

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.Н. КАРАЗІНА

На правах рукопису
УДК 339.137.2: 330.341.1 (043.3)

Назирів Карім Заріфович

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Спеціальність 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
доктор економічних наук,
професор Яременко О.Л.

Харків – 2016

ЗМІСТ

Вступ	3
Розділ 1. Методологічні та теоретичні засади дослідження інституційних факторів конкурентоспроможності національної економіки	11
1.1 Економічна природа конкуренції: форми, механізми та інституційні ресурси	11
1.2 Еволюція наукових поглядів на конкурентоспроможність національної економіки	35
1.3 Інституціоналізм як методологія аналізу конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації	61
Висновки до розділу 1	77
Розділ 2. Інституційні чинники підвищення конкурентоспроможності національної економіки	81
2.1. Інститут держави як визначальний чинник ринкових перетворень	81
2.2. Інституційні ресурси суб'єктного потенціалу господарчої системи	99
Висновки до розділу 2	120
Розділ 3. Основні напрями підвищення національної конкурентоспроможності економіки України в умовах глобалізації	125
3.1 Інституційне середовище конкурентоспроможності національної економіки України	125
3.2 Інституційні передумови та шляхи підвищення конкурентоспроможності національної економіки в Україні	151
Висновки до розділу 3	170
Висновки	174
Список використаних джерел	179
Додатки	199

ВСТУП

Актуальність теми. Здійснення соціально-економічних реформ є безперервним процесом, що пов'язаний з історичним та культурним поступом цивілізацій, з підвищенням конкурентоспроможності національної економіки, з прагненням людства до нової якості життя. Динамічні та складні процеси глобалізації потребують від вітчизняних виробників адаптації до нових вимог конкурентної боротьби та актуалізують пошук конкурентних переваг національної економіки.

На сучасному етапі соціально-економічний розвиток країни забезпечується переважно не ресурсами, а технологічними, інноваційними та інституційними факторами. Для нестійких економічних систем, до яких належить і Україна вкрай важливою проблемою постає активізація цих факторів, в числі яких особливе місце належить саме інституційним чинникам. Пріоритетність інституційної складової конкурентоспроможності національної економіки визначається тим, що вона все більшою мірою залежить від якості інституційного середовища, здатності економіки до інновацій, до сприйняття новітніх технологічних досягнень на основі більш повного використання людського, інтелектуального та соціального капіталу.

В Україні відбулася складна перебудова соціально-економічної системи, що зумовила формування конкуренції на ринкових засадах. Однак відсутність чіткого нормативно-правового забезпечення, ефективних інститутів та інфраструктури, повільне реагування на глобальні виклики обумовили низькі рейтинги конкурентоспроможності. В цих умовах стає особливо затребуваною економічна політика держави, що направлена на посилення конкурентоспроможності економіки шляхом задіяння інституційних засад, прискореного формування інноваційної моделі розвитку, найбільш повного використання її суб'єктного потенціалу.

Актуальність окремих питань конкурентоспроможності національної економіки як для економічної науки так і для господарської практики зумовили вибір теми дисертаційної роботи та її структуру.

Теоретичним і прикладним аспектам вирішення багатогранних проблем конкурентних відносин та конкуренції присвячено праці фундаторів економічної науки і сучасних вчених-економістів. Істотний внесок у дослідження питань сутності конкуренції та її інституційного регулювання зробили представники різних шкіл і напрямів економічної теорії : С. Брю, Л. Вальрас, Ф. Візер, Дж. Гелбрейт, У. Джевонс, Н. Калдор, Дж. Кейнс, Дж. Кларк, А. Курно, К. Макконелл, А. Маршалл, К. Менгер, Дж. Мілль, Ф. Найт, В. Ойкен, У. Петті, А. Пігу, М. Портер, К. Прахалад, Д. Рикардо, Дж. Робінсон, П. Самуельсон, Ж.Б. Сей, А. Смит, А. Тюрго, Ф. Хайек, Г. Хамел, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер та багато інших.

Творчий внесок у розробку проблем конкурентоспроможності національної економіки зробили вітчизняні науковці: Л. Антонюк, Ю. Бажал, В. Базилевич, О. Беляєв, О. Білорус, В. Бодров, З. Борисенко, З. Варналій, О. Ватаманюк, О. Гаврилюк, П. Єщенко, В. Геєць, Я. Жаліло, Е. Лібанова, А. Мазаракі, І. Малий, І. Назаркевич, О. Носова, Ю. Пахомов, Л. Піддубна, В. Пономаренко, С. Реверчук, М. Туган-Барановський, Л. Федулова, Г. Филюк, О. Швиданенко та інші.

Чільне місце проблематика інституційних засад у прискоренні зростання конкурентоспроможності національної економіки займає у дослідженнях В. Вольчика, Н. Гражевської, А. Гриценка, В. Демент'єва, О. Іншакова, І. Малого, А. Москвіної, О. Носової, В. Полтеровича, О. Прутської, В. Решетило, В. Соболева, В. Тамбовцева, В. Тарасевича, О. Яременка та ін.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконано відповідно до планової теми науково-дослідних робіт кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна «Взаємодія фінансового і реального сектору економіки в умовах глобалізації» (№

державної реєстрації 01100000588). Автором опрацьовано теоретичні аспекти економічної природи інституційних чинників конкурентоспроможності національної економіки та сучасних тенденцій національної конкурентоспроможності, в умовах глобалізації.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування змісту інституційних чинників національної конкурентоспроможності, з'ясування відповідності методологічної та теоретичної бази завданням розвитку конкурентних переваг національної економіки та визначення основних напрямів удосконалення інституційного забезпечення національної конкурентоспроможності.

Відповідно до мети дослідження у процесі виконання роботи були поставлені та вирішені такі завдання:

- визначити загальнотеоретичні засади конкурентоспроможності національної економіки;
- з'ясувати вплив глобалізації на виникнення феномену гіперконкуренції, виявити основні фактори її виникнення та особливості асиметричного та нерівномірного поділу переваг;
- розкрити значення інституційних ресурсів у системі чинників конкурентоспроможності господарчої системи, з'ясувати їх роль у зниженні ризиків інноваційного розвитку;
- обґрунтувати і систематизувати методологічні підходи інституційних засад конкурентоспроможності національної економіки;
- розширити уявлення стосовно наукових поглядів на інституційну трансформацію в процесі економічного розвитку; дослідити процес становлення інституціональної концепції конкурентоспроможності національної економіки;
- розкрити суб'єктний потенціал господарчої системи, виявити його інституційний зміст;
- проаналізувати роль інституту держави у формуванні інституційних передумов ефективної конкурентної політики України;

- оцінити сучасний стан та тенденції динаміки інституційного середовища конкурентоспроможності національної економіки та обґрунтувати шляхи більш повної реалізації інституційного потенціалу конкурентоспроможності національної економіки.

Об'єктом дослідження є конкурентоспроможність національної економіки.

Предметом дослідження є суспільно-економічні відносини, які забезпечують інституціоналізацію конкурентоспроможності національної економіки.

Методи дослідження. Теоретичною основою дослідження стало вивчення та переосмислення основних здобутків світової та вітчизняної науки з проблемами конкурентоспроможності національної економіки. Для досягнення поставленої мети дисертаційного дослідження застосовувалися наступні методи: системно-структурний аналіз (для обґрунтування інституційної концепції конкурентоспроможності національної економіки - п.п. 1.2); діалектичний метод пізнання (для виявлення особливостей та суперечливостей конкурентних відносин в умовах глобалізації - п.п. 1.1); метод історичного аналізу (для розкриття аспектів зміни концепцій конкуренції та конкурентоспроможності національної економіки - п.п. 1.1, 1.2, 2.1); методи інституційного аналізу (для характеристики змісту інституційних підвалин конкурентоспроможності - п.п. 1.3, 2.2, 3.1); методи порівняння та логічного узагальнення для обґрунтування співіснування держави та ринку, суб'єктного потенціалу та державного управління - п.п. 2.1), методи рейтингування (для визначення місця країни у світових рейтингах глобальної конкурентоспроможності та стадії, на якій знаходиться країна за наявності тих або інших конкурентних переваг - п.п. 1.3, 3.1, 3.2); економіко-статистичних (для визначення рівня диференціації доходів як фактору впливу на відтворення людського капіталу, співставлення показників конкурентоспроможності та розроблення оптимальних інституційних передумов ефективної конкурентної політики держави).

Інформаційну базу дослідження склали законодавчі та нормативно-правові акти державних органів України, дані статистичних баз Державної служби статистики України, Світового Банку, Бюро економічного аналізу, Національного бюро економічних досліджень, Організації економічного співробітництва та розвитку, Міжнародного валютного фонду, а також монографічні та дисертаційні роботи закордонних та вітчизняних учених, наукові статті, матеріали міжнародних та українських конференцій та семінарів з питань інституційних засад національної конкурентоспроможності, інформаційні ресурси мережі «Інтернет», а також емпіричні дослідження автора тощо.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження, отриманих особисто здобувачем полягає в наступному:

уперше:

- доведено, що інституційні ресурси як чинник конкурентоспроможності національної економіки визначається їх можливістю знижувати специфічні та загальні ризики інноваційного розвитку для забезпечення зростання продуктивності праці при одночасному збереженні макроекономічної і соціальної стабільності в умовах посилення впливів екзогенної невизначеності та ефективно інтегрувати інтереси суб'єктів господарювання, спрямовуючи їх у русло успішного динамічного розвитку в глобальному середовищі на ціннісних засадах національної ідентичності;

удосконалено:

- засади дослідження конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних системних динамічних змін; доведено, що конкурентоспроможність виступає концентрованим виразом реалізації сукупності конкурентних переваг; обґрунтовано необхідність конкретизації конкурентних цілей, щодо формування та реалізації конкурентних переваг відповідно до наступних стадій: ресурсного накопичення (людських, інфраструктурних, технологічних, фінансових та інших); інвестиційного забезпечення; інноваційного розвитку (створення і впровадження інновацій,

новітніх технологій); спрямування конкурентоспроможності не тільки на досягнення, а й утримання конкурентних переваг у довгостроковому періоді, при додержанні соціальної та економічної стійкості;

- теоретичні уявлення стосовно зростаючої ролі держави у налагодженні механізмів конкурентоспроможності національної економіки інноваційної спрямованості через ефективну взаємодію ринку та демократії шляхом адекватної системи інститутів, які забезпечують мотиви інноваційної діяльності суб'єктів господарювання;

- розуміння особливостей розвитку конкурентного середовища в Україні шляхом визначення основних перешкод його становлення, а саме : зарегульоване владою підприємство, тінізація конкурентних відносин, нецінові інструменти боротьби на ринку, слабкість конкурентної стратегії вітчизняних виробників, неефективний інституційний відбір;

дістали подальшого розвитку:

- інституційне трактування соціально-економічних підвалин конкурентоспроможності національної економіки за рахунок уточнення поняття інституційного капіталу, під яким розуміється здатність суб'єкта використовувати для виробництва доданої вартості, відносні переваги кооперації та доступу до суспільних ресурсів, які суб'єкт отримує шляхом використання інституційних правил та обмежень, а також здатність ефективно пристосовуватися до інституційних змін, зберігати та розвивати при цьому свою ідентичність; таке уточнене трактування надало можливість висунути у якості критерію позитивного впливу інституційних реформ на конкурентоспроможність національної економіки приріст національного інституційного капіталу;

- характеристика слаборозвинутих та високорозвинутих країн в умовах глобальної невизначеності, конкурентні переваги слаборозвинутих країн завдяки масовій міграції частково проникають у розвинені країни (дешева робоча сила), а конкурентні переваги високорозвинених країн, завдяки технологічній та фінансовій глобалізації (людський капітал, технології,

ефективні інститути) – в слаборозвинені.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що основні положення і висновки, викладені автором у дисертації, є внеском у розвиток інституційної теорії конкурентоспроможності національної економіки. Отримані наукові результати надають можливості більш глибокого розуміння процесів формування конкурентних переваг, шляхів і напрямів їх вдосконалення. Результати і теоретична аргументація наукових положень дисертації можуть використовуватись в розробці учбово-методичної літератури, включаючи підручники та учбові посібники з курсів «Макроекономіка», «Інституціональна економіка», «Регіональна економіка».

Положення і висновки дослідження були використані в навчальному процесі Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна при викладанні дисциплін «Макроекономіка», «Менеджмент», «Регіональна економіка» (довідка про впровадження від 24.11.2014 № 10-310/1494)

Окремі положення і пропозиції стосовно інституційно-управлінських змін, які можуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності національної економіки використано при обґрунтуванні напрямів спрямування інвестицій у інноваційний розвиток Харківського регіону (довідка 02-06/145 від 12.01.2016 р.)

Особистий внесок здобувача у статті [4] та [6], опубліковані у співавторстві з науковим керівником та вказані у переліку опублікованих праць за темою дисертації: у статті [4] особисто дисертантом дано визначення інституційного капіталу та рівнів суб'єктного потенціалу господарчої системи у контексті розвитку національної конкурентоспроможності, у статті [6] особисто дисертантом здійснено оцінку інституційного середовища України та визначено основні фактори впливу на нього.

Апробація результатів дисертації. Теоретичні положення та практичні результати дисертаційної роботи доповідались та обговорювались на 5 міжнародних науково-практичних конференціях: «Стан і перспективи розвитку соціальної відповідальності економічних суб'єктів в сучасному світі» (Харків,

2013); «Вектори розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання» (Харків, 2014); «Економіка та менеджмент: проблеми теорії та практики» (Нюрнберг, Німеччина, 2014); «Якість економічного розвитку: глобальні та логічні аспекти» (Одеса, 2015) «Перспективи розвитку економіки в умовах глобальної кризи» (Пловдив, Болгарія, 2015).

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 11 наукових праць, загальним обсягом 5,35 д.а., з них 6 статей у наукових фахових виданнях України обсягом 3,45 д.а., у тому числі 1 стаття у виданні, що включено до міжнародних наукометричних баз.

РОЗДІЛ 1. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Економічна природа конкуренції: форми, механізми, та інституційні ресурси

Дослідження конкурентоспроможності національної економіки слід почати з виявлення змісту базової системоутворюючої категорії конкуренція. Як стверджують відомі українські дослідники, конкуренція постійно перебуває у фокусі обговорення економістів усього світу, оскільки механізм її безперервно змінюється, а характер конкурентних переваг істотно модифікується [21, с. 17-21].

Сам термін конкуренція походить від лат. *concurrentia*, що означає змагання, суперництво. Конкуренція розгортається між виробниками за ринок збуту товарів та послуг, завоювання певного сегменту ринку. Вона постає як зовнішня спонукальна сила, що змушує вести бізнес в найкращій спосіб: забезпечувати найвигідніші умови виробництва й збуту товарів і послуг, найбільший прибуток, дбати про подальший найкращий розвиток фірми, регіону або економіки в цілому.

Конкуренція є іманентною характеристикою ринкової економіки. Вона постійно змінюється за змістом, механізмами та формами разом зі змінами товарного виробництва, розподілу праці та спеціалізацією, гео економічними процесами та глобальними трансформаціями.

Спочатку конкурентні переваги, засновані на базових факторах виробництва, лежали в основі розвитку індустріальної економіки. В постіндустріальному суспільстві, в умовах дії двох цивілізаційних трендів-розвитку інформаційних технологій та глобалізації економічних та соціальних процесів позначена зміна традиційної ієрархії факторів виробництва в бік лідерства висококваліфікованої творчої праці, зумовленої формуванням

економіки знань. «В економіці знань «працюють» не метал і бетон, втілені в основних виробничих фондах підприємств, не гігантські обсяги нерухомості і рухомого майна громадян та корпорацій, а інтелект людини, її здатність відтворювати нові продукти, що змінюють як обличчя економіки, так і усталені стереотипи мислення щодо можливостей пізнання людиною довкілля, заміні традиційних джерел енергії новими, раніше не відомими в господарчій практиці» [37, с. 31-32].

В економічній літературі науковці [21; 78; 124] залежно від змісту та тієї ролі, яку відіграє в економічній системі конкуренція, виділяють чотири її основні концепції (див. рис. 1.1). Ці концепції не виключають одна одну, а скоріше доповнюють, перетікають одна в одну. Кожна з них є домінуючою в конкретних історичних умовах.

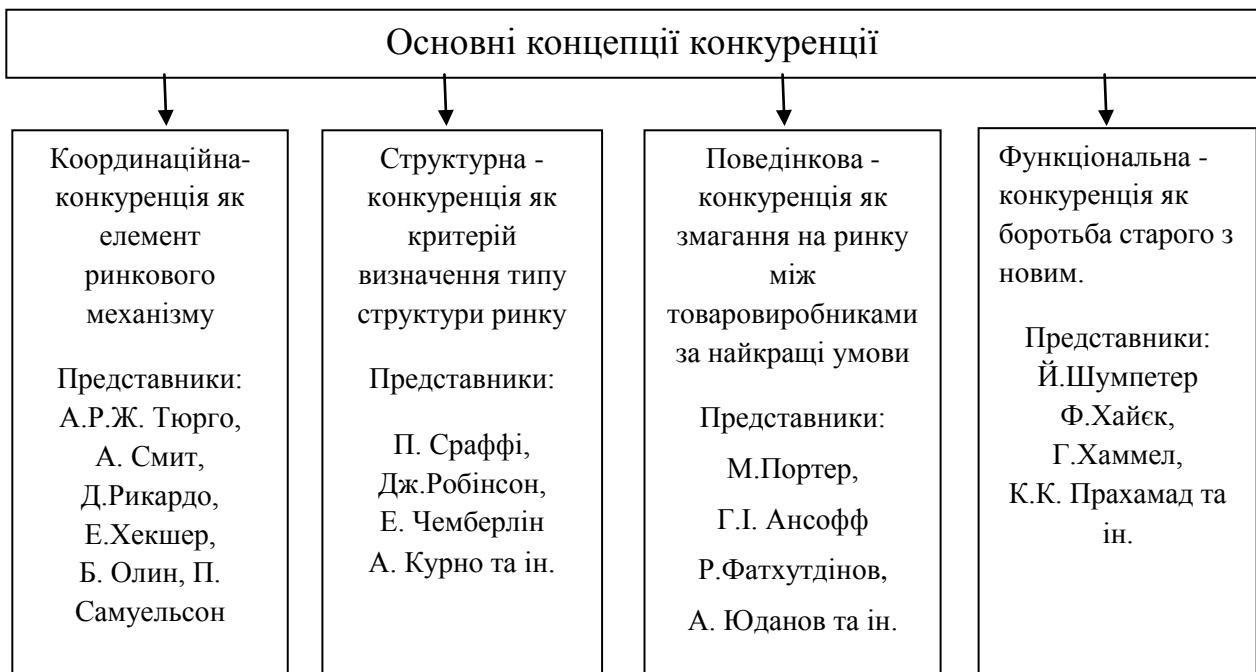


Рис 1.1. Основні концепції конкуренції (складено автором)

Історико-логічна послідовність зміни основних форм конкуренції та функціональне взаємодоповнення представлено на рис. 1.2

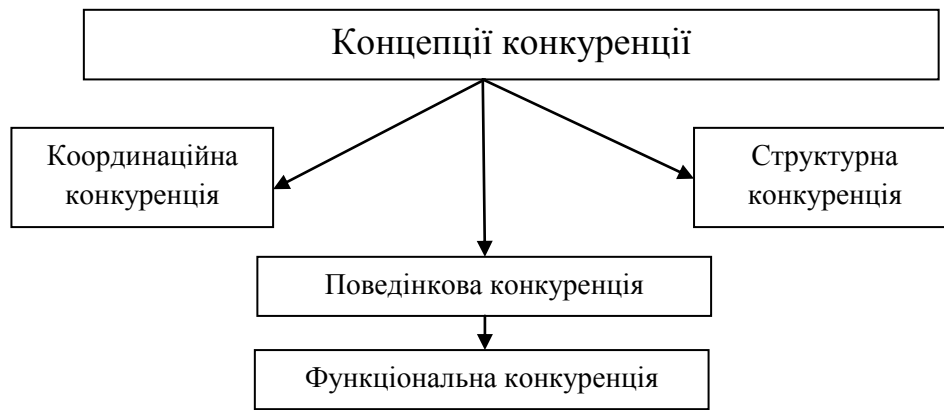


Рис. 1.2 Основні концепції конкуренції [22, с. 28]

Охарактеризуймо коротко кожен з основних концепцій конкуренції. Стосовно першої координаційної концепції конкуренції слід зазначити, що її представники виходять з того, що конкуренція є найважливішим елементом ринкового механізму. За допомогою його стає можливим скоординувати дії суб'єктів ринку, досягти рівноваги попиту та пропозиції. Представник фізіократів А.Р. Ж. Тюрго аргументував, що «...хлібороби досягають своєї мети саме завдяки легкій і вигідній реалізації врожаю, яка залежить від конкуренції» [146, с. 82]. Сутність конкуренції за його думкою має бути стимулом економічного розвитку, стимулом як для підприємців так і для покупців.

Вивчення конкуренції має як теоретичний так й прикладний характер. Конкурентоспроможність представляє собою ту конкурентну потенційну силу, за допомогою якої конкурентні переваги реально дають їхнім володарям перевагу в придбанні додаткового доходу за рахунок найкращих умов використання ринку. Ланцюжок економічних категорій, що визначає зміст конкуренції можна представити наступним чином: (див. рис. 1.3).

В рамках політичної економії, що досліджувала процес формування капіталізму, проаналізовано економічна сутність та роль конкуренції у розвитку ринкового середовища.

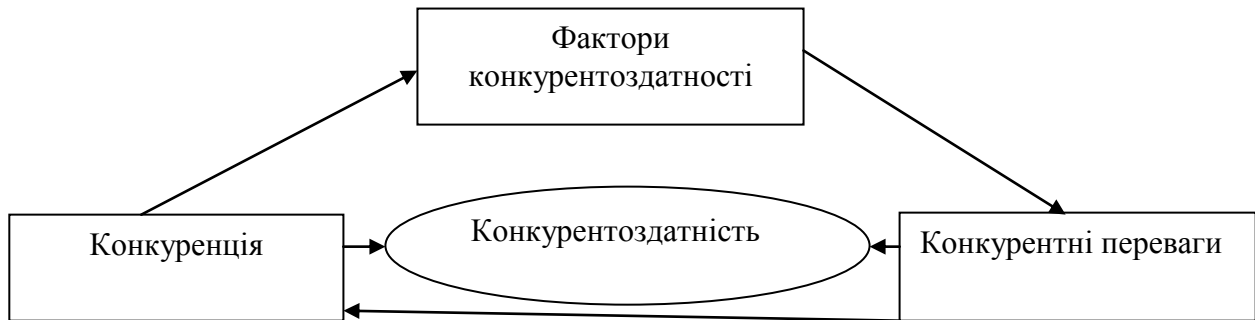


Рис. 1.3. Зв'язок економічних категорій, що визначають конкурентоспроможність (складено автором)

Історично концепція конкурентоспроможності заснувалася на теорії використання порівняльних переваг в умовах розподілу праці (дешева праця, багаті природні ресурси, сприятливі географічні, кліматичні, інституційні, ментальні, інфраструктурні умови).

Багато вчених вважали, що конкуренція є не тільки необхідною складовою ринку, але й умовою прогресу. Будь-які її обмеження, як - підкреслював Дж. С. Міль, - мають негативні наслідки для галузей економіки. Конкуренція стимулює виробництво і торгівлю [92, с. 141].

До теоретичних джерел теорії конкуренції слід віднести теорію «абсолютної» переваги А. Смита, «порівняльної переваги» Д. Рикардо, теорему Хекшера-Оліна. А. Смит ратував за свободу торгівлі, вважав, що кожна з країн виробляє один або декілька товарів з найменшими витратами по відношенню до інших країн. Обмеженість цієї теорії полягає в тому, що вона не пояснює ситуації, якщо країна не має в своєму розпорядженні абсолютної переваги по жодному з товарів. Д. Рикардо запропонував вихід, з даної ситуації за допомогою закону порівняльних переваг, зміст якого можна звести до наступного: підставою для виникнення і розвитку міжнародної торгівлі може слугувати винятково різниця у витратах виробництва товарів, не залежно від абсолютної величини цих витрат. За таких умов в будь-яких країнах знайдеться товар, виробництво якого буде вигіднішим при існуючому співвідношенні

витрат, ніж виробництво інших товарів. За таким товаром країна буде мати порівняльну перевагу, а сам товар стане об'єктом зовнішньоторговельних угод [128].

Велика увага в теорії Хекшера-Оліна приділяється фактору відносної забезпеченості країни виробничими ресурсами. Так, суть теореми Хекшера-Оліна можна сформулювати наступним чином: країни прагнуть експортувати ті фактороінтенсивні товари, у виробництві яких вони використовують відносно надлишкові виробничі ресурси, і імпортувати ті товари, для виробництва яких потрібні відносно дефіцитні для них ресурси.

З теореми Хекшера-Оліна безпосередньо випливає теорема про вирівнювання цін на фактори виробництва. Цю теорему, ґрунтуючись на істинності теореми Хекшера-Оліна та її вихідних теоретичних посилах, вивів Пол Самуельсон. Зміст теореми вирівнювання факторіальних цін, або теореми Хекшера-Оліна-Самуельсона, зводиться до наступного: міжнародна торгівля призводить до вирівнювання відносних і абсолютних цін на однорідні фактори виробництва у партнерів з торгівлі.

На практиці ціни на гомогенні фактори виробництва в окремих країнах істотно відрізняються і далекі від збалансованого стану. Цю розбіжність між теорією і практикою прийнято пояснювати тим, що вся сукупність передумов, що лежать в основі теорії Хекшера-Оліна, містить в собі безліч відступів від дійсності.

Друга концепція конкуренції-структурна. Конкуренція виступає критерієм, за яким визначається тип структури галузевого ринку. Наприклад, виділяються основні типи ринкових структур – досконала конкуренція та недосконала (монополістична, олігополістична, монополістична конкуренція). Свого часу ще А. Смит приділяв увагу наявності різного ступеня конкуренції залежно від кількості торговців на ринку: «якщо капітал перебуває в руках двох торговців, конкуренція змушуватиме їх обох продавати свої товари дешевше, ніж якби він перебував тільки в одних руках. Коли ж весь капітал було б розподілено серед 20 торговців, то їх конкуренція була б відповідно

сильнішою, а можливість змови між ними з метою підвищення цін меншою» [134, с. 265]. Змістовний аналіз економічної конкуренції на недосконалих ринках був зроблений такими вченими, як Е. Чемберлін, П. Самуельсон, Д. Робінсон, А. Курно [165; 132; 129; 182].

В рамках аналізу ринкових структур конкуренція вивчалася не тільки як критерій виділення ринків. Зміст конкурентної ситуації дозволяє побачити галузеві особливості, механізми та форми конкурентної боротьби, необхідні конкурентні переваги, соціально-економічні наслідки. Усі ринкові ситуації було поділено на ідеальні, до яких віднесено досконалу конкуренцію та чисту монополію та реальні, до яких було віднесено олігополію, монополістичну конкуренцію. Такий теоретичний підхід дозволяв більш ретельно вивчати ринкове середовище, виявляти наявні конкурентні переваги.

Таким чином перша концепція конкуренції зводила її до суперництва між індивідуальними продавцями і покупцями за більш вигідні умови на ринку. Найважливішим механізмом її здійснення була «невидима рука ринку», яка координувала їх діяльність. За мету її слід признати боротьбу за отримання найбільшого прибутку, а основним методом конкурентної боротьби – цінову політику.

Стосовно трактування ринкової поведінки або концепції поведінкової конкуренції у літературі маються деякі розбіжності. Наприклад, А.В. Келичавий не виділяє координаційної конкуренції, а вважає саме її за поведінкову. На нашу думку, більш аргументованою є позиція З. Варналія та інших дослідників, які більш чітко розділяють критерії поведінкової та координаційної конкуренції. У широкому сенсі усі форми конкуренції є поведінковими так як вони пов'язані та проявляються через поведінку суб'єктів господарювання. В узькому сенсі поведінкова конкуренція розглядається як суперництво за досягнення кращих результатів діяльності. Саме діяльність, поведінка суб'єктів господарювання стають найважливішим критерієм конкуренції. В неокласичному напрямку економічної теорії поведінкова конкуренція пов'язана з боротьбою за рідкісні економічні блага і за гроші

покупця. Поведінкову концепцію розробляли відомі науковці, зокрема М. Портер [118], Г.І. Ансофф [12], А. Маршалл [88], А. Юданов [174], Р. Фатхутдінов [148], Г. Азоев [1] та ін. Особливість уявлення стосовно змісту конкуренції полягає в комплексності підходу до сучасних умов ведення бізнесу. Звернемо увагу на той факт, що при аналізі конкуренції була досліджена така важлива характеристика як увага підприємців заради досягнення своїх результатів до інтересів споживачів. Слід також зазначити більш прикладний характер цієї концепції, розуміння нею конкуренції як процесу управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами [174, с. 60]. Під конкурентними перевагами вони розуміли сукупність властивостей, здібностей та можливостей, які створюють або надають економічним суб'єктам певні переваги над конкурентами.

Функціональна концепція конкуренції є прямим продовженням поведінкової. Конкуренція розглядається як суперництво старого з новим, функціональна роль якої зводиться до порушення рівноваги внаслідок нововведень та витіснення з ринку підприємств, що використовують застарілу технологію. Особливістю функціональної конкуренції є визначення її ролі в динамічному розвитку економіки. Серед механізмів здійснення конкуренції підкреслюється зростання нецінової конкуренції, що базується на інноваціях та НТП. Формування цієї концепції конкуренції пов'язано з ім'ям Й. Шумпетера, за визначенням якого конкуренція є «креативною руйнацією» та «боротьбою старого з новим», яку «ведуть підприємці-організатори виробництва, прокладаючи нові шляхи, здійснюючи нові комбінації ресурсів» та ін. [171, с. 283]

Велику увагу розробці функціональної теорії конкуренції приділив австрійський економіст Ф. Хайек, за думкою якого економічні суб'єкти закріплюють свою позицію на ринку за допомогою оновлення і вдосконалення продуктів та послуг та знижуючи витрати. Практично обидва варіанти тісно пов'язані з інформацією, знаннями, з прискоренням науково-технічного

прогресу. Ф. Хайек вважав, що конкуренція є “ процесом, за допомогою якого люди здобувають і передають знання» [159, с.49-50].

Функціональна концепція тісно пов'язана з інноваційним економічним розвитком. Вона набуває подальшого розвитку у працях Г. Хамелла, К. Прахалада, Дж. Мура, Ч.І. Кіма, Р. Моборта та інших вчених.

Зміна характеру соціально-економічного розвитку вимагає розглядати конкуренцію у площині стійкості. Г. Хамелл і К. Прахалад розробили теорію ключових компетенцій, які являють собою провідні фактори успіху, що є непереривний процесом впровадження різних типів інновацій [161, с. 32-33].

Функціональна концепція конкуренції відрізняється від традиційного поведінкового підходу тим, що забезпечується не шляхом зменшення собівартості продукції, а насамперед через використання інтенсивних факторів: новітніх технологій, організаційних та маркетингових інновацій, розроблення нових видів продукції [83, с. 35].

Функціональна теорія конкуренції найбільш приваблива і поширена у сучасних умовах у зв'язку з наступними причинами: по-перше, вона відповідає та посилює домінуючий інтенсивний тип економічного зростання; по-друге, вона тісно пов'язана з людським потенціалом, спирається на нього та реалізується за його допомогою (людський, інтелектуальний, соціальний та ін. форми капіталу); по-третє, функціональна концепція конкуренції вміщує аналіз широкого кола чинників впливу на результати економічного зростання (соціокультурні, ментальні, історичні та ін.) [73, с. 48-49].

У Й. Шумпетера и Ф. Хайека ми знаходимо висновки про зміщення змісту конкурентоспроможності за рахунок нової інформації та знань, а Г.Хамел и К.К.Прахалад спираються у доказах зростання конкурентоспроможності на теорію ключових компетенцій, що свідчить про те, що функціональна теорія конкуренції відображає сучасні реалії.

3. Варналій вважає, що саме функціональна конкуренція є найактуальнішою на сьогодні та надає наступне її визначення: «**сучасна конкуренція** є суперництвом за одержання найбільшого позитивного ефекту

(або найвищої ефективності), що ґрунтується на інноваціях, тобто на створенні такого унікального фактора, який принаймні тимчасово не можуть здобути або скопіювати інші суб'єкти ринку. Позитивний ефект, якого прагне конкурент, можна диференціювати на економічний (що означає отримання додаткового прибутку від реалізації інноваційного продукту), технологічний (втілюється у підвищення якості інноваційного продукту), та ринковий (виявляється у створенні нової потреби і попиту та розміру місткості ринку» [22, с. 36].

Конкуренцію слід розглядати на декілька рівнях: виробника (фірми), галузі, регіону, національного господарства та ін. Для нашого дослідження найбільш важливим є рівень національного господарства.

Лауреат Нобелівської премії В.В. Леонт'єв визначає національну економіку як систему, здатну до саморегуляції, що складається з різних видів діяльності. Структурний аналіз національної економіки, за словами Р. Бара, дозволяє провести більш повний і всебічний аналіз економічних процесів. Виходить він з того, що структура є способом упорядкування різних одиниць в економіці і формування між ними органічної взаємодії.

Національна економіка – це сукупність економічних суб'єктів і зв'язків між ними, що характеризується господарської цілісністю, спільністю у певних часових і просторових рамках. Наявність тісних економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами країни створюється на основі поділу праці. У наведеному вище визначенні національної економіки ця ознака позначена словом «цілісність». Національну економіку утворюють не просто виробники, функціонуючі в тій чи іншій країні; це не лише їх сума, а деяка єдність. Наявність господарських зв'язків необхідна для передачі економічного імпульсу від одного суб'єкта іншому [145].

Економічне середовище, в якому діють господарюючі суб'єкти, утворюється з наступних елементів: єдине господарське законодавство; єдина грошова система; загальна фінансова система.

Наступною ознакою національної економіки є центр, що контролює діяльність господарюючих суб'єктів. Цим центром виступає держава. В будь-

якій економічній системі йому відводиться роль координатора. Ступінь його втручання в економіку може бути різна (від мінімальної в умовах чистої конкуренції ринку, до максимальної при централізовано-плановій економіці. Цей центр бере на себе щонайменше функції регулювання грошової системи, проведення фінансової політики, надання соціальної підтримки певним категоріям населення.

Загальна система економічного захисту – це наявність свого роду економічних кордонів у вигляді експортно-імпортних мит, квот і т.п. Якщо ця ознака відсутня, то така макроекономічна проблема, як рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції, стає не питанням кожної країни, а деякого міжнародного економічного утворення (наприклад, ЄС).

Кожна нація за думкою К. Бюхера у своєму розвитку пройшла три ступені: «домашнього господарства», «міського господарства» та «народного господарства», де елементи «домашнього господарства» та «міського господарства» продовжують існувати в епоху «народного господарства», а останнє поняття повинно відображає конкретне економічне життя і відповідає сучасній дійсності [113, с. 23].

Національне господарство – комплекс галузей матеріального і нематеріального виробництва, що історично склалися в даній країні, на базі соціальних умов та культурних цінностей, що характеризується рівнем добробуту нації при відповідній формі державного та правового регулювання та зовнішньоекономічних зв'язках. Структурний аналіз національної економіки здійснив Р. Барр за його думкою структура являє собою засіб упорядкування різних одиниць в економіці та формування між ними органічної взаємодії [9, с. 460]

Таким чином, в узагальненому вигляді можна визначити національне господарство як сукупність взаємозв'язків всіх сфер діяльності людини: економічної, соціальної, культурної, правової, виробничої і тощо.,що історично склалася в процесі життєдіяльності даної спільності людей, яка характеризується загальним рівнем добробуту, певним соціально-економічним

ладом, сформованою системою міжнародних зв'язків, відповідною формою господарювання в даній державі з урахуванням всього комплексу відносин відповідних систем господарських конституційних норм, зі всією основоположною сукупністю традицій, норм і правил, створених і накопичених суспільством за всю історію свого розвитку.

В умовах глобалізації ми спостерігаємо суперечливі процеси стосовно процесів трансформації національного господарства. З одного боку іде інтенсивний процес інтеграції національних економік в єдине світове господарство, передача функцій національних структур міжнародним утворенням, а, з іншого боку, спостерігається загострення процесу оновлення та модернізації національного господарства, пошук та створення його нових конкурентних переваг.

За думкою Б. Губського у більшості досліджень на всіх рівнях аналізу виділяють цінову та структурну конкурентоздатність. Структурна конкурентоздатність на макрорівні відображає виробничо-технологічний та експортний потенціал країни [42, с. 44].

Конкурентоспроможність можливо також трактувати за думкою Н. Мэнкью, як здатність компаній, галузей, регіонів та націй забезпечувати порівняно високий рівень доходів і заробітних плат, при цьому залишалися відкритими для міжнародної конкуренції [95, с. 3]. А.М. Портер зазначає, що в основу концепції конкурентоздатності на рівні країни повинна закладатися, у першу чергу, продуктивність праці та ефективність використання ресурсів. Зростання рівня життя населення в країні напряму залежить від здатності продукувати продуктивне використання ресурсів [117]. Погоджуючись з попередніми висловлюваннями, додамо наступне: в них є не тільки (в наявній формі) висновок, що інституційні ресурси, які визначають ефективність взаємодій між суб'єктами господарювання, забезпечують ефективне використання усіх ресурсів але й більш широкий, а саме, – завдяки справедливому розподілу зростаючих доходів, країни мають можливість нарощувати рівень життя населення.

Сучасне світове господарство прийнято розглядати як систему взаємопов'язаних держав, в якій кожна країна відіграє особливу економічну роль. Глобалізація не означає ослаблення конкуренції між державами, навпаки, вона посилюється, і проблема конкурентоспроможності національних економік на світовому ринку все більше актуалізується.

Нагадаємо, що існує декілька рівнів конкуренції у залежності від простору розповсюдження конкурентного процесу. Координаційна, структурна, поведінкова та функціональна конкуренція можуть одночасно існувати, взаємодоповнюючи одна одну на рівні фірми, галузі або національного господарства в цілому.

Звертаючись до аналізу рівнів конкуренції слід враховувати поняття конкурентоздатність, яке виступає практичним втіленням процесу конкуренції, реалізацією конкурентних переваг.

Проблема підвищення конкурентоспроможності товарів, діяльності господарських суб'єктів, компаній, економіки країни в світовому співтоваристві займають найважливіше місце серед інших проблем сучасного світу. Конкурентоспроможність – багатовимірна економічна категорія, яку можна розглядати на декількох рівнях: конкурентоспроможність товарів, товаровиробників, галузей. Між цими рівнями існує тісний взаємозв'язок: адже державна і галузева конкурентоспроможність, в кінцевому рахунку, залежать від здатності конкретних виробників створювати конкурентоспроможні товари, яка залежить від того, наскільки фірми вчасно реагують на ринкові зміни і наскільки часто вони вдаються до допомоги ринку інтелектуального капіталу, сучасних технологій та інституційних заходів.

Під конкурентоспроможністю товару розуміється комплекс споживчих, цінових і якісних характеристик, що визначають її успіх на внутрішньому і зовнішньому ринках, яку можна виявити тільки в порівнянні з аналогічними товарами. Серед визначальних її різнопланових чинників першорядне значення мають: витрати виробництва, продуктивність і інтенсивність праці, наукоємність виробів, які в свою чергу впливають на ціни і якість виробів.

Сьогодні на перший план у світовій конкурентоспроможності виходять нецінові фактори, з яких найважливіше значення набуває якість товару і його новизна, в чому знаходить вираз, зокрема, наукоємність виробів. Велике значення грає такий фактор, як здатність просувати товар або послугу на міжнародні ринки. Підвищення конкурентоспроможності товарів досягається шляхом впровадження в процес їх виробництва інновацій, розробки високотехнологічних продуктів, виробництво яких неможливо без використання результатів науково-технічної та інноваційної діяльності, а також від інституційного забезпечення процесу економічної інтеграції.

Питання про конкурентоспроможність фірм заслуговує на особливу увагу, оскільки конкурентоспроможність країни у вирішальній мірі пов'язана з конкурентоспроможністю національних компаній, як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Фактично визнаною політичними лідерами і економістами багатьох держав є теза про те, що кожна нація "це величезна корпорація, конкуруюча на світовому ринку в глобальному масштабі". Однак, конкурентоспроможність корпорацій, при всій її спряженості з конкурентоспроможністю держави, не співпадає з останньою, оскільки є чимало відмінностей у цілях, завданнях і функціях.

Країни на відміну від компаній не мають чітко визначеної граничної межі, за якою припиняється сама їх діяльність: вони не можуть збанкрутувати і зникнути з причини зниження своєї конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Країни не конкурують за алгоритмами конкуренції корпорацій. Якщо одна компанія-конкурент процвітає і розширює свої продажі, це негативно позначається на прибутках інших, конкуруючих з нею компаній, оскільки у неї зменшується число потенційних покупців. Ринки ж країн є взаємними для їх експортно-імпортової діяльності, і якщо економіка однієї країни процвітає, це ще не означає автоматично збитку для іншої країни; навпаки, зростання економіки в одній країні містить потенціал розширення ринків для інших країн. А зростання рівня і якості життя в країні не відбувається за рахунок зниження рівня та якості життя в інших країнах.

Чинники, що впливають на конкурентоспроможність компаній, можна розділити на дві групи:

- Макроекономічні (ступінь і характер державного регулювання економіки; умови конкуренції на ринках, існування бар'єрів на шляху входу на ринок; розподіл праці і капіталу; курс валют, процентна ставка і стан розподілу фондів через урядові установи; залучення в ринкову економіку громадського сектору за допомогою податкової системи і виробничої політики; рівень соціальної стабільності; економічна безпека країни і т. д.);

- Мікроекономічні (якість, кількість і вартість основних фондів; обсяг капіталовкладень та їх розподіл за сферами прикладання; ступінь інвестування технологічних нововведень і наукових розробок; робоча сила і навчання персоналу; конкурентоспроможні технологічні можливості, рівень розвитку фундаментальних технологій; розвиненість менеджменту: ефективність управлінських структур, здатних раціонально поєднувати фактори виробництва, інвестиції та технологічні можливості; комунікації, інфраструктура, швидкість обміну інформацією, розвиненість інформаційних та транспортних структур, інституційні ресурси і т. д.) [73, с. 55].

Кожна промислова та комерційна компанія поставлена перед проблемою забезпечення конкурентоспроможності, в тому числі міжнародної. Міжнародна конкурентоспроможність будь-якого господарського суб'єкта складається з ряду переваг, які виявляються на світовому ринку шляхом зіставлення з відповідними показниками закордонних фірм-конкурентів. В останній час до важливих конкурентних переваг відносяться рентабельність виробництва, характер інноваційної діяльності, рівень продуктивності праці, ефективність стратегічного планування та управління фірмою, її здатність швидко реагувати на мінливі вимоги й умови ринку і т. д. Очевидно, що чим ширше у компанії набір конкурентних переваг, чим сприятливішими є передумови для її успішної діяльності на світовому ринку, тим більш стійкі позиції вона може зайняти в окремих сегментах цього ринку.

Все більша кількість сучасних транснаціональних корпорацій і банків, середніх і дрібних фірм починають усвідомлювати, що найбільш розумний шлях до процвітання і підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку – це забезпечення принципів сталого розвитку в усіх сферах підприємницької діяльності. Окремі компанії, які взяли на озброєння концепцію використання досконаліших технологічних процесів та інновацій, ефективно підвищують продуктивність праці і найкращим чином використовують можливості ринку. Такі товаровиробники завжди будуть володіти перевагою перед своїми конкурентами, що не використовують нові підходи у своїй діяльності.

Слід також звернутися до поняття конкурентоспроможності галузі. Вона полягає в тому, що розвиток міжнародного поділу праці призвів до певної спеціалізації країн на світовому ринку в залежності від ступеня конкурентоспроможності тієї чи іншої галузі. На сучасному етапі розвитку світової економічної системи постає необхідність визначитися в світовому розподілі праці та спеціалізації і конкурувати в своєму сегменті з чітко визначеними конкурентними перевагами, що дозволить увійти в цивілізоване співтовариство сучасних держав як країні з стійкими конкурентоспроможними позиціями.

В умовах глобалізації серед ресурсів конкурентних переваг підвищується значущість такого фактору як система інститутів та якість інституційного середовища (в третьому розділі ми зупинимося на цих питаннях).

Наведемо декілька прикладів, так в США найбільш конкурентоспроможними є такі галузі, як авіаційна, аерокосмічна, унікальне машинобудування, автомобілебудування, виробництво суперкомп'ютерів і розробка інформаційних технологій, в Японії – електронна, електротехнічна, автомобільна, суднобудування, верстатобудування, роботобудування тощо. Нові індустріальні країни Азії створили конкурентоспроможні галузі з виробництва товарів масового попиту (одяг, взуття, побутова електроніка і ін.), а також наукомістких виробів (електронні компоненти, персональні

комп'ютери, мікроЕОМ, периферійне устаткування і ін.) і все більш успішніше конкурують з аналогічною продукцією економічно високорозвинених країн. В свою чергу, новим індустріальним країнам Азії все більшу конкуренцію на світових ринках чинить продукція аналогічних галузей Китаю, яка має сильні цінові переваги.

Конкуренція змінюється під впливом сучасних умов, серед яких слід назвати постіндустріальні тенденції, а саме: посилення залежності динаміки і якості економічного розвитку від результатів використання НТП, зростання значущості знання та інформації як основних ресурсів економічного розвитку, що веде до зростання у структурі ВВП сфери послуг, а економіка за своєю сутністю стає мережевою. Перелічені тенденції в конкуренції означають такі зміни, при яких взаємозв'язки як зовнішні так і внутрішні відіграють важливу системоутворюючу роль. А це вказує на те, що інституційні ресурси актуалізуються та починають суттєво впливати на конкурентоспроможність. Ефективність взаємозв'язків багато в чому залежить від якості норм та правил, які регулюють взаємозв'язки між різними суб'єктами економічних відносин.

Саме тому ми вважаємо, що в сучасних умовах іде становлення інституційного за змістом типу конкуренції. Але така конкуренція може продемонструвати свої переваги на рівні національної економіки, де створюються інститути, механізми їх дій, функціонує повноцінне інституційне середовище.

Особливий вплив на сучасну конкуренцію відіграє глобалізація. За визначення німецьких учених Х. Зіберта і Х. Клодта, «глобалізація – це процес трансформації розрізнених національних господарств в інтегровану глобальну економіку [200, с.115-119].

Але характер глобалізації визначається не тільки тісними інтеграційними зв'язками економік різних країн, а й гостротою та агресивністю, з якою деякі країни ведуть конкурентну боротьбу. «За сучасних умов найважливішим об'єктивним критерієм майбутньої ролі й місця країн у світовій економіці є глобальна конкурентоспроможність національних систем. Сьогодні

економічна політика держави, по суті трансформується в політику підвищення її світогосподарської конкурентоспроможності. І справді, сукупна економічна потужність тієї чи інші країни засвідчує зростання її ролі як реального або потенційного конкурента на світовому ринку. За таких умов проблема конкурентоспроможності стає однією з першочергових для кожної нації та країни, які прагнуть посісти гідне місце в глобальній економіці».

Глобалізація суттєво впливає на сучасну конкуренцію, посилює нерівномірність залучення країн та поділу переваг та витрат в процесі поглиблення економічної інтеграції. Модифікація конкуренції веде до появи гіперконкуренції; в основі якої інтенсивне та агресивне суперництво на основі інновацій. В. Варналій вважає, що гіперконкуренцію можна охарактеризувати низкою ознак, важливих для розуміння факторів та шляхів забезпечення конкурентоспроможності країн у сучасних умовах (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Відмінності гіперконкуренції та «традиційної» конкурентної поведінки

Ознака	«Традиційна» конкуренція	Гіперконкуренція
Ступінь інтенсивності	Конкуренція стабільна, стратегії фірм прогнозовані, а їх конкурентні переваги незмінні протягом тривалого часу.	Конкуренція динамічна, характеризується жорсткою поведінкою.
Ринкові зміни	Зміни в місткості ринку, кількості конкурентів, модифікаціях продукту поступові та прогнозовані.	Динаміка ринкових змін зростає, відбуваються радикальні перетворення ринкових змін, скорочуються життєві цикли продукції і цикли розроблення нових технологій.
Форми суперництва	Переважає цінова та нецінова конкуренція	Переважає конкуренція компетенцій
Типи та джерело конкурентних переваг	Є можливість досягти постійної конкурентної переваги за рахунок створення або залучення унікальних факторів виробництва, технологій, тощо	Постійна конкурентна перевага недосяжна через постійний потік інновацій
Методи конкурентної боротьби	Переважає добросовісна конкуренція	Конкуренція здебільшого стає неетичною, нецивілізованою і порушує правові норми.

Джерело: [22, с.47]

Синтетичним показником, який об'єднує конкурентоспроможність товарів, товаровиробників і галузей і характеризує становище країни на світовому ринку, є конкурентоспроможність країни в цілому. Визначення конкурентоспроможності, що має цілком певний економічний сенс по відношенню до товару або фірми, позбавлене такої строгості стосовно національного господарства країни. Незважаючи на тривалу дискусію з приводу поняття конкурентоспроможності національної економіки єдиного підходу до її трактування поки не знайдено. (Більш докладніше поняття конкурентоздатність національної економіки буде розглянуте в наступному підрозділі).

Традиційно поняття конкурентоспроможності трактується ще й як обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки, конкурентоспроможність може бути визначена як здатність країни протистояти міжнародній конкуренції на власному внутрішньому ринку та міжнародних ринках.

Багато фахівців застосовують визначення конкурентоспроможності, дане Комісією з індустріальної конкурентоспроможності при Президенті США: «Ступінь можливості нації за умов вільного і справедливого ринку виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам світових ринків при одночасному збереженні або збільшенні реальних доходів своїх громадян» [185].

Визначення конкурентоспроможності національної економіки містить три ключових елементи. По-перше, відповідність вимогам світових ринків означає здатність спроектувати, виробити і розподілити товари та послуги за цінами, що забезпечують конкурентоспроможність на світових ринках. Центральними чинниками за рахунок яких визначаються конкурентоздатність, є величина вартості і застосування новітніх технологій. По-друге, йдеться про те, наскільки «вільні й справедливі» умови ринку. Якщо останні несправедливі, деякі країни можуть бути конкурентоспроможними тоді, коли їхні внутрішні ринки закриті або ж національні компанії отримують великі субсидії від

держави. Будь-яка країна може стимулювати конкурентоспроможність, здійснюючи політику обмежень або протекціонізму, фактично мова йде про якість інститутів національного макросередовища та їх відповідність світовим. По-третє, важливо враховувати реальні доходи населення. Якщо в країні, яка істотно нарощує експорт, реальні доходи населення падають, це може означати, що її громадяни субсидують національну конкурентоспроможність. Подібна практика не має нічого спільного з стійкою конкурентоспроможністю.

Дане визначення конкурентоспроможності відбиває у тому числі і джерела національної конкурентоспроможності. Відповідно з традиційними підходами до конкурентоздатності на перший план висувалися: вигідне географічне положення, володіння багатими природними ресурсами та наявність сприятливих відносних цін на основні фактори виробництва. В даний час акценти прямують у бік таких чинників, як висока продуктивність, якість життя основної маси населення, володіння новітніми технологіями, розвиненість інфраструктури, інформатизованість суспільства, доступ до світового Банку знань, продуктивне використання людських активів і соціальної пам'яті, накопичення інтелектуального капіталу, а також інституційне середовище, що сприяє як технологічному лідерству і виробленню успішної глобальної конкурентної стратегії так й гнучкою політики включення міжнародних ресурсів для реалізації національних інтересів. Конкурентоспроможність залежить від здатності конкретних виробників створювати конкурентоспроможні товари, вчасно реагувати на інституційні зміни та вміння своєчасно вдатися до допомоги ринку інтелектуального капіталу і сучасних технологій, від ступеня захисту інтелектуальної власності, розвиненості сфери освіти та державної підтримки.

Поняття конкурентоспроможності інтерпретується і застосовується в економічному аналізі до конкретних об'єктів дослідження; критерії, характеристики і фактори динаміки конкурентоспроможності на кожному рівні дослідження мають свою специфіку. Конкурентним полем називають область або сферу, в якій ведеться конкуренція. Зрозуміло, що різноманітність таких

областей і сфер визначає відповідну різноманітність конкурентних полів. Між різними конкурентними полями існують певні зв'язки, що формують загальний конкурентний фон, який відображає конкретний історичний, політичний, соціальний та економічний контекст. Останній може серйозно впливати на кінцеві висновки при аналізі конкурентоспроможності того чи іншого об'єкта змагання, тому дуже важливо більш чітко структурувати задачу такого аналізу, дослідити головні складові конкурентного поля. Це в свою чергу може слугувати підставою для вибудовування стратегії підвищення національної конкурентоспроможності всієї господарської системи і окремих її елементів.

Конкурентоспроможність країни на зовнішньому ринку забезпечують її національні конкурентні переваги. Конкурентні переваги – це ті відмінні риси, які відсутні у конкурентів і дають можливість конкурувати в певній галузі на певному рівні. Аналогічних особливостей не мають в наявності інші країни. Ці особливості дозволяють конкурувати даній країні на світовому ринку або сегменті світового ринку відповідно до своєї спеціалізації, або в комбінаціях спеціалізацій, або в сукупності за всіма показниками на мегарівні. Їх наявність сприяє стійкому положенню в світі і розвитку нації.

Фактори конкурентних переваг – це ті основні елементи за допомогою яких створюються конкурентні переваги в певній галузі і на певному рівні. Ці елементи (складові) допомагають країні створити національні конкурентні переваги, конкурувати з їх допомогою на світовому ринку. У пошуку і подальшому розвитку національного конкурентної переваги, допоміжних і складових її факторів полягає основна функція національного господарства, спрямована на досягнення високих цілей у світовій конкурентоспроможності.

Як відмічає Ю. Пахомов, глобалізація підвищує значущість задля конкурентоспроможності такого фактору, як система інститутів, інституційного середовища [77, с. 11].

Конкурентоспроможність являє собою складне явище, яке виникає та розвивається під впливом різноманітних обставин. Серед чинників, що впливають на конкурентоспроможність, можна виділити як детерміновані, так і

випадкові процеси. Але, як правило, значення ролі випадкових чинників не визнається у сучасних трактуваннях конкурентоспроможності. В них (наприклад М. Портер) всіляко підкреслює роль цілеспрямованого формування та використання національних конкурентних переваг, особливо, в умовах формування глобального конкурентного простору [117]. Про ці ж речі веде мову і М. Кастельс [62]. Однак не можна не побачити, що у останні десятиліття деякі сильні глобальні конкурентні суб'єкти виникали досить неочікувано.

На наш погляд, саме в умовах розвитку глобальної конкуренції фактор випадковості починає відігравати все більш важливу роль. Це пов'язано з тим, що в умовах складним чином сформованого глобального простору деякі зв'язки та співвідношення виникають за законами великих чисел, а, іноді, навіть і в порушення статистичних закономірностей. Як відмітив Н. Талеб, деколи суттєві елементи реальності виникають в супереч законам ймовірності («чорний лебідь»). На його думку, чим більш значним є те чи інше явище, тим більше його виникнення не відповідає очікуванням, яки диктуються загальноприйнятими розподілами ймовірностей.

Не заперечуючи корисність такого трактування розвитку господарчих систем, відмітимо, що в деяких випадках можна знайти і більш просте пояснення феномену «чорного лебедя»: є такі чинники еволюції господарських систем, які не враховуються в більшості теоретичних моделей, і тому саме їх прихований детермінований вплив породжує ілюзію вкрай неймовірної подій (явища). Особливий вклад інституційних ресурсів полягає у їх здатності знижувати специфічні та загальні ризики інноваційного розвитку в умовах глобалізації. Розгортання гіперконкуренції веде до зростання невизначеності у розвитку та накопиченню різного роду ризиків. Ефективний вплив інституційних чинників може проявитися неочікувано.

Таким прикладом може слугувати складна взаємодія відносно відокремлених потоків подій соціально-економічної еволюції (наприклад, етногенез, інституційна еволюція, технологічний розвиток), яким притаманні різні швидкості змін, різні ритми, різний запас змінності суб'єктів в залежності

від актуального середовища, в якому вони функціонують і розвиваються. Іноді агреговані характеристики того чи іншого етносу на певному етапі вступають у своєрідний резонанс з характеристиками технологічного або інституційного середовища. Вимоги організації технологій виявляються дуже близькими до специфічних національних прийомів організації господарства або держави. Саме такі етноси на певний період стають світовими технологічними лідерами.

Прикладом таких несподіваних конкурентних зрушень може слугувати економіка Японії у 60-80 роки минулого століття. В той період технологічні зрушення призвели до виникнення нових точок зростання в сфері автоматизації, інформатизації та індивідуалізації виробництва, що можна трактувати як перехід до нового технологічного укладу. Методи, стандарти та стереотипи масового виробництва, які базувалися на знеособлених зв'язках і формальній незалежності, притаманних західної ментальності, вже не в повній мірі відповідали новим потребам та можливостям. Почався технологічно детермінований своєрідний процес персоніфікації організації виробництва.

Виявилось, що саме Японія є її системою довічного найму працівників, виключною роллю особистих відносин між працівниками та менеджерами є найбільш придатним соціально-інституційним простором для реалізації саме таких, розрахованих на людські зв'язки та залежності, технологій, хоча на попередніх етапах саме ці особливості Японії розглядалися як прояви відсталості. В умовах інституційно-ментально-технологічного ренесансу трансформаційні витрати переходу до нового укладу мінімізуються, зростання продуктивності праці при збереженні макроекономічної та соціальної стійкості забезпечується на базі єдності інтересів суб'єктів господарювання. Дуже важливим аспектом є використання ресурсу національної культури.

Виникає враження своєрідного «тунельного переходу», коли враховані ресурси не дозволяють піднятися на таку високу світову конкурентну позицію, що виглядає як феномен «чорного лебедя». На певний час нація стає світовим технологічним лідером, не завжди усвідомлюючи справжні причини свого лідерства. Наприклад, японці були впевнені, що справа в їх виключній

працьовитості та високому рівні освіти японської робочої сили. Але коли такі ж ефекти досить швидко почала демонструвати Північна Корея, а потім і Китай, стало зрозуміло, що причини таких конкурентних та технологічних ривків знаходяться в іншій площині.

Форми та механізми ринкової свободи обов'язково повинні, з одного боку, відповідати вимогам організації сучасних технологій, а з іншого – втілюватися в способи економічної поведінки в конкретному ціннісно-інституційному середовищі, що історично склалося в тій чи іншій країні. В моменти найбільшої взаємної відповідності між розвитком технологічно детермінованих форм ринкової свободи та збагаченням специфічних інституційних національних форм організації економічного життя може відбуватися нелінійне зростання національної конкурентоспроможності. Суперечливий зміст зв'язків між ринковою свободою суб'єктів та їх відносно жорстким слідуванням вимогам національної ментальності та інститутів може приводити до позитивної динаміки конкурентоспроможності національної економіки. Але оскільки технологічний розвиток включає в себе значну компоненту невизначеності, то й динаміка національної конкурентоспроможності під впливом інституційно-ментальних чинників не є цілком детермінованим процесом, що уявляє собою суттєву проблему для державної політики.

Масштабність та багатовекторність змін у сфері господарського розвитку, динамізм, невизначеність та ризикованість ускладнюючого світу впливають на зміст, механізми наслідки сучасної конкуренції.

Характер сучасного соціально-економічного розвитку вимагає від країн таких змін, які повинні відповідати сучасним вимогам екологічності, стійкості, підвищенню якості життя. Конкуренція розгортається у площині розв'язання програм між її новою формою (гіперконкуренція) та сучасним вектором розвитку. Інституційні чинники стають тим ресурсом, завдяки якому можливо не тільки розв'язати протиріччя, але й сформувати стійкі та тісні взаємозалежні

відносини спрямування зусиль усіх суб'єктів господарювання на досягнення найкращих результатів.

Інституційні ресурси конкурентоспроможності національної економіки визначаються їх можливістю знижувати специфічні та загальні ризики інноваційного розвитку для забезпечення зростання продуктивності праці при одночасному збереженні макроекономічної та соціальної стабільності в умовах посилення впливів екзогенної невизначеності та ефективно інтегрувати інтереси суб'єктів господарювання, спрямовуючи їх у русло успішного динамічного розвитку в глобальному середовищі на ціннісних засадах національної ідентичності.

Практика доводить правоту твердження М. Портера про те, що найважливішим чинником створення національних конкурентних переваг є сприятливі умови в країні, правильно обрана стратегія розвитку та оптимально розставлені пріоритети, супутня політика держави і правильно вибрані інструменти впливу з досягнення даної мети. Можна вважати, що він признає важливість інституційних засад конкурентоспроможності національної економіки.

Таким чином аналіз економічного змісту та механізмів конкуренції дозволив зробити наступні висновки:

1. Конкуренція є невід'ємною складовою та рушійною силою ринкової економіки, слугує основою формування та реалізації конкурентоспроможності господарських суб'єктів.

Для досягнення конкурентоспроможності необхідно мати певні конкурентні переваги.

2. Еволюція поглядів на економічну природу конкуренції та механізми її здійснення знайшла відображення у концепціях конкуренції: координаційної, структурної, поведінкової, функціональної.

3. В процесі глобалізації ускладнювалися умови конкурентної боротьби, за рахунок прискорення технологічних змін та посилення взаємозалежностей між країнами та суб'єктами господарювання економічної діяльності. В

сучасних умовах зростають та ускладнюються взаємозв'язки між суб'єктами господарювання, необхідність оновлення норм та правил, що регулюють взаємодію між ними і тим самим актуалізують інституційні чинники у визначенні конкурентоздатності національної економіки.

1.2. Еволюція наукових поглядів на конкурентоспроможність національної економіки.

Проблема конкурентоспроможність національної економіки відрізняється особливою складністю, що обумовлено нестабільністю, багатомірністю, самого об'єкту аналізу.

Сутність національної економіки полягає в тому, що вона являє собою сформовану систему національного і суспільного відтворення господарства, в якій між собою взаємодіють галузі, види та форми суспільної праці, що склалися в результаті тривалого історичного еволюційного розвитку конкретної країни. В умовах глобалізації суспільне відтворення знаходиться під тиском економічної глобалізації.

Спільним для всіх розглянутих у попередньому підрозділі рівнів конкурентоспроможності є здатність виконувати свої функції з відповідною якістю та ціною в умовах конкурентного ринку. Кожен новий рівень створює потенціал наступному, а разом вони доповнюють один одного і виступають як частина і ціле. Часто не можливо відділити особливі проблеми, що відносяться до конкурентоспроможності країн в цілому від конкурентоспроможності товару чи фірми.

Конкурентоспроможність на кожному рівні визначається за допомогою інших рівнів економічної системи. Такий взаємозв'язок свідчить про те, що конкурентоспроможність кожного суб'єкту не може бути досягнута без забезпечення конкурентоспроможності інших [137]. Таким чином з одного боку відокремлення рівнів є достатньо умовним, а, з другого боку, таке

відокремлення є необхідним для кращого розуміння проблематики конкурентоспроможності національної економіки та шляхів її підвищення.

Конкурентоспроможність - необхідна умова, що визначає успіх країни. Для таких країн як Україна формування конкурентоспроможної національної економіки має стати пріоритетним та стратегічним завданням соціально-економічної політики. Таке завдання було неодноразово закріплено документами. Наприклад, Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» [137, с. 5-14].

Відповідно до цих документів стратегічним завданням для України визначається необхідність ствердження України як конкурентоспроможної високотехнологічної країни.

Економічне середовище національної економіки, в якому діють господарюючі суб'єкти, утворюється з наступних елементів: єдине господарське законодавство; механізми примусу; єдина грошова система; загальна фінансова система.

Ще одною ознакою національної економіки є центр, що контролює діяльність господарюючих суб'єктів. Цим центром виступає держава. В будь-якій економічній системі йому відводиться роль координатора. Ступінь його, втручання в економіку може бути різна (від мінімальної в умовах чистого ринку, до максимальної при централізовано-плановій економіці). Цей центр бере на себе щонайменше функції інституційного устрою, регулювання грошової системи, проведення фінансової політики, надання соціальної підтримки певним категоріям населення, налагодження ефективних взаємозв'язків між світовими суб'єктами господарювання. Важлива роль центру відводиться в створенні загальної системи економічного захисту. Це наявність свого роду економічних кордонів у вигляді експортно-імпортних мит, квот і т.п. Якщо такого захисту не буде, то макроекономічна рівновага стає не питанням кожної країни окремо, а деякого міжнародного економічного утворення (наприклад, ЄС, митний союз).

Для конкурентоспроможності національної економіки найважливішим критерієм виступає цілісність, тому її досягнення потребує злагодженого розвитку усіх взаємопов'язаних галузей, кластерного підходу до розвитку, грамотної конкурентної політики. Г. Філюк справедливо зазначає, що «для ефективного розвитку вітчизняної політики та підвищення її конкурентоспроможності необхідно перейти від паралельної реалізації промислової і конкурентної політики до «політики забезпечення конкурентоспроможності» [152, с. 376].

Конкурентоспроможність національних економік в сучасних умовах не втрачає стержневих сутнісних характеристик. Слабкий як й раніш менш конкурентоспроможній; основу конкурентоспроможності як й раніше складає продуктивність праці; конкуренція носить як внутрішньогалузевий так й міжгалузевий характер тощо. Поряд з цим усі основні характеристики конкурентоспроможності національних економік в умовах науково-технічної та інформаційної революції, глобальних та цивілізаційних зрушень зазнали суттєвих змін.

Головним фактором, що суттєво впливає на конкурентоздатність, є науково-технічний прогрес. Але його вплив не тільки прямий, а й опосередкований. В умовах глобалізації, використовуючи її процеси і фактори через нових та могутніх гравців (ТНК, МВФ, ВТО), уряди країн лідерів конкурентоспроможності концентрують конкурентні переваги. У такій же спосіб використовується й процес регіоналізації [170, с. 9]. Таким чином, аналіз новітніх тенденцій свідчить про зростання значущості інституційних ресурсів в формуванні конкурентних переваг. Країни, що формують глобальних гравців та створюють правила гри для усіх учасників інтеграційних процесів здобувають найбільші привілеї за рахунок вигідного для них міжнародного законодавства.

Сучасне світове господарство можливо представити як систему взаємопов'язаних економік держав, в якій з одного боку кожна країна відіграє особливу економічну роль, а з другого боку все тісніше інтегрується у світове господарство, але інтегрується під впливом та контролем з боку глобальних

гравців. Глобалізація не означає ослаблення конкуренції між державами, навпаки, вона посилюється, набуває нових форм, під час дуже жорстоких. Проблема конкурентоспроможності національних економік в умовах глобалізації ринку все більше актуалізується.

В сучасних умовах склалася ситуація, при якій економічна політика держави, по суті, трансформується в політику підвищення конкурентоспроможності. Ті чи інші її напрями обумовлюють вибір моделі економічного розвитку в глобалізованому світі та місце у міжнародному поділу праці. При цьому умови та шляхи досягнення різними країнами стану конкурентоспроможності різні, так як самі країни розрізняються за своїми ресурсами, технологіями, людським потенціалом та іншими характеристиками і кваліфікаційними складовими. В умовах посилення процесу глобалізації та інтернаціоналізації питання конкурентоспроможності національної економіки виходять на перший план. Конкуренція – одна з головних рис ринкового господарства, це головний узагальнюючий показник розвитку країни.

У більш широкому плані національну конкурентоспроможність можна представити як здатність нації (або товаровиробника як представника країни) в умовах вільної і справедливої конкуренції зберігати обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище на внутрішньому і зовнішньому ринках через виробництво і реалізацію конкурентоспроможних товарів і послуг, які задовольняють вимогам світових ринків. Для країн з ринковою трансформацією економік, як вважає О. Білорус, завдання підвищення конкурентоспроможності національної економіки існує на рівні національної ідеї [77, с. 8].

Конкурентоспроможність країни на зовнішньому ринку забезпечують її національні конкурентні переваги. Як уже відмічалось раніше конкурентні переваги – це ті відмінні риси, якісні характеристики, які відсутні у конкурентів і дають можливість конкурувати в певній галузі на певному рівні. Ці особливості дозволяють конкурувати фірмам або країнам на світовому ринку або сегменті світового ринку відповідно до своєї спеціалізації, або в

комбінаціях спеціалізації. Їх наявність сприяє стійкому посиленню в світі компаній, фірм, країн, тому економічна політика повинна дбати про умови створення, накопичення та використання конкурентних переваг. Не зважаючи на більш раннє використання терміну конкурентоспроможність національної економіки, до наукового обігу він увійшов в 1980-х роках., в період надбанням конкуренцією нових якісних властивостей, а також в силу загострення конкурентної боротьби між країнами.

Велике коло вчених економістів, та політиків ведуть запеклі дискусії стосовно концептуальних підходів до її визначення, умов і чинників її забезпечення, соціально-економічних наслідків та ін.

Відносно конкурентоздатності національної економіки в науковій літературі є неоднозначні трактування. (В додатку А нами наведені найбільш поширені визначення цього поняття). Окремі вчені та політики вважають, що країни справді конкурують на геоекономічному просторі, на міжнародних ринках. До них слід віднести Д.Мак.Фетриджа [196], Т. Бергера [181], З. Варналія [21], Б. Кваснюка [78], Я. Жалило [76], Я. Базилюка [8], Г. Филюк [152], О.Шнипко [170] та ін.

Ці та багато інших вчених дійсно вважають, що в сучасних умовах економіка країни може бути конкурентоздатною. Існує безліч міжнародних зіставлень країн за різними критеріями, що відображають економічний потенціал. Не зважаючи на тісні економічні зв'язки між економіками країн в умовах поширення глобалізації, не зважаючи на зростаючі тенденції виходу на міжнародний ринок національних фірм та корпорацій, національні економіки існують та конкурують між собою.

Деякі економісти вважають, що термін конкурентоспроможність не можна застосовувати до національної економіки в цілому, в зв'язку з тим, що за їх думкою, конкурують підприємства, а не країни. До таких авторів слід віднести П. Кругмана [194], У. Сантам [204], В. Бодрова [14] та ін.

Основні аргументи опонентів такої точки зору можна звести до наступного:

1. Методологічна невизначеність самої категорії конкурентоспроможності національної економіки.

На думку П. Кругмана, «відсутність загальноживаної категорії конкурентоспроможності на макрорівні робить небезпечним формування економічної політики держави на такій нечіткій і невизначеній категорії, яка припускає множинні трактування і може викликати непорозуміння» [195, с. 31-34].

2. На світовому ринку конкурують підприємства. Якщо стосовно першого зауваження дійсно існують заперечення то по відношенню до другого їх не має. В умовах поглиблення глобалізації національні економіки інколи мають розмитий характер, але існують загальні економічні інтереси і не зважаючи на взаємозалежність економік національне рахівництво успішно окреслює економічні результати функціонування національної економіки.

3. Різний рівень залучення країн до міжнародної торгівлі та наявність різного рівня та інтенсивності зв'язків, що викликає, за думкою П. Кругмана, парадоксальність терміна «конкурентоспроможність» стосовно національної економіки.

Опонуючи цю позицію П. Кругмана, З. Варналій вважає: «якщо країна слабо залучена до міжнародних економічних відносин, проблема полягає тільки в неможливості аналізу й оцінці конкурентоспроможності конкретної країни [22, с. 52].

4. Наступний аргумент опонентів зводиться до того, що фірми виробляють продукцію на зовнішній ринок, а національна економіка – на внутрішній. Даний аргумент також не доводить того, що не можна розглядати конкурентоздатність національної економіки. По-перше, національні підприємства працюють як на внутрішнього споживача так і на світового. По-друге, чим сильніше національна економіка тим більш конкурентоспроможні й її окремі елементи – виробники. Вони тісно взаємозв'язані та взаємообумовлені.

3. Варналій важливим аргументом на користь використання категорії «конкурентоспроможність національної економіки» вважає посилення мобільності факторів виробництва. «Рух капіталу, робочої сили, технологій, що став невід’ємним елементом кожної економічної системи, посилює конкуренцію між країнами, які змушені для залучення фінансових, людських або інноваційних факторів проводити відповідну політику в галузі вдосконалення законодавства, стабілізації макроекономічного середовища, в галузі пільгового оподаткування, розвитку інфраструктури та ін.» (підкреслено нами – К.Н.) [22, с. 52]. Автор звертає увагу на той факт, що динамічність процесу актуалізує та мобілізує інституційні ресурси на підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Додамо ще один аргумент на користь правомочності існування категорії конкурентоспроможність національної економіки. Не можна одні і ті ж критерії використовувати для оцінки конкурентоспроможності різного рівня. Для визначення конкурентоспроможності національної економіки існує необхідність спряженості її результатів з добробутом населення. Вимоги до цілого, до національного рівня, не можуть бути використані до рівня фірми. Саме співставлення рівня конкурентоспроможності національної економіки з рівнем добробуту населення, рівнем розвитку людського потенціалу (що можливо зробити, тільки при визначенні та оцінці конкурентоспроможності економіки в цілому), наповнює особливим змістом категорію конкурентоздатності національної економіки, дає простір для подальшого його удосконалення.

Особливої складності та актуальності набуває проблема конкурентоздатності національної економіки країн з ринковою трансформацією. Саме для цих країн дуже важливим є питання відкритості економіки та протекціонізму, участь у новому міжнародному поділі праці, глибини регіональної і глобальної інтеграцій. «Переваги явної відкритості національної економіки, відмічає О. Пустовойт, – відзначаються конкурентним статусом її продукції, у параметрах якої в сучасній Україні., на жаль, ще не

відмічається посилення конкурентних переваг вітчизняних товарів та послуг» [122, с. 24].

Відомий фахівець з питань конкуренції М. Портер вважає, що в цілому конкурентоспроможність країни характеризується як наявність, збереження і розвиток її конкурентних переваг в умовах динамічної міжнародної конкуренції, в якій головну роль відіграють нововведення. Країни домагаються конкурентної переваги, знаходячи нові способи та різні співвідношення конкуренції у різних форматах, галузях, і виходячи з ними на ринок.

За думкою Б. Губської, в умовах відкритої економіки конкурентоспроможність може бути визначена як здатність країни протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках «третіх країн» [41, с. 5]. Він акцентує увагу, на тому що центр тяжіння конкурентної боротьби зміщується на зовнішній рівень. А це в свою чергу ставить на порядок денний важливе питання: яким чином можливо регулювати нові відношення між господарськими суб'єктами різних національних систем. Таким чином об'єктивні процеси глобалізації та посилення конкурентної боротьби на міжнародному рівні обумовлюють необхідність інституційного облаштування сучасних світових тенденцій.

Конкурентоспроможність національної економіки містить декілька ключових елементів. По-перше, відповідність вимогам світових ринків означає здатність спроектувати, виробити і розподілити товари та послуги по-перше за цінами більш низькими ніж у конкурентів; по-друге, за правилами, які створюють гармонійні взаємовідношення між суб'єктами господарювання; по-третє спрямовувати результати конкуренції на підвищення рівня та якості життя в країні. Будь-яка країна може стимулювати конкурентоспроможність, здійснюючи політику обмежень або протекціонізму. Важливо враховувати реальні доходи населення. Якщо в країні, яка істотно нарощує експорт, реальні доходи населення падають, це може означати, що її громадяни будуть втрачати стимули до підвищення продуктивності праці і тим самим підірвати основи конкурентоспроможності країни. Подібна практика не має, нічого спільного з

стійкою конкурентоспроможністю. На тісну взаємозалежність економічного розвитку та доходів населення, справедливість їх розподілу та стійкість зростання добробуту найбільш вразливих верств населення звертається увага в останній доповіді МВФ. В ньому доводиться, що економіка зростає, коли зростають доходи бідної частини населення країни. Зростання на 1 процент доходів найбільш спроможних 20 процентів населення веде до скорочення ВВП на 0,1 процента. А якщо на 1 процент зростають доходи найменш спроможних 20 процентів населення, то ВВП країни зростає на 0,4 процента. Базою для такого висновку були дані спостережень у 150 країнах світу.

Узагальнююче та співзвучне приведеному вище розумінню конкурентоспроможності національної економіки дає український дослідник Н. Гражевська. Вона трактує її як зумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни або її продуцента на внутрішньому і зовнішньому ринках; здатність країни в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки виробляти товари та послуги, що відповідають установленим міжнародним стандартам; спроможність країни забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників і на цій основі підвищувати рівень реальних доходів населення та підтримувати його у довгостроковій перспективі [33, с. 161].

Серед вчених, які признають категорію конкурентоспроможності національної економіки, є розбіжності в тлумаченні її змісту. Цьому факту є пояснення: по-перше, конкуренція, конкурентоспроможність – складні, багатовимірні категорії. У попередньому підрозділі нами було проаналізовано декілька концепцій конкуренції. Ще більшою складністю відрізняється конкурентоспроможність економіки в цілому; По-друге, у теперішній час прискорюються динамічні процеси глобалізації. Тому об'єкт дослідження – національна економіка в таких умовах постійно зазнає значні зміни, які суттєво впливають на конкурентоспроможність країни. По-третє, сутнісних змін набуває сама економіка: постіндустріальні тенденції, мережеві зв'язки, новітні технології та ін. За таких умов конкурентні переваги змінюються та

переміщуються з одного виробництва товарів та послуг, з одного континенту в інший, з одної країни в іншу, що впливає на сумарний національний підсумок.

Глобалізаційний вплив на конкурентоспроможність привів до глибокого розмежування її критеріїв та факторів для слаборозвинутих та високо розвинутих країн. Наприклад, якщо для слаборозвинутих країн дешева робоча сила як й раніше є конкурентною перевагою, то для високорозвинутих країн конкурентною перевагою стає дорога робоча сила. Саме вона сьогодні забезпечує високо розвинутим країнам виробництво продукції та послуг високої якості. Для слаборозвинутих країн у контексті конкурентоспроможності важливу роль відіграють ресурси (газ, нафта, чорноземи тощо), географічний фактор (транзитивність), для високо розвинутих країн все більшу роль відіграють інтелект, креативність, тобто стан людського капіталу.

Більш того зазначимо, що часто сама глобалізація перетворюється на процес створення конкурентних переваг. Ґрунтуючись на нових формах транснаціоналізації економічної діяльності, нерідко за рахунок пригнічення національних соціокультурних моделей поведінки конкурентів, деякі країни використовують новітні інформаційні, маркетингові, фінансові та інші технології задля підвищення рівня конкурентоспроможності своїх економік та пригнічення економік інших країн. Таким чином в конкуренцію інтенсивно включаються інституційні ресурси.

Підходи західних та вітчизняних науковців до змісту, факторів, механізмів, інструментів проведення конкурентної боротьби різняться, що знаходить свій вираз у основних концепціях конкурентоспроможності національної економіки. Український дослідник З. Верналій посилаючись на Т.Бергера розглядає чотири концепції, які по-різному розкривають сутність цієї категорії, її ключові процеси та фактори (див. рис. 1.4).

Для того, щоб виявити, яка концепція найбільшою мірою відповідає сучасним світовим тенденціям та на яку саме орієнтуватися нашій країні в процесі підвищення конкурентоздатності, розглянемо ці концепції.

Стосовно першої концепції слід зауважити, що своїми коріннями вона виникає з класичної політичної економії (абсолютних переваг А. Сміта та відносних переваг Д. Рікардо). Ключовим моментом торгової концепції є визначення конкурентоспроможності в результаті здатності продавати на місцевих та зарубіжних ринках національного продукту. Вона має два напрями – ціновий та неціновий, які відображають цінові або нецінові фактори впливу на конкурентоспроможність.

Цінова конкурентоспроможність країни залежить від відношення експортних та імпорتنих цін та реального обмінного курсу валюти країни. Девальвація національної валюти часто розглядається як фактор зростання конкурентоспроможності, але вона може водночас становити фактор зниження конкурентоспроможності. Особливо в умовах погіршення інвестиційного клімату в країні та зниження економічного зростання оскільки посилює інфляцію, веде до зниження купівельної спроможності населення та падіння мотивації до праці. Так, в 2015 році в Україні девальвація національної валюти супроводжується погіршенням економічних показників й ніяким чином не сприяла зміцненню національної конкурентоспроможності.

Другим положенням, на яке спираються прихильники цієї концепції – низькі внутрішні ціни. Нажаль цей фактор для нашої економіки є вразливим з двох точок зору: високі витрати матеріального та енергетичного характеру та низькі на оплату живої праці. Звідси існує загроза підвищенню продуктивності та інноваційності як затребуваним напрямом реформування національної економіки. Деформації у структурі собівартості товарів знижують конкурентоспроможність. Задля підвищення якості та конкурентоспроможності національним виробникам треба активно працювати по виправленню деформацій у структурі витрат. На рівні національної економіки необхідно більш ретельно проводити структурну перебудову економіки, поступово знижувати залежність від енергійних та матеріальних витрат.

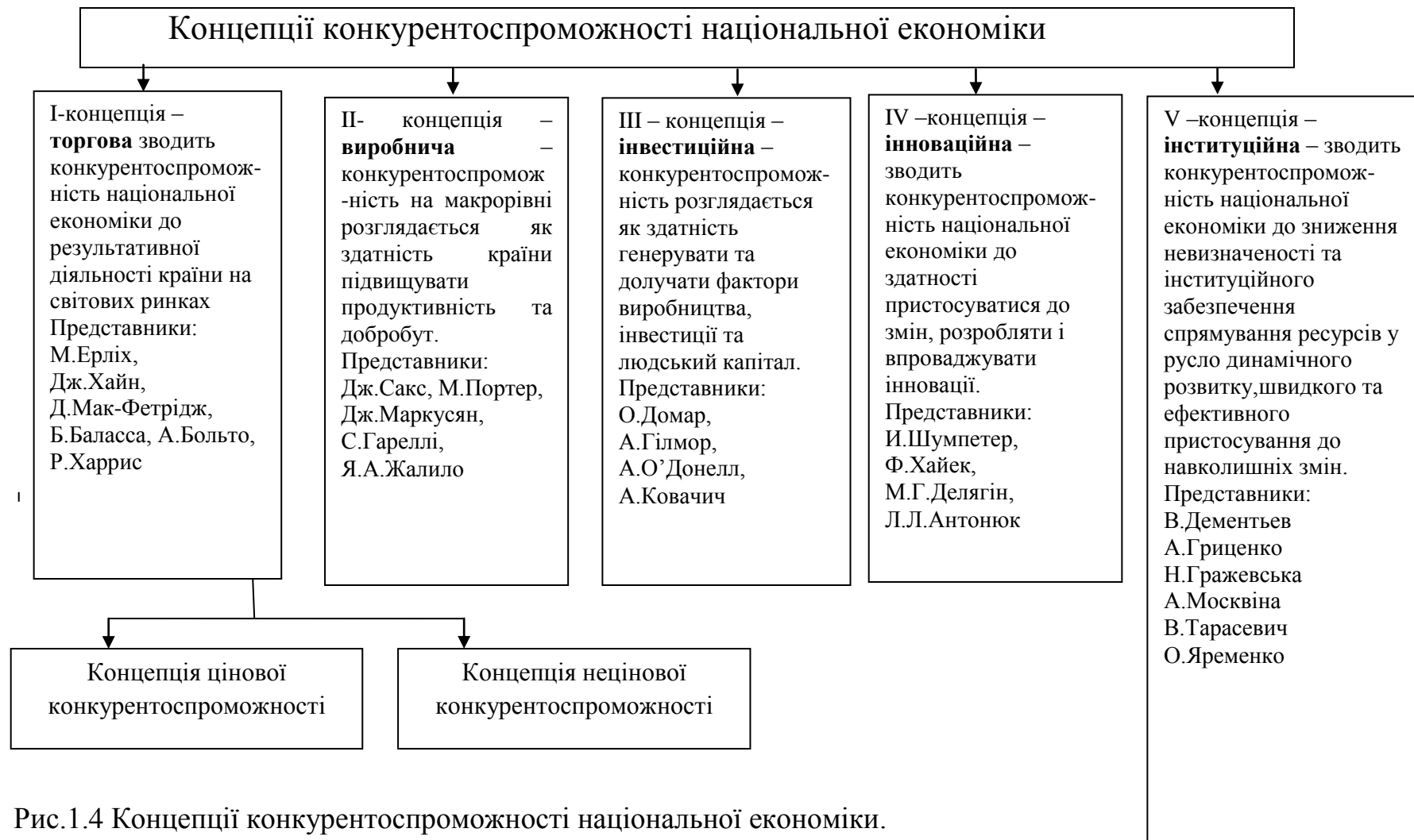


Рис.1.4 Концепції конкурентоспроможності національної економіки.

Джерело: концепції I-IV: [22, с. 53]; концепція V- розроблено автором

Для визначення цінової конкурентоздатності національної економіки використовують показник відносної вартості одиниць випущеної продукції (RULC), який розраховується у 2 етапи.

На першому етапі визначається індекс вартості одиниці випущеної продукції (ULC) і-ї галузі промисловості у J-ї країні у періоді t;

$$ULC = W_{ijt} X_{Rijt} / (Q / L)_{ijt}, \quad (1.1)$$

де W_{ijt} – розмір заробітної плати за годину в і-ї галузі промисловості у J-ї країні у періоді t;

X_{Rijt} – ціна доларів США у валюті j – і країни у періоді t;

$(Q / L)_{ijt}$ – обсяг виробництва за годину праці у і-ї галузі промисловості у j-ї країні у період t.

На другому етапі визначення відносної вартості одиниці випущеної продукції (RULC) і-ї галузі промисловості у j країн відносно до K-ї країни у періоді t здійснюється наступним чином:

$$RULC_{ijkt} = ULC_{ijt} / ULC_{ikt} \quad (1.2)$$

Відносна вартість одиниці випущеної продукції (RULC) залежить від розміру заробітної плати, змін у продуктивності праці та коливання курсів валют [196, с. 39].

Зі зростанням відносної вартості одиниці випущеної продукції у розвинутих країнах (Німеччина, Японія) конкурентна перевага, на якій базувалася концепція, зникла, а відповідна теорія наприкінці XX століття поступово втратила актуальність

Нецінова конкурентоспроможність національної економіки бере теоретичні начала в межах меркантилізму. Успіх країни представники меркантилізму вбачали в ефективності міжнародної економіки. А сучасні прихильники концепції вважають, що забезпечення конкурентоспроможності національної економіки залежить від сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу та частки країни на світовому ринку [185].

Але використання додатного сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу не завжди означає конкурентоспроможність національної

економіки. Потрібно враховувати додаткову інформацію стосовно коливань обмінних курсів чи відсоткових, повну картину зовнішньоекономічної діяльності країни. Використання критерію місця країни у світовій торгівлі у якості критерію конкурентоспроможності національної економіки також не зовсім коректно, оскільки країни різною мірою орієнтовані на зовнішньоекономічну діяльність.

3. Варналій в монографії «Конкуренція і підприємництво» докладно проаналізував індекс виявленої порівняльної переваги, запропонований вперше у праці Б. Баласса [180], виявив його методологічну обмеженість [22, с. 57-59]. Індекс виявленої порівняльної переваги застосовувався у значній кількості практичних досліджень, наприклад, у звіті ООН з промислового розвитку «Міжнародний огляд: порівняльна перевага в промисловості: зміна торгових і ресурсних профілів країн», звіті Світового банку «Китай: реформи в галузі експортної торгівлі».

Поряд з торговою концепцією виникла й отримала розвиток інша концепція конкурентоспроможності національної економіки – виробнича, центр тяжіння якої є сфера виробництва, продуктивності праці і особистого доходу. Ця концепція має більш вузьке та більш поширене трактування. Якщо використовувати лише показник продуктивності праці, то по за увагою дослідника будуть інші фактори виробництва. Доход на одну особу – більш емний показник і залежить він від сукупної продуктивності факторів виробництва. Тому прихильники цієї концепції вважають, що конкурентоспроможність національної економіки слід ототожнювати з рівнем ВВП на одну особу, а деякі економісти – з темпом зростання цього показання в динаміці.

Не зважаючи на те, що в останній час показник ВВП вчені піддають критиці, він все ще широко використовується у компаративіському аналізі. Якщо оцінювати його у якості показника конкурентоспроможності національної економіки, то він не завжди кореспондує з конкурентоспроможністю національної економіки. Наприклад роки

економічного зростання в Україні (у 2001-2004 роках) не супроводжує зростанням конкурентоспроможності країни. Для країн з екстенсивним типом відтворення, з відсталою структурою виробництва, з великими розривами у розподілі доходів використання тільки такого індикатора конкурентоспроможності національної економіки як ВВП на особу є проблематичним.

Виробнича концепція лежить в основі розрахунку та визначення рейтингу конкурентоспроможності країн світу, що щорічно розробляє Міжнародний інститут менеджменту (ІМД) м. Лозанни. Він висвітлює результати аналізу та рейтингування здатності країн створювати й підтримувати середовище, що забезпечує стабільну конкурентоспроможність підприємств. Такий рейтинг розраховується на основі 312 критеріїв, об'єднаних у чотири групи:

- Внутрішній економічний потенціал країни: макроекономічні показники, мікроекономіка, міжнародна торгівля, іноземні інвестиції, відкритість ринку, ціни;
- Інфраструктура: базова інфраструктура, технологічна, наукова, здоров'я й навколишнє середовище, освіта;
- Ефективність уряду: державна політика, податкова система, інституційна база, нормативна база підприємницької діяльності, соціальна база.
- Ефективність бізнесу: продуктивність, ринок праці, фінанси, менеджмент, масштабність [190].

В таблиці 1.2 наведено інформацію стосовно місця окремих країн світу у рейтингу конкурентоспроможності національних економік у 2011-2012 роках за методикою міжнародного інституту менеджменту.

Цей засіб вимірювання конкурентоспроможності національної економіки має як позитивні моменти, так і деякі недоліки.

Вибір 20 «найслабших» показників країни дає змогу зосередити зусилля на їх виправленні і тим самим формує напрями діяльності країни на шляху покращення конкурентоспроможності.

Таблиця 1.2

Місця окремих країн світу у рейтингу конкурентоспроможності ІМД

Країна	Рейтинг 2012	Бал	Рейтинг 2011 р.
Гонконг, Китай	1	100	1
США	2	97,75	1
Швейцарія	3	96,68	5
Естонія	31	66,95	33
Казахстан	32	66,89	36
Польща	34	64,18	34
Литва	36	63,42	45
Туреччина	38	62,34	39
Російська Федерація	48	55,16	49
Румунія	53	48,93	50
Болгарія	54	48,45	55
Україна	56	46,88	57

Джерело: складено за [190].

Як недолік цієї концепції та засобу вимірювання конкурентоспроможності вважаємо неврахування сучасних факторів розвитку, динамічність інтернаціоналізації світової економіки, невизначеність глобального інституційного середовища. Таким чином такий засіб використання конкурентоспроможності, з одного боку, дозволяє країнам виявити та спрямувати ресурси на подолання критичних показників національної економіки, а, з другого боку, не націлює їх на пошук новітніх позицій конкурентоспроможності.

В деякій мірі ці недоліки враховані в наступній концепції – інвестиційної, яка концентрує увагу на здатності країни залучати мобільні фактори виробництва: інвестиції, людський капітал, тощо.

Центром цієї концепції конкурентоспроможності є уявлення про неї як процесу, а не результату, тому, на думку її прихильників, важливо знайти фактори активізації господарської діяльності. Багато в чому вони спираються на постулати кейнсіанської теорії, яка направлена на створення умов для економічного зростання шляхом впровадження механізмів залучення інвестицій [55, с. 117-126]. За цією концепцією основним фактором конкурентоспроможності стає рівень прямих іноземних інвестицій. Дійсно між прямими іноземними інвестиціями та конкурентоздатністю національної економіки існує тісний зв'язок, але він не несе прямого характеру, скоріше є кореляційним. Не заперечуючи важливість прямих іноземних інвестицій як індикатору якості ринкового середовища та фактору економічного зростання («темپ економічного зростання є прямо пропорційним коефіцієнту інвестицій» (Р. Харрод) [162, с. 210], вони не відображають цілісну складну картину конкурентоспроможності національної економіки.

Частіше всього показники прямих іноземних інвестицій використовуються в оцінці комплексних рейтингів інвестиційної привабливості країн, які формують експерти зарубіжних економічних видань: «Fortune», «Multinational Business Finance», «Euromoney», «Economist». Інвестиційна концепція конкурентоспроможності національної економіки пододала недолік виробничої концепції в її нездатності розглядати конкурентоспроможність в динаміці, в процесі. Але і вона не стала всеохоплюючою й не претендує на інтегральну методику її вимірювання.

Не зменшуючи цінності цієї концепції, та ролі інвестицій у розвитку національних економік підкреслимо, що інвестиції не завжди ефективно використовуються країнами. Вони можуть породжувати борги, низьку кредитоспроможність, виникнення форс-мажорних обставин. Тому, на нашу думку, цю концепцію потрібно співставити з економічною політикою, яку

проводять країни, що залучають інвестиції а також з якістю інституційного середовища.

Наступна концепція конкурентоспроможності національної економіки інноваційна. Вона ґрунтується на тому, що головними конкурентними перевагами в ній виступають інновації.

Конкурентними стають країни, які швидко пристосовуються до змін, розробляють інновації та впроваджують нововведення. Ця концепція базується на теорії Й. Шумпетера, альтернативних теоріях міжнародної торгівлі: теорії технологічного розриву, теорії життєвого циклу продукту, моделі наукомісткої спеціалізації та ін.

В основі цієї концепції конкурентоспроможності національної економіки знаходиться функціональна концепція конкуренції. Як було доведено в попередньому підрозділі роботи змістовно функціональна конкуренція є найбільш привабливою у сучасних умовах тому, що відповідає новітнім факторам та механізмам ведення конкурентної боротьби. Вона відкрита для нової інформації та знання, досягнення науково-технічного прогресу, тому вона дає нового імпульсу для капіталістичної економіки, її розвитку та покращення конкурентоспроможності від здійснення, за думкою Й. Шумпетера, «нових комбінацій» [171, с. 160-161]. Не будемо докладніше вдаватися в аналіз цієї концепції, з тим, щоб більш глибоко зосередитися на предметі нашого дослідження. Але зазначимо, що у теперішній час ця концепція є найбільш затребуваною як в теоретичному так й практичному напрямку. Пов'язано це з тим, що, по-перше, інновації відіграють найважливішу роль в розгортанні інноваційної складової у сучасної конкурентної боротьбі, по-друге, до інноваційного процесу звертаються як і раніше представники різних шкіл та напрямків економічної науки, по-третє, інновації притаманні усім сферам діяльності й особливо у сучасних умовах актуалізуються інновації в інституційному будівництві.

Інноваційна концепція національної конкурентоспроможності виходить з того, що конкурентною стає економіка, в якій нові знання

втілюються в готові результати, а засобом її розвитку є така система економічних відносин, що постійно відтворює інновації. До домінуючих факторів інноваційної економіки належить: конкуренція на основі інновацій, інноваційна інфраструктура, розвинуте бізнес-середовище, наукомісткий характер виробництва, високий рівень освіти і професійні компетенції працівників, ефективна система інститутів.

Інноваційна концепція найбільш поширена в сучасних умовах, найбільш повно відображає новітні тренди соціально-економічного розвитку. Її використано представниками Всесвітнього економічного форуму в процесі формування методики визначення Глобального індексу конкурентоспроможності країн. В додатку В відображено історію та особливості методології вимірювання цього показника. Структуру основних показників за якими визначається цей індекс показано на рис. 1.5 [201]. А повна картина рейтингу країн за Глобальним Індексом конкурентоспроможності наведено у Додатку Б. У подальшому дослідженні ми звернемося до аналізу методики та стану основних показників, за якими він визначається.

Слід зазначити, що навколишній світ змінюється і ускладнюється дуже швидко, в ньому з'являються нові тренди, тенденції, протиріччя. Кожна з розглянутих концепцій конкурентоспроможності національної економіки відповідає конкретним соціально-економічним умовам. В кожній з них предметом аналізу стали фактори впливу, конкурентні переваги, які найбільш адекватно відображали нові тенденції розвитку. На сучасному етапі особливу роль починають грати інституційні ресурси, які найбільш адекватно відповідають глобальним тенденціям.

Включення інституційних ресурсів в конкурентну боротьбу дає конкурентні переваги країнам створювати стійку конкурентоспроможність національної економіки.

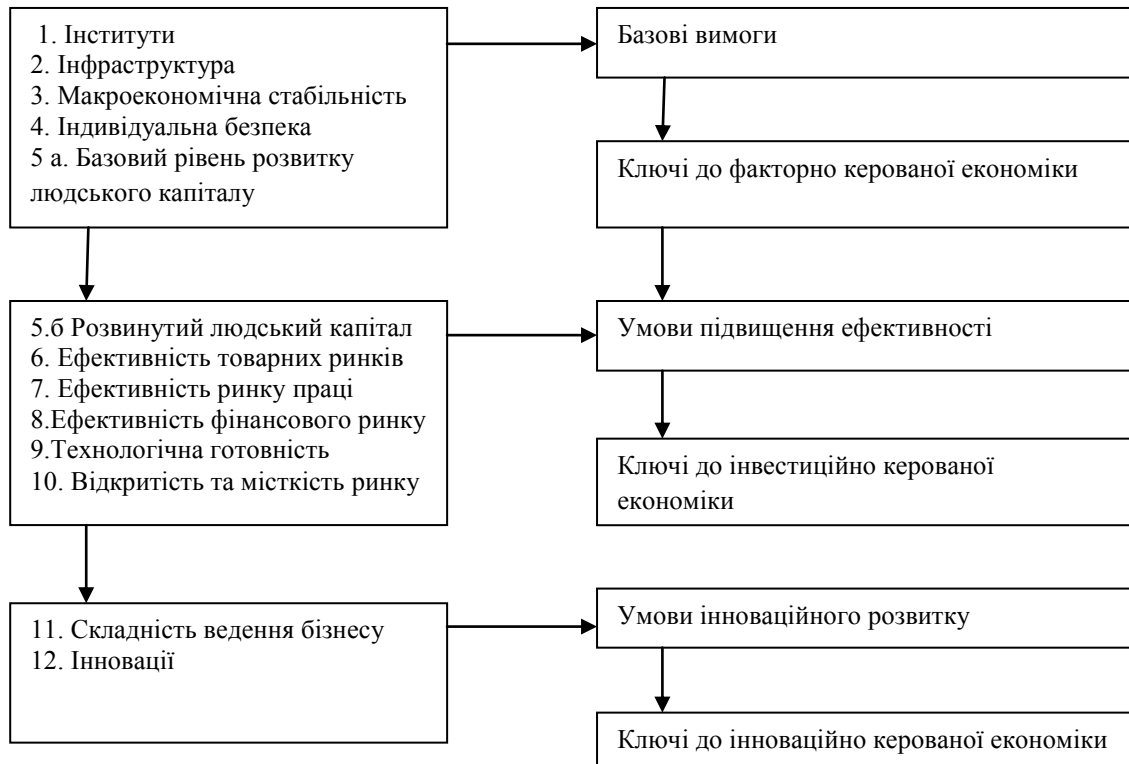


Рис.1.5. Чинники конкурентоспроможності національної економіки за Глобальним індексом конкурентоспроможності країн Всесвітнього економічного форуму (складено за [201])

Сучасна світова економіка має суттєві особливості – прискорення змін, рухливість угод між країнами на світових ринках, швидка зміна лідерів, поглиблення внутрішньогалузевої та міжгалузевої спеціалізації, випереджаюче зростання міжнародної торгівлі міжнародного руху капіталу та праці тощо. Це знаходить відображення і в головному напрямку економічної політики – сприянню зростанню ефективності за допомогою підтримки і розвитку міжнародної конкуренції, що сприяє розвитку стійкого економічного зростання. В умовах глобалізації актуалізувався перехід багатьох країн до стратегії відкритості економіки і орієнтованості на світовий ринок, а також лібералізації торговельних та інвестиційних режимів.

Світова економіка поступово перетворюється в гео економічний простір, в якому державні кордони стають все більш прозорими, а національно-державні інтереси розмиваються інтересами фірм, часто транснаціональних.

Дослідження 43.060 ТНК Цюрихським університетом довело, що у центрі глобальної економіки сьогодні знаходиться всього 1318 компаній, які володіють акціями глобальної «реальної» економіки, на долю якої припадає 60 процентів усіх доходів [48, с. 67].

Тим не менш, міжнародна конкуренція в економічній сфері залишається тісним чином пов'язаною з геополітичними проблемами. Неабиякою мірою макроконкурентоспроможність залежить від загальної економічної і військової потужності країни, що забезпечує їй політичний вплив, а також від політичної стабільності як усередині країни, так і в її взаєминах з партнерами по міжнародному співтовариству. Незважаючи на радикальні зміни сучасної політичної карти світу, процес формування її нової геополітичної структури тільки розпочався, і геополітичний фактор в найближчі роки буде чинити величезний вплив на конкурентоспроможність національних господарств країн. В даний час, коли пішла в минуле колишня біполярна система світу і відбувається формування його нового поліцентричного вигляду, велике значення для оцінки конкурентоспроможності набуває нова геополітична роль тієї чи іншої держави. Вона багато в чому залежить від участі країни в економічних союзах, від характеру прийнятих нових умов національної економічної стратегії і від ряду факторів, що не фігурували тоді, коли державі відводилася пасивна роль у національній економіці. Виходячи із сукупності перерахованих чинників передбачається, що макроконкурентоспроможність – це здатність країни швидко враховувати та інституціоналізувати нові фактори конкурентоспроможності. Особливу роль починають грати риси, які відсутні у конкурентів і дають можливість конкурувати в певній галузі на певному рівні. Аналогічних особливостей не мають в наявності інші країни. Ці особливості дозволяють конкурувати даній країні на світовому ринку або сегменті світового ринку відповідно до своєї спеціалізації, або в комбінаціях спеціалізацій, або в сукупності за всіма показниками на мегарівні. Їх

наявність сприяє стійкому положенню країни в світі і дає джерело розвитку нації.

Фактори конкурентних переваг – це ті основні елементи за допомогою яких створюються конкурентні переваги в певній галузі і на певному рівні. Ці елементи (складові) допомагають країні створити національні конкурентні переваги, конкурувати за їх допомогою на світовому ринку. У пошуку і подальшому розвитку національних конкурентних переваг, допоміжних і складових її факторів полягає основна функція національного господарства, спрямована на досягнення високих цілей у світовій конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність являє собою складне явище, яке виникає та розвивається під впливом різноманітних обставин. Серед чинників, які вже відмічалися раніше що впливають на конкурентоспроможність, можна виділити як детерміновані, так і випадкові процеси. Але, як правило, значення ролі випадкових чинників в умовах глобалізації зростає, серед них немало таких які актуалізуються під впливом нових соціально-економічних процесів.

У зв'язку з загостренням глобальних проблем виникає потреба у пошуку нових рішень, нових ресурсів, які б надавали конкуренції більш стійкого характеру та сприяли б розв'язанню глобальних протиріч. В таких умовах особливої ваги набувають інституційні ресурси. Глобалізація породжує велике коло можливостей для підвищення конкурентоспроможності національних економік але в той же час і велике коло ризиків та невизначеностей. Ринкові трансформації в постсоціалістичних країнах є динамічним та багатовимірним процесом, який унеможлиблює розроблення однакової схеми розвитку для усіх країн, навпаки економічна свобода поширює можливості вибору. Інституційні механізми змін постійно реформуються, стикаються з розширенням знань стосовно нових інвестицій, зміною підходів у зв'язку з політичною та економічною боротьбою та в результаті зовнішніх взаємопроникнень. О. Яременко першим з українських економістів-дослідників визначив

інституційну взаємодію у якості ключової проблеми трансформації господарчої системи України [176].

Змінюються не тільки уявлення стосовно економічного змісту конкурентної боротьби але й механізмів її здійснення. З'являються нові форми, методи та засоби суперництва, цінові механізми перетинаються з неціновими, суперництво з кооперацією, з'являються альянси взаємодій та суперництва суб'єктів конкурентної боротьби різних форм власності, країн, об'єднань та ін.

Таким чином, в останнє десятиліття конкуренція набуває нових рис, коли цінові методи конкурентної боротьби все активніше доповнюються неціновими, конкуренція тимчасово переходить у спільну працю задля досягнення конкурентних переваг по відношенню до третьої сторони, а потім знову переходить до жорсткої конкуренції з вчорашніми партнерами. «В багатьох випадках, конкурентна боротьба приймає зайвий характер. Внаслідок конкурентоспроможність приймає нові форми – конкуренти вступають в партнерські відносини. Створення гнучких альянсів, взаємообмін новітніми науково-технічними досягненнями, інноваціями та ноу-хау взаємно збагачує конкурентів – партнерів та посилює конкурентоспроможність усіх сторін» [74, с.12].

Кожна країна світу в умовах глобалізації знаходиться в стані пошуку своєї інституційної структури, яка змістовно у різний часовий лаг буде пристосовуватися до глобальних процесів. Конкурентні переваги будуть у тих країнах які, по-перше, гнучко пристосовуються до нових умов. На сьогодні є безперечний факт визначального впливу інституційного середовища на економічну поведінку суб'єктів господарювання і розвитку нових організаційно-економічних структур в сучасній економіці. По-друге, виграють ті країни, які інституційно збагачують господарські системи ефективними інститутами. Загострення глобальної конкурентоспроможності між національними економіками висуває на перший план значущість таких інституційних чинників, як політична система, власність, державне

управління, національна ідентичність, економічний порядок, соціальна справедливість.

Реалізація складних цілей досягнення стійкості конкурентоспроможності національної економіки в умовах системних перетворень, динамічних процесів глобалізації, становлення нового поділу праці, по-перше, ставить на порядок денний якість та обґрунтованість цілей, по-друге, вимагає дії механізмів, що накопичують конкурентні переваги та перенаправляють їх на досягнення реального результату.

Суперечливий зміст зв'язків між ринковою свободою суб'єктів та їх відносно жорстким слідуванням вимогам національної ментальності та існуючих інститутів може приводити до позитивної динаміки національної конкурентоспроможності. Але оскільки технологічний розвиток включає в себе значну компоненту невизначеності, то й динаміка національної конкурентоспроможності під впливом інституційно-ментальних чинників не є цілком детермінованим процесом, що уявляє собою суттєву проблему для державної політики.

Рівень керованості підвищуватиметься, якщо національна політика щодо конкурентоспроможності у контексті використання інституційно-ментальних особливостей буде адаптована відносно специфічного змісту таких основних стадій формування та реалізації конкурентних переваг:

стадії ресурсного накопичення (людських, інфраструктурних, технологічних, фінансових та інших ресурсів). На цій стадії роль інституційно-ментальних чинників у більшій мірі виступає як прихована;

стадії інвестиційного забезпечення. Головним проявом активізації інституційно-ментальних чинників може стати нелінійне зростання внутрішньої довіри, що супроводжується значним зниженням ставок та збільшенням рівня збережень;

стадії інноваційного розвитку (створення і впровадження інновацій, новітніх технологій). На цій стадії саме завдяки інституційно-ментальним складовим соціально-економічного середовища можна отримати швидке

зростання попиту на інновації, що є запорукою переходу до інноваційної моделі зростання;

стадії спрямування конкурентоспроможності як на досягнення, так і на утримання конкурентних переваг у довгостроковому періоді, при додержанні соціальної та економічної стійкості. На цій стадії від інституційно-ментальних чинників залежить можливість використання державою та корпоративним сектором інструментів та методів прихованого інституційного протекціонізму.

Ефективні інститути позитивно впливають на економічне зростання та конкурентоспроможність національної економіки через мінімізацію ризиків невизначеності, зниження інформаційної асиметрії та підвищення макроекономічної стабільності.

Форми та механізми ринкової свободи обов'язково повинні, з одного боку, відповідати вимогам організації сучасних технологій, а з іншого – втілюватися в способи економічної поведінки в конкретному ціннісно-інституційному середовищі, що історично склалося в тій чи іншій країні. В моменти найбільшої взаємної відповідності між розвитком технологічно детермінованих форм ринкової свободи та збагаченням специфічних інституційних національних форм організації економічного життя може відбуватися нелінійне зростання національної конкурентоспроможності. Суперечливий зміст зв'язків між ринковою свободою суб'єктів та їх відносно жорстким слідуванням вимогам національної ментальності та інститутів може приводити до позитивної динаміки національної економіки.

Аналіз концепцій конкурентоспроможності національної економіки дозволив виявити наступне : по-перше наявність великої кількості різних трактувань категорії конкурентоспроможність національної економіки, що пояснюється складними процесами глобалізації та постіндустріалізації, становленням гіперконкуренції з її новими формами та механізмами; по-друге, можлива одночасна актуалізація як традиційних факторів конкурентоспроможності так й нових, серед яких інновації та інституційні

ресурси стають найбільш привабливими; по-третє, глобалізація, як найскладніше та багатовимірне явище само перетворюється на конкурентну перевагу для країн, національна культура яких спроможна швидко інкорпорувати та збагачувати господарську практику найбільш ефективними нормами та правилами взаємодій між різного рівня суб'єктами господарювання; по-четверте, адаптація цілей щодо формування та реалізації конкурентних переваг національною економікою знаходиться у площині інституційних змін, що охоплюють та поєднують ринкову свободу та інституційні обмеження, цілеспрямованість дій та спонтанність, керованість та випадковість господарських дій, високу продуктивність факторів та високу якість інституційного середовища. На нашу думку, найактуальнішою на сьогодні є інституціональна концепція конкурентоспроможності національної економіки, оскільки вона відображає сучасні тенденції модифікації глобальної конкуренції, коли світове ринкове суперництво здебільшого потребує використання інституційних ресурсів.

Таким чином динаміка конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних системних змін знаходиться у площині системи суперечливих зв'язків між ринковою свободою суб'єктів та їх відносно жорсткими вимогами національної ментальності та інститутів завдяки інституційним збагаченням господарських систем в умовах трансформації. Конкурентоспроможність національної економіки виступає концентрованим виразом реалізації сукупності структурних, технологічних та соціально-інституційних конкурентних переваг, обґрунтовано необхідність адаптації цілей щодо формування та реалізації конкурентних переваг з урахуванням наступних стадій :ресурсного накопичення (людських,інфраструктурних, технологічних, фінансових та інших); інвестиційного забезпечення, інноваційного розвитку (створення і впровадження інновацій, новітніх технологій) конкурентоспроможності як на досягнення, так і на утримання конкурентних переваг у довгостроковому періоді, при додержанні соціальної та економічної стабільності.

Таким чином аналіз конкурентоспроможності національної економіки дозволив зробити наступні висновки:

1. Конкурентоспроможність національної економіки – це здатність країни за умов вільних та прозорих ринкових відносин виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і одночасно підтримувати та підвищувати протягом тривалого часу реальні доходи свого населення.

2. Еволюція теоретичних уявлень стосовно розвитку факторів, конкурентних переваг, механізмів здійснення та виміру конкурентоспроможності національної економіки знайшла відображення в основних концепціях: торгівельній, виробничій, інноваційній, інституційній. Основним змістом концепції є твердження, що здатність країни швидко враховувати та інституціоналізувати нові фактори конкурентоспроможності створює найкращі конкурентні переваги таким країнам.

3. В сучасних умовах актуалізуються інституційні чинники конкурентоспроможності національної економіки, що ставить завдання подальшого вивчення інституційних засад конкурентоспроможності національної економіки.

1.3 Інституціоналізм як методологія аналізу конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації

У сучасних умовах конкурентна боротьба ускладнюється під впливом багатьох факторів, найголовнішим з них є глобалізація, постіндустріалізація, цивілізаційна та ринкова трансформація.

Сполучення цих процесів у просторі та часі ускладнює навколишній світ та пошук ефективних засобів вирішення найголовніших завдань, що постають перед країнами, особливо тими, які знаходяться в стані трансформації. Слід помітити, що усі економічні системи завжди перебувають у русі. Їх інституційний устрій постійно реформується з

розширенням знань, зміною підходів, у зв'язку з геоекономічною та геополітичною боротьбою та в результаті зовнішніх викликів.

За думкою К.Р. Макконелла и С.Л. Брю, економічна система характеризується деякими набором інститутів, інституційних структур та координаційних механізмів, які забезпечують її функціонування [86, с. 38]. Це означає, що кожна країна знаходиться в постійному пошуку тієї унікальної інституціональної структури, котра забезпечила б їй успіх у конкурентній боротьбі, створила б передумови для приросту її конкурентних переваг. А.Гриценко вказує на перманентне спрямування кожної системи до рівноважного стану [56, с. 39].

Як було доведено у попередньому розділі глобалізація не тільки загострює конкурентну боротьбу між країнами світу але й формує специфічні фактори впливу на конкурентоспроможність національної економіки, яка дедалі все більше визначається такими новітніми інституційними чинниками як якість державного управління на всіх рівнях, соціальна справедливість, соціальна солідарність та ін. Н. Гражевська робить наступний висновок « *конкурентоспроможність національної економіки в постіндустріальному вимірі є виявом синергійної природи соціально-економічної системи, здатної інтегрувати інтереси суб'єктів господарювання різних рівнів та спрямувати їхню діяльність у напрямі успішного динамічного розвитку в глобальному світогосподарському середовищі* [33, с. 162].

Інституційні зміни спираються на адаптаційні механізми, від якості яких залежить характер і швидкість інституційних перетворень.

Система зв'язків між елементами, які її створюють, має різний рівень стійкості. За І.Пригожиним проблема стійкості усякої системи зводиться до наступного. Введення в невеликій кількості в систему нових складових призведе до виникнення нової мережі реакцій між її компонентами. Нова мережа реакцій починає конкурувати зі старим засобом функціонування системи. Якщо система стійка, то новий режим її функціонування не

наступає, якщо структурні зміни (флуктації) приживаються, то уся система перебудовується на новий режим функціонування [119].

Інституційний напрям економічної науки – це не тільки напрям, який динамічно і плідно розвивається, але, що особливо важливо для нашого дослідження, він найбільш комплексно характеризує поведінку суб'єктів, широко використовує категоріальний апарат, методи та інструменти інших наук (від антропології до загальної теорії систем). Для інституціоналістів предметом дослідження була і остається еволюція інститутів та організацій, а так же регулювання економіки в цілому, яке значно ширше традиційного розуміння макро- і мікроекономічного регулювання. Для аналізу цих проблем інституціоналісти використовують більш широке коло категорій та економічних параметрів, ніж економісти – неокласики та представники інших сучасних напрямів економічної думки [24, с. 166].

З цих позицій було надано оцінку проблемі експорту інститутів в трансформаційній економіці, який не був успішним. Ринкові інститути, які активно насаджувалися в 90-ті роки в українську економіку, не приживалися. Новий режим функціонування системи не був тісно пов'язаний з тим, що домінуючими інститутами, за словами С. Кирдиной [66], були інститути редистрибутивної економіки, що формували соціальні взаємодії у попередній період, які виявилися доволі стійкими та дещо суперечливими конкурентним інституціональним формам.

Як вважає Е. Миколаєнко основу процесу адаптації економічної системи до процесів глобалізації та ринкових змін складають інституційні механізми адаптацій, які забезпечують структурну стійкість інституційної системи еволюційним шляхом та стають реакцією системи на вплив зовнішнього середовища [91, с. 545-546].

Формування конкурентної і ефективної ринкової системи в тому числі й вивчення сучасних механізмів адаптації економічної системи до процесів глобалізації та ринкових механізмів господарювання в Україні потребує вирішення багатьох складних завдань. У попередньому підрозділі ми вже

підкреслювали той факт, що конкурентоспроможність країни багато в чому залежить від якості інститутів, інституційного середовища, здатного до інновацій, до сприйняття новітніх технологічних досягнень на основі використання тих інституційних особливостей суспільства, які дозволяють більш ефективно використати його людський, соціальний та інтелектуальний капітал.

Використовуючи інституційну методологію до аналізу конкурентоспроможності національної економіки, ми маємо можливість більш глибоко побачити характер змін (трансформацій) та особливості суб'єктної поведінки акторів господарської діяльності.

Д. Ходжсон наступним чином оцінює базові характеристики інституціоналізму:

- не зважаючи на те, що інституціоналісти прагнуть придати теорії практичну спрямованість, але сама інституційна наука не зводиться до пропозицій по проведенню економічної політики;

- інституціоналізм активно використовує ідеї та данні інших наук, таких як психологія, соціологія, антропологія, щоб зробити аналіз інститутів і поведінку людини більш глибокими;

- інститути – це ключеві елементи будь-якої економічної системи, тому головна задача економістів полягає у вивченні інститутів й процесів їх функціонування, оновлення та змінювання;

- економіка – це відкрита та революціонізуюча система, яка діє в природних умовах, що підтверджені технологічними змінами. Вона функціонує в рамках системи соціальних, культурних, політичних і власних відносин широкого кола;

- на індивідів впливає їх інституціональне та культурне оточення. Люди не просто створюють інститути. Інститути суттєвим чином впливають на людей [187, с.317-318].

Таким чином для завдань нашого дослідження доцільно використовувати методологічний ресурс інституціоналізму.

Звернемо увагу, що серед завдань, які потрібно розв'язати державі, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є основним. Від успішного вирішення цього завдання залежить в першу чергу рівень і якість життя населення, а в міжнародному масштабі – економічна безпека країни. Для трансформаційних економік завдання досягнення та збереження конкурентоздатності національної економіки ускладнюється системними перетвореннями на шляху до ринку.

Розбудова ринкової економіки супроводжується процесами, які торкаються не тільки економічних, а й соціальних та політичних сфер життя. В цей час країни з ринковою трансформацією економіки знаходяться в дуже складних умовах, неврівноваженому стані, в пошуку інтеграційних зв'язків та шляхів подальшого реформування.

Невизначеність руху ринкової економіки пов'язана також з особливостями процесу адаптації суб'єктів господарювання, які є носіями різнорідних цінностей: зруйнованої адміністративної, тіньової та ринкової економіки, що народжується. Їх одночасне існування породжує систему суперечностей, характер вирішення яких великою мірою визначає вектор розвитку соціально-економічної системи, що трансформується. Аналіз засвідчує, що такі риси інституційної спадщини, як подвійність формальних та неформальних правил, патерналістська модель взаємодії держави та громадян, звичка до порушення легальних норм, соціально безвідповідальна поведінка, вирішення господарських питань за допомогою особистісних зв'язків, неповага до норм формального права та ін., які збереглися у складі адаптаційного потенціалу суб'єктів господарювання в умовах ринкової перебудови, сприяють негативний вплив на процеси інституційних перетворень та побудови конкурентоспроможній економіки [176, с. 157-158].

Рух до ринкової економічної системи повинен супроводжуватися побудовою ринкових інститутів. Перехід до ринку без побудови ринкових інститутів неминуче повинен був привести (і привів) до появи дикого капіталізму – з базаром замість ринку, кримінальними структурами замість

державних органів влади, тотальним зубожінням населення замість формування самостійного середнього класу. Щоб подолати всі згубні наслідки реформ та належним чином відповісти на виклики сьогодення, необхідно ліквідувати прогалини в теоретичних знаннях. Потрібен ефективний інструмент дослідження та трактування перехідних процесів в економічних системах, потрібна концепція забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Таким інструментом виступає (хоча і не зводиться тільки до нього) інституціоналізм». [164, с. 575]. Погоджуючись з наведеним вище, підкреслимо, що інституціональний підхід надає дослідженням економічного розвитку міждисциплінарного характеру і дозволяє враховувати соціальні, політичні, психологічні, демографічні, культурні, релігійні та інші чинники розвитку. Розвиток сучасної економіки, досягнення нею стійкої конкурентоспроможності не можливо без урахування традицій народу, характеру та особливостей політичного устрою, етичних норм, загальної та правової культури громадян, системи панівних у суспільстві цінностей та інших інститутів [58, с. 1]

Використання інституціоналізму як інструменту економічного аналізу конкурентоспроможності національної економіки передбачає з'ясування того, який з його сучасних напрямів може слугувати основними джерелами дослідження.

Формування конкурентоздатної національної системи господарювання в Україні потребує врахування багатьох інституціональних факторів, які виникають в процесі інституційних змін. Актуальність використання інституціонального аналізу до проблем ринкової трансформації, оцінки її ефективності та здатності економічної системи до сприйняття новітніх технологічних досягнень, та пристосування до глобалізаційних викликів все більше визначається якістю інституціонального середовища. Важлива роль інституціонального аналізу також у виявленні інституціональних особливостей суспільства, які дозволяють повною мірою використати його людський, соціальний та інтелектуальний капітал. Виходячи з цього нам

важливо знати як реформувати інститути, як їх оновлювати та змінювати. Без ефективних інституційних змін країні не підвищити конкурентоспроможність економіки.

Інституціоналізм виник в США наприкінці XIX століття. Він одразу поставив під сумнів принцип неокласичної теорії методологічний індивідуалізм, згідно якому інститути формуються виключно на основі інтересів й поведінки індивідів, які координують свої дії в певних межах. Згідно цього принципу індивіди первинні, а інститути вторинні. Традиційний інституціоналізм, навпаки, застосовує примат цілого, використовує методологію холізму. Вихідним пунктом дослідження реальності є не мотиви індивідів, а особливості інститутів, що визначають поведінку людей. Таким чином характеристики інститутів первинні, а інтереси індивідів – похідні.

Один з основоположників інституціоналізму Т. Веблен розумів інститути як усталені звичаї мислення, загальні для даної спільності людей. Він визначав, що людина «не просто згусток бажань, які підлягають задоволенню в результаті взаємодії із зовнішнім середовищем, а гармонійна структура схильностей і звичок, яка реалізується і виражається в процесі діяльності. Економічна історія життя індивіда – це кумулятивний процес адаптаційних засобів до цілей, що змінюються по міру розвитку прогресу, коли і агент, і навколишнє середовище є результатом попереднього процесу. Методи, за допомогою яких він влаштовує своє життя на сьогоднішній день продиктовані звичками, перенесеними ним зі дня вчорашнього, а також матеріальними умовами вчорашнього життя» [25].

Таким чином, основоположники інституціоналізму робили наголос на культурні норми і традиції, виділяючи насамперед дії інститутів. Вони формують зв'язки між людьми, пом'якшують відмінності в індивідуальній поведінці і роблять її зрозумілою і передбачуваною для інших.

Нові інституціоналісти дають декілька нове визначення інститутів. Е. Шоттер пише, що «соціальний інститут – це закономірність громадської поведінки, яка визнана всіма членами суспільства, обумовлює поведінку в

певних повторюваних ситуаціях і є або самоконтролюючою, або контролюється деякої зовнішньої владою» [199, с. 11].

Лауреат Нобелівської премії, представник нового інституціоналізму Д. Норт вважає, що «інститути – це правила гри в суспільстві, або висловлюючись більш формально, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми. Вони задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії будь-то в економіці або соціальній сфері» [109, с. 17].

У такому трактуванні інститути включають в себе як формальні правила і неформальні обмеження (загальновизнані норми поведінки, досягнуті угоди, внутрішні обмеження діяльності), так і певні механізми примусу до виконання зазначених правил. Основний водорозділ між «старим» і «новим» інституціоналізмом (виник в 60-80-ті роки ХХ століття) у невизнанні «старим» інституціоналізмом індивідуалістичного світогляду.

Інституціоналісти наших днів індивідуалістичний підхід не відкидають. Слід звернути увагу на те, що засновники інституціоналізму і прихильники його сучасного варіанту висунули ряд положень, які й донині мають свою методологічну цінність. Це відноситься до наступних положень. По-перше, до парадигми соціалізації, відповідно якої індивідуум виступає вже не як «економічна людина», а як «людина соціальна». Традиційні інституціоналісти по суті першими побачили в мотивах економічної поведінки не переваги ізольованого індивідуума, а результат функціонування певного соціуму. Розглядаючи сучасні вимоги до конкурентоспроможності національної економіки, ми вже підкреслювали, що однією з таких вимог стає стійкість. На нашу думку ця вимога цілком кореспондується з якісними характеристиками соціуму. Від того, яким він володіє людським потенціалом, за якими правилами він може його інкорпорувати у людський, інтелектуальний та соціальний капітал, залежить багато в чому конкурентоздатність національної економіки. По-друге, до видатних

досягнень «старого» інституціоналізму слід віднести розробку соціально-правових основ взаємодії господарюючих суб'єктів.

Як приклад можна взяти «концепцію угод» Д. Комонса, відповідно до якої за зауваженням Б. Селигмена, «групова природа людських відносин проявляється так, як вона рідко проявлялась раніше» [133, с. 85]. Відповідно до визначення Д. Комонса угода являє собою триєдність наступних елементів: конфлікту інтересів суб'єктів угоди, неминучої взаємозалежності цих інтересів і вирішення конфлікту, тобто встановлення такого порядку, який влаштовував би учасників угоди.

Звернемо увагу, що в якості суб'єктів угоди все частіше виступають не індивідууми, а їх об'єднання, інститути.

В контексті нашого дослідження важливо побачити відмінності між старими інституційним і новим інституційним підходами до розуміння конкурентних переваг, змісту інституційних ресурсів, ефективності їх використання, напрями інституційних змін, що пов'язані з підвищенням результативності трансформаційної економіки.

Для дослідження конкурентоспроможності національної економіки важливо використовувати увесь методологічний арсенал економічної науки, тому, що вивчення такого складного об'єкту як конкурентоспроможність національної економіки неможливо здійснити без глибокого та системного, різнобічного аналізу її складових. В рамках нашого дослідження основним об'єктом виступають інституційні засади конкурентоспроможності. Найголовнішим інструментом такого дослідження, на нашу думку, повинна стати методологія інституціоналізму. Але таке твердження зовсім не означає, що не потрібно враховувати й інші дослідницькі парадигми. Інституційна методологія дослідження дає змогу зосередитися на тих потенційних можливостях суспільства в розвитку економіці, які можливо розкрити та послідовно використати задля підвищення конкурентоздатності.

Інституційний напрям економічної теорії дуже складний і в деякій мірі суперечливий та такий, що постійно розвивається та доповнюється новими

категоріями, та концепціями. На рис. 1.6 схематично представлено структуру інституційних теорій та концепцій [144, с. 60].

В конкурентних перевагах важливе місце займає технологія, особливо для країн, які здійснюють ринкові перетворення і намагаються подолати технологічну відсталість від найбільш розвинених країн.

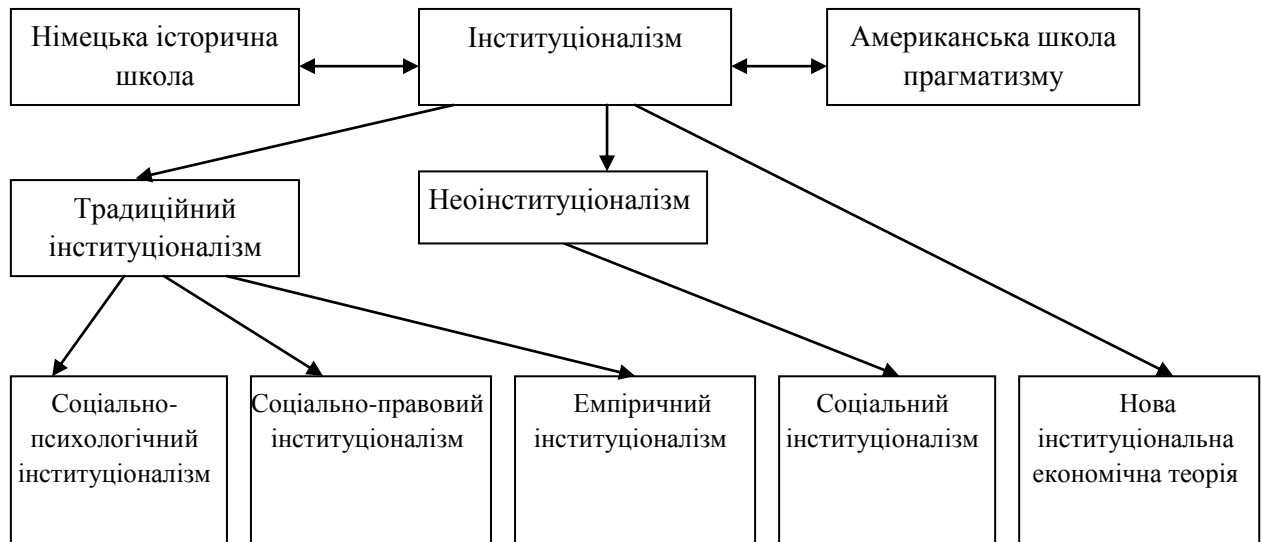


Рис. 1.6. Структура інституціональних теорій та концепцій [144, с. 60]

В рамках інституціональної теорії технологія – одне з головних понять, яке, будучи процесом, стає глибинною основою еволюції інститутів. Технологія є не тільки ресурсом ресурсів, вона об'єднує все що має до неї відношення: усі ресурси процесу виробництва.

В останній час особливої ваги набувають питання стійкості. Вона пронизує усі найважливіші процеси включаючи й конкурентоспроможність. Розглядаючи інститути, що забезпечують конкурентоспроможність необхідно пам'ятати, що вони повинні впливати позитивно на цивілізаційні, прогресивні цілі суспільства. Як відмічає В. Бодров у суспільстві з ринковим господарством капіталістичного типу цілі росту суспільного добробуту, розвитку соціальної сфери стають орієнтиром економічної системи тільки у відповідності змін якості інститутів конкурентних відносин і у залежності від консолідації сил найманої праці [16, с. 21]. На цінносно-раціональний

розвиток в епоху глобалізації звертають увагу багато учених та суспільних діячів. Усі економічні процеси включаючи й конкурентну боротьбу повинні враховувати вимоги сучасних викликів.

В межах неінституціоналізму особливу роль в аналізі конкурентоспроможності відіграють теорія трансакційних витрат, теорія прав власності.

Р. Коуз в своїх працях «Природа фірми» і «Фірми, ринок та право» сформулював положення [80, с. 316; 81], що в подальшому були розвинуті неоінституціоналістами. Серед основних положень, які треба враховувати при дослідженні конкурентних переваг слід назвати, за думкою А.Ткача наступні:

- необхідність відмовитися від абсолютизації використання ринкового цінового механізму, як єдиної форми регулювання й взаємодії – хоча б тому, що це призводить до збільшення трансакційних витрат (вивчення цін, ведення переговорів, укладання контрактів, контроль, пошук компромісів у суперечках тощо);

- введення до економічного аналізу трансакційних витрат, які не тільки є основним чинником при прийнятті рішення про будь-який обмін і укладанні контрактів, а й визначають, «що і скільки виробляти»;

- перехід в економічному аналізі від абстрактних нульових трансакційних витрат (Пігу) до прагматичних позитивних (додатних) кардинально змінює розуміння важливості правових відносин в оцінці закономірностей розвитку ринкової інфраструктури;

- на ринку торгують не предметами, а правами (якими володіє певний індивідуум і які встановлює правова система) на виконання певних дій, а оскільки в реальному світі позитивних трансакційних витрат процедура узгодження інтересів сторін обміну за допомогою цінового механізму досить витратна, господарські суб'єкти керуються у своїй діяльності правовими нормами, що визначають зміст інституціональної інфраструктури ринку;

- між економічною і правовою системою суспільства існує зв'язок, який традиційна економічна теорія недооцінює;

- центральною проблемою аналізу стає вибір альтернативи: між організацією в межах фірми і ринку, а з позиції макроекономіки – між державним інфраструктурним регулюванням і ринковим саморегулюванням [144, с. 60-61].

Варіативність і складність конкурентної боротьби у сучасних умовах не дає змоги однозначно визначити межі інституційного напрямку, а, навпаки, у зв'язку з її тяжінням до конкуренції норм, правил, моделей поведінки економічних агентів, актів свідомості, свідчить про необхідність поширеного використання в більшій або меншій мірі усіх напрямів та концепцій інституціоналізму. Економічна діяльність відбувається в певному інституціональному середовищі. Інститути – це не просто організаційні структури, «це нормативні моделі, які визначають, що в даному суспільстві вважається обов'язковим, заданим або очікуваним способом дії або соціальних взаємовідносин» [163, с. 190-191].

Особливу роль в процесі трансформації відіграє невизначеність, що виникає як в силу загальноцивілізаційних причин сучасного загальнопланетарного порядку, так і в силу сукупності причин системного цивілізаційного переходу, складності навколишнього світу і неадекватності усвідомлення подій, що відбуваються. Через обмеження здатності людської свідомості переробляти інформацію з навколишнього світу і неадекватності, в тому числі, поведінки інших індивідів при взаємодії, виникає потреба в інститутах як способі зменшення невизначеності у взаємодіях людей. Зазначимо, що між розвитком «раннього» чи «старого» інституціоналізму та сучасного традиційного інституціоналізму існує історично-спадкоємний зв'язок. На думку Р. Нуреева, між поглядами представників «старих» інституціоналістів та новою інституційною теорією є, щонайменше, такі три основні розбіжності: по-перше, «старі» інституціоналісти йшли від права та політики до економіки, намагаючись підійти до аналізу проблеми сучасної

економічної теорії за допомогою методів інших наук про суспільство; по-друге, «старий» інституціоналізм базувався перед усім на індуктивному методі, йшов від часткових випадків до узагальнень, в результаті чого загальна інституціональна теорія так і не склалася. Інституції тут аналізувались без загальної теорії, у той час як ситуація з основною течією економічної теорії була, скоріше зворотною: традиційна неокласика була теорією без інституцій; по-третє, «старий інституціоналізм» як течія радикальної інституційної думки переважно звертала увагу на дію колективів (у першу чергу профспілок та урядів) щодо захисту інтересів індивіда» [110].

З кінця 90-х років ХХ століття в Україні інституціональна теорія стає одним з домінуючих напрямів економічної науки і методологією наукових досліджень. Інституційна економічна теорія у наступний час найбільш поширений напрям сучасної української економічної думки. Інтерес дослідників притягують такі питання як дослідження інституційних змін еволюційного розвитку (С. Биконя, Т. Гайдай, Н. Гражевська, А. Гриценко, В. Геец, В. Дементьев, О. Носова, О. Яременко та ін.); методологічні питання інституціоналізму (В. Базилевич, А. Гриценко, В. Дементьев, В. Ліпов, В. Тарасевич та ін.; проблеми конкурентоздатності національної економіки (С. Архіреєв, З. Варналій, Н. Гражевська, Т. Гайдай, І. Малий, В. Решитило.

Серед причин такої уваги дослідників до методології інституціоналізму слід виділити об'єктивні та суб'єктивні причини. До суб'єктивних факторів слід віднести, на нашу думку, обмеженість предмета неокласичного напрямку, нездатність неокласичної теорії пояснити економічні проблеми трансформаційної економіки, глобальні трансформації та особливості конкурентної боротьби в умовах глобалізації.

Серед об'єктивних причин популярності інституційного аналізу слід віднести: складність економічних процесів ринкової трансформації і неможливість їх пояснити наявним інструментарієм неокласичного напрямку, нестійкість і рухливість макроекономічного та інституційного середовища в транзитивних суспільствах. Основні пропорції і залежності між

економічними параметрами (грошові агрегати, рівень зарплат, зайнятості, продуктивність праці, обсяг ВВП, інфляція, сукупний попит і ін.), залежності між параметрами виробничої функції на рівні окремої фірми, а також формування національної конкурентоспроможності опосередкованою впливом постійно змінюваних інституційних умов неможливо вивчити без врахування інституційного впливу. Особливої актуальності набуває потреба дослідження суб'єктивних факторів конкурентоспроможності, включення характеристик людського потенціалу в господарський процес.

«Реалії сьогодення є такими, що найсучасніші технології, матеріали, сировина перестають бути критично важливими для набуття конкурентних переваг. Конкурентні переваги дедалі більше переміщуються від матеріальних, техніко-технологічних ресурсів до людських. Прорив у темпах, якості зростання, підвищення конкурентоспроможності все більше визначається компетентісно-креативною компонентою трудової діяльності» [71, с. 7-8].

Досягнення цілі національної конкурентоспроможності полягає, на нашу думку, не стільки в становленні ефективних інститутів, спроможних підтримувати стан конкурентоспроможності, скільки у конкурентоспроможності інститутів. Такі інститути самі виступають носіями конкурентних переваг й суб'єктами конкурентоспроможності і змагаються вони за затребування з боку господарюючих суб'єктів. Сам факт розповсюдження такого інституту буде означати його перемогу. Проблема інституційної конкурентоспроможності завдяки інституціональному правилу (інституту), що визначає його вибір й наступну поведінку суб'єктів господарювання повинна враховуватися та впливати на конкурентоспроможність національної економіки. «Інститути, - зазначає В. Вольчик, - це не містичні правила, які дані нам звиши і повинні бути незмінними завжди або довгий час. Їх інформаційна природа полягає у тому, що за допомогою інститутів індивіди можуть значно розширити можливості по вилученню й обробці релевантної інформації» [106, с. 136].

По-перше, при використанні «зверху» задля проведення реформ та внутрішньоорганізаційних змін, що пов'язані з покращенням інституційного середовища. Якщо виникає завдання добитися конкурентних переваг, то потрібне відповідне інституційне супроводження. По-друге, при використанні «знизу» на інституційному ринку оцінка конкурентоздатності різних правил підвищує раціональність вибору за-рахунок: поширення додаткової інформації про альтернативні угоди. Порівняння альтернатив дозволяє знайти найкращий; ринок інституційних правил дозволяє знижувати трансакційні витрати.

Трансформаційна економіка відрізняється особливою складністю, що пояснюється як особистими проблемами переходу від одного економічного устрою до іншого, так і інтенсивним входженням в глобальний економічний простір. В таких умовах значення інституційних факторів тяжко переоцінити. Ставлення ефективного ринкового середовища та його інституційне супроводження впливає на національну конкурентоздатність. О. Носова [110] запропонувала схему інституціонально-ринкової структури економічної системи у вигляді взаємозв'язку інституціонально-правової, інституціонально-економічної, інституціонально-технологічної підсистем (див. рис. 1.7).

Як впливає з наведеної схеми інституціональна складова охоплює усі сфери господарської діяльності. Створення ефективно ринкової системи залежить від спряженого інституційного забезпечення реформування правової; економічної та технологічної підсистем. Конкурентоспроможність національної економіки формується не тільки у кожній із вказаних підсистем, а ще в більшій мірі від відповідних норм та правил. В перехідній економіці виникають комбінації елементів, багато з яких мають коріння у минулому, та розвиваються нові структури. Умовою розвитку ринкового середовища є самоорганізація на основі взаємної домовленості формально рівноправних суб'єктів господарювання. Сьогодні особливо для країн з трансформаційною економікою безперечним є факт визначального впливу інституційного середовища на економічну поведінку

суб'єктів господарювання, розвитку інституційно-правових, інституційно-економічних та інституційно-технологічних структур і як наслідок на конкурентоспроможність національної економіки.

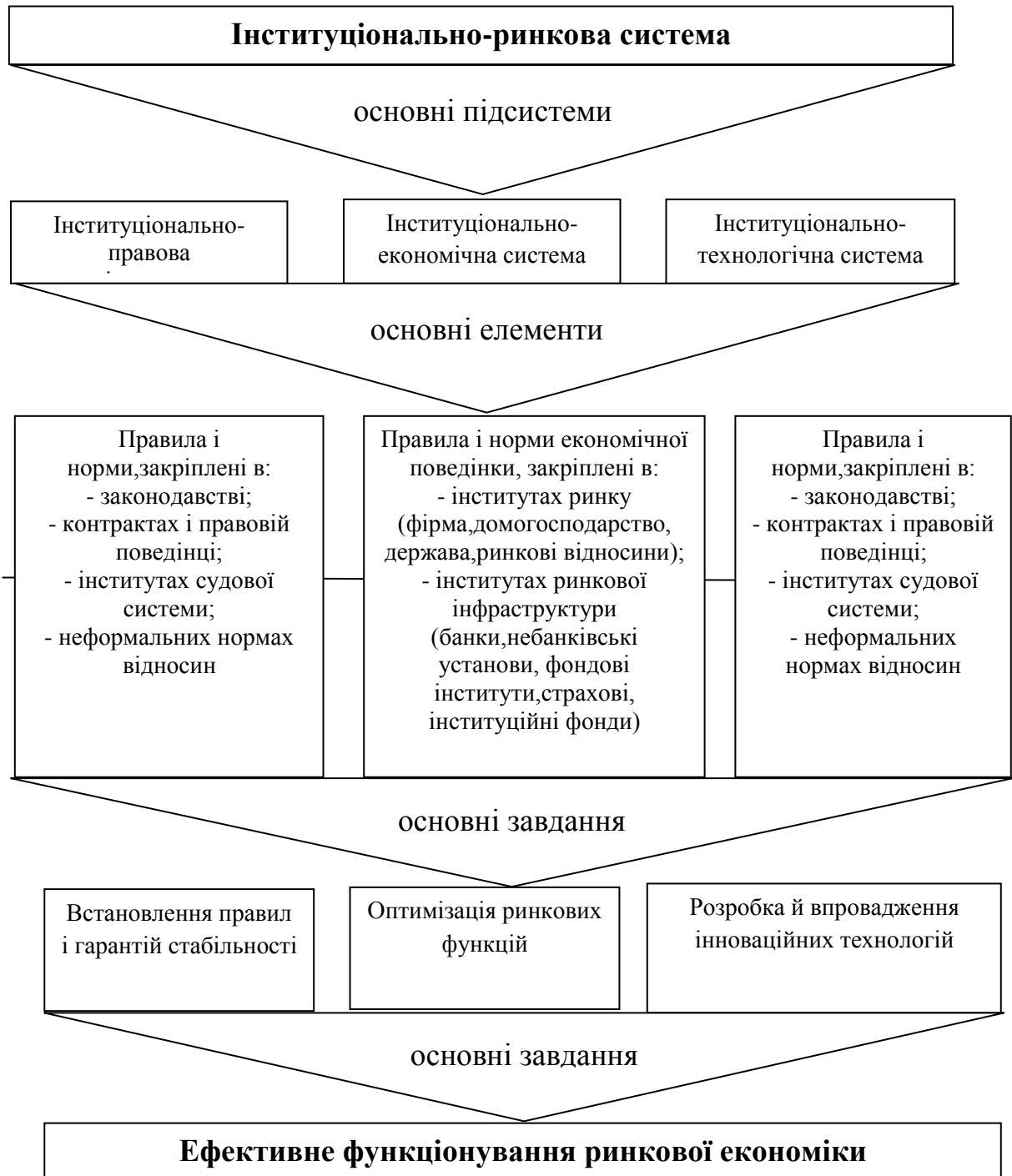


Рис. 1.7. Інституційно-ринкова система [110, с. 16].

Використання інституційного інструментарію до соціально економічного розвитку дозволив нам зробити наступні висновки.

1. Конкуентоспроможність національної економіки базується на повноцінному використанні ресурсного та людського потенціалу економіки в цілому, що не можливо зробити без універсального підходу в контексті елементоутворювальних взаємодій у процесі економічного розвитку. Саме такий підхід дає можливість досліджувати економічний розвиток із залученням знань та інструментарію економічних та інших наук, «здорового глузду», а також використати економічні знання та інструменти поза сфери їх появи [140, с. 4].

2. Комплексний підхід означає насущну потребу дослідження суб'єктного потенціалу, його ролі в соціально-економічному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності національної економіки (Такий аналіз буде проведений в другому розділі роботи).

3. Інституційні зміни в трансформаційних економіках мають біфуркаційний характер, що відображає складний перехідний стан економіки. В ньому сконцентровані цінності попереднього, майбутнього та сучасного стану інституційного середовища. Ефективність якісних змін залежить від співвідношення різних факторів інституційного вибору.

Висновки до першого розділу

Конкуренція знаходиться постійно в центрі уваги економістів усього світу, оскільки постійно змінюється її зміст, форми, та механізми здійснення.

Існує декілька основних теорій конкуренції: координаційна, структурна, поведінкова і функціональна. Між ними не існує чітких меж, вони можуть діяти паралельно, перетікає одна в одну Але в кожній країні у конкретно історичних умовах домінує та чи інша форма.

В сучасних умовах під впливом постіндустріальних тенденцій, прискорення науко-технічного прогресу та глобалізації конкуренція переходить в гіперконкуренцію, для якої характерно: інтенсивний характер, жорстка

поведінка суб'єктів конкурентної боротьби, динамічна зміна конкурентних переваг під впливом постійного потоку інновацій тощо.

В ході конкурентної боротьби важливу роль починає грати фактор неочікуваності, коли завдяки поєднанню традиційних факторів з новими виникає ефект комплементарної їх доповнюваності. Позиції конкурентів змінюються зі зростаючою швидкістю. В процесі геоекономічних та геополітичних процесів відбуваються радикальні перетворення ринкових меж, скорочуються життєві цикли продукції та технологій. Іноді конкуренція набуває зайвого характеру. Виникають альянси конкурентів задля досягнення конкурентних переваг, так звані нові форми. Взаємно збагачуючи один одного через взаємний обмін новітніми науко-технічними та інноваційними досягненнями, конкуренти тимчасово вступають в партнерки відносини. Потім придбавши конкурентні переваги знов розбігаються та продовжують конкурувати.

В нових умовах трансформація форм та механізмів конкуренції, поєднання традиційних та новітніх факторів конкурентних переваг, зростання динаміки глобальних процесів, породжує коло нових ризиків та посилює невизначеність. В таких умовах актуалізуються інституційні чинники конкурентоздатності у зв'язку з їх можливістю знижувати специфічні та загальні ризики інноваційного розвитку.

Існує декілька рівнів конкурентоспроможності: рівень фірми, галузі, національної економіки.

Конкурентоспроможність національної економіки має декілька основних концепцій: торгова, виробнича, інвестиційна, інноваційна. Враховуючи зростаючу роль інституційних ресурсів вважаємо доцільним порушити питання про становлення інституційної концепції конкурентоспроможності національної економіки.

Інституційна концепція зводить конкурентоспроможність національної економіки до здатності відрегулювати взаємовідносини між суб'єктами господарювання як на національному так й на міжнародному рівні через

норми та правила таким чином, щоб перенаправити ресурси в русло накопичення та реалізації національних конкурентних переваг.

Щорічно публікуються доповіді Всесвітнього економічного форуму стосовно глобальної конкурентоспроможності країн світу (Global Competiveness Report). У відповідності з методикою ВЕФ для кожної країни визначається зведений індекс конкурентоздатності, який розраховується на основі макроекономічних показників, що в свою чергу найбільш суттєво впливають на економічне зростання.

Зростання конкурентоспроможності національної економіки вимагає узгодженості дій економічних суб'єктів. Досягти такої узгодженості можливо якщо держава створює конкурентні умови рівні для усіх форм власності, та господарювання, захист прав власності, антимонопольні заходи, стимулювання малого бізнесу тощо. Саме за таких умов створюються переваги злагоди, кооперації та легального доступу до суспільних ресурсів.

В останні роки велику увагу приділяють такій характеристиці конкурентоспроможності національної економіки як стійкість. Її пов'язують зі справедливістю, з таким розподілом результатів конкурентоспроможності, при якому не підриваються її основи але й не зростають розриви в доходах різних верств населення.

Інституційна методологія дослідження конкурентоспроможності національної економіки дозволяє не тільки поширити уявлення стосовно її змісту та особливостей, але й змістовно розкрити соціально-економічні підвалини її створення.

Імпульсом для економічного розвитку національної економіки виступають інститути, створені людьми: держава, організації, традиції, менталітет. Сукупність інститутів нації утворює інституційний каркас суспільства. Для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки необхідно враховувати дії інститутів.

Особлива роль в інституціоналізації конкурентоспроможності національної економіки належить інститутам розвитку, які виступають у

якості каталізаторів соціально-економічного розвитку, організаційно-економічної структури перерозподілу фінансових та інших ресурсів на найбільш перспективні програми та ефективні механізми доступу до суспільних благ. Інститути розвитку не тільки долають провали ринку, але й створюють умови для формування інституційного середовища, сприятливого для накопичення національних конкурентних переваг. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки лежить у площині ефективного використання інституційних ресурсів за рахунок пошуку та підбору таких конкурентних переваг, що кояться на національних особливостях соціального та культурного капіталу.

Основні положення та елементи наукової новизни першого розділу висвітлено у публікаціях автора [103; 104; 105].

РОЗДІЛ 2 ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Інститут держави як визначальний чинник ринкових перетворень

Важливий теоретичний вклад в дослідження проблеми місця і функцій держави в сучасних умовах внесли вчені інституціонального напрямку економічної науки, у працях яких визначаються конституційні принципи економіки, вивчаються суспільні інститути, норми та правила господарського середовища [31; 57]. Особливої ваги набувають питання ролі держави в підвищенні конкурентоспроможності національної економіки. Але на шляху вирішення цього питання встає інше, що стосується трансформації природи держави в умовах глобалізації світового середовища. Найбільш глибокі зміни участі держави в економічній сфері притаманні державі в транзитивному суспільстві.

Питання про роль держави в перехідний період належать до числа найбільш дискусійних аспектів теорії трансформації, – зазначав А.Н. Нестеренко [107, с. 396].

В сучасній економічній теорії в нормативних дослідженнях конкурують між собою два напрями у визначенні функціонального місця держави в соціально-економічній системі. Перший напрям (прибічники мінімальної держави) підтримує ідею класиків економічної теорії і зведе роль держави в економіці до мінімального рівня. Другий напрям (прибічники активної ролі держави) вважають, що економічні повноваження держави суттєво поширюються за рахунок включення його в механізм макроекономічного регулювання.

В рамках неінституціональної теорії набула розвиток концепція ефективної держави. За даною концепцією ефективна держава виникає при умові коли формальні норми и система інститутів знаходяться у

відповідності з неформальними правилами та інститутами, що склалися [57, с. 50].

Дослідженням особливостей держави, як суб'єкта в перехідній економіці, займалися вітчизняні вчені, найбільш конструктивними з них є такі праці, в яких визначені завдання та напрямки інституційних змін [31; 57; 124]. Найважливіша роль держави у перехідній економіці присвячена інституційним змінам, у площині яких саме створюються конкурентні переваги. Для країн, що здійснюють ринкову перебудову характерна інституційна нерівновага. Вона виникає за умов руйнування старого інституціонального каркаса, що деформує інституціональний простір, та формування нового. В таких системах коїться альтернативне протистояння старих і нових форм економічної діяльності, яке супроводжується їхнім паралельним співіснуванням як наслідком інерційності розвитку системи, що змінюється, існуванням нових економічних форм, що виникають у процесі інституційних змін та перехідних форм, явищ, процесів, які є засобом переходу від перших до останніх.

Автори фундаментальної монографії «Інституційні проблеми ефективної держави» відзначають, що державу «можна розглядати як організацію, яка повинна призвести для членів суспільства фундаментальні колективні блага: по-перше, закони та процедури їх дотримання (громадський правопорядок); по-друге, суспільні блага та послуги, які не можуть бути створені в приватному секторі (дороги, послуги охорони здоров'я та освіти тощо); по-третє, регулювання та координацію економічного життя в разі виникнення «провалів ринку» [57, с. 24].

Відносно правомірності віднесення організацій до інститутів в економічній науці триває дискусія. Переконливими, на наш погляд, є аргументи з цього питання українського дослідника В.Тарасевича, який вважає «дещо схоластичними суперечки інституціоналістів про тотожність або нетотожність інституту та організації. Зрозуміло ці суперечки не безплідні » [141, с. 50]. В якості позитивного моменту такого «ототожнення»

він наводить думку Б. Шаванса, який вважає, що сила теорій що ототожнюють інститути та організації, в тому, що вони часто поміщають внутрішньоорганізаційні правила в контекст більш широкої системи права, в них сама організація інституціоналізована правом і проводиться паралель між правом і правилами внутрішнього розпорядку. Серед слабкостей зазначених теорій – ігнорування суттєвих відмінностей між інститутом і організацією, які обумовлені ієрархічною та цілеспрямованою природою останньої, ігнорування відмінностей між двома типами поділу праці – технічним та суспільним [169, с. 11].

Найбільш переконливо міру тотожності інституту та організації В.Тарасевич аргументує наступним чином: «організація може бути названа інститутом тільки в разі абстрагування від всіх її характеристик крім інституціональних. Організація ж у своїй тотальності як сукупність взаємодіючих акторів, а також умов, засобів, процесу, інститутів і результатів їх життєдіяльності, набагато ширше інституту, тобто інституціональна лише певною мірою. Так сам інститут організаціональний лише у відомому сенсі. Наприклад, організація не тільки обмежує, але і звільняє колективну та індивідуальну діяльність актора, відповідно інститути в організаційному контексті можуть вважатися дозвільно – обмежуючими [141, с. 50].

В контексті нашого дослідження нас цікавить інституційні характеристики, інституційна роль держави в такій важливій сфері діяльності як забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, тому вважаємо правомірним звернення до аналізу держави як інституту.

Всі інститути, за думкою Т. Веблена, – можна в тій чи іншій мірі назвати економічними інститутами. І це неминуче, оскільки точкою звіту слугують органічна цілісність всіх розумових стереотипів, сформованих в минулому..» [25, с. 72-73]. У цьому висловлюванні відображена сутнісна характеристика глибокого взаємопроникнення всіх сфер людської життєдіяльності, їх взаємодія і визначальна взаємозалежність. «Це означає, –

відзначає В. Тарасевич, – що економічні інститути можуть мати переважно не економічне походження, а будь-який економічний феномен, процес і т.п. в тій чи іншій мірі інституціональний» [141, с. 50].

В процесі первинного накопичення капіталу, який розпочався в процесі ринкової трансформації економіки і мав інверсійний характер, формувалося і напружувалося відповідне протиріччя між працею і капіталом.

Той тип соціально-економічної системи, який ми відносимо до соціальної ринкової економіки та соціальної економіки і до якого прагне Україна виникають в результаті соціогуманітарного розвитку, який супроводжується глибокими інституційними перетвореннями. Цьому розвитку притаманні:

- розвиток людського потенціалу;
- розвиток науки і освіти;
- боротьба за збільшення народжуваності;
- зниження рівня соціальної диференціації;
- реалізація політики високовартісної робочої сили;
- використання прогресивних податків та податків на розкіш і товари високої вартості;
- приватно-державна співпраця на користь суспільства;
- недоторканість приватної власності;
- турбота про розвиток культури та збереження самобутності народу;
- дотримання моральних і гуманістичних принципів, а також багато інших характерних ознак, які можна і необхідно віднести до соціогуманізованих складових розвитку, що у своїй основі мають доволі глибокі філософські тлумачення. Оскільки далеко не однаково трактуються в різних суспільствах [31, с. 191]. На суперечливість ситуації в економічній системі України перехідного стану звертає увагу академік В. Геєць. Вона проявилася в тому, що ринкова трансформація сприймалася спочатку як

спосіб уникнення неефективного і несправедливого використання потенціалу для підвищення рівня життя : акцентувалася увага та тому, що Україна має потужний потенціал розвитку, але нерівноправні стосунки з центром ведуть до вимивання ресурсів з держави [31, с.193].

Звернімо увагу на той факт, що в умовах глобалізації змінюється пріоритети держави, її функції. Вона все більше бере на себе місію створення конкурентоздатності національної економіки, ефективного входження в глобальний економічний простір. З цією метою створюється стратегічні програми модернізації економіки за рахунок оптимального включення потенціалу країни у сучасний міжнародний поділ праці.

Ринкова економіка сприймалася поверхнево, однобічно, як платформа «достатку і розкоші», а не праці, конкуренції, активності, самозабезпечення.

Таким чином на самому початку ринкової трансформації суспільство зіткнулося з внутрішнім глибинним протиріччям: йдучи від системи з високим рівнем соціалізації, воно сподівалося на ще більшу соціалізацію. Загострилося також протиріччя між працею і капіталом. В умовах первісного нагромадження капіталу, приватизації та лібералізації з'явилася армія бідних, безробітних, маргінальних верств. В узагальненому вигляді за роки незалежності відбулося п'ять спроб організувати зміни в економічному і суспільному житті через декларативну соціалізовану суспільну функцію держави, які не дали результатів, оскільки економіка країни не модернізувалася, а функціонувала на старій технологічній базі. Держава ж так і не досягла осучаснення функцій [31, с. 196]. Їй не вдалося створити відповідне конкурентне середовище, перевести економіку на рейки новітніх технологій та інноваційних нововведень.

Гострота дискусії стосовно держави в ринковій економіці залежить від того, на якій стадії економічного циклу знаходиться країна. Як правило, в умовах економічної кризи посилюються позиції прихильників держави, та навпаки, в умовах економічного зростання посилюються голоси проти держави в економіці. Хоча ринок та держава більшістю вчених визнаються як

фундаментальні інститути впливу на характер та якість економічного зростання. Дискусії про їх співвідношення, про відповідну економічну політику, здається, – визначає Ю. Петруня, – є вічними для економістів. «Провали ринку», «провали держави» – позначення недоліків цих регуляторів. Перші, як правило, пов'язуються з питанням ресурсно-екологічного характеру, забезпечення певними благами суспільства, можливостями підтримки конкурентного середовища, розподілом доходів тощо. «Провали держави» – з питаннями ефективності, здатності забезпечувати економічно виважене регулювання діяльності суб'єктів підприємства, забезпечувати ефективність функціонування державного сектору економіки, зокрема підприємства» [115, с.9].

До цього слід додати, що ринок є майже повністю «байдужим» до якості зростання, до стійкості національної конкурентоспроможності. Їх зв'язок відноситься до найбільш складних завдань, бо потребує ментальних зрушень. У контексті інституційних перетворень проблема економічного розвитку полягає в забезпеченні ефективного функціонування мережі інститутів економічної системи, якою можемо досягти лише за наявності таких фундаментальних суспільних інститутів, як: ринок, приватна власність, підприємництво, демократія, правова держава, громадське суспільство тощо. Поява таких інститутів визначається зміною менталітету населення, зростанням його самосвідомості, зміною ступеня його довіри до держави та її інститутів.

Відомий американський соціолог М. Кастельс доводить, що технологія не зумовлює розвиток суспільства. Але й суспільство не наказує курс технологічних змін, бо в процесі наукових відкриттів, технологічної інновації та її соціальних застосувань втручаються багато факторів, включаючи індивідуальну винахідливість і підприємницький дух, так що кінцевий результат залежить від складної структури їх взаємодій [62, с.28-29]. На складну взаємодію між суспільством і технологією звертають увагу також Ф. Бродель [18], А. Метлинській [89], Ю. Осипов [114], П. Сорокин [135] та ін.

На прикладі Китаю М. Кастельс показує особливу роль держави в соціально-економічному розвитку. Так, протягом багатьох століть, як відомо, Китай був технологічним лідером світу, а потім потрапив в технологічний застій в той самий час, коли Європа вступила в період великих географічних відкриттів. Починаючи з кінця XX століття і в наші дні країна за темпами економічного зростання випереджає решту світу. На думку П.Ещенко і А. Арсеєнко в обох випадках занепаду і розвитку Китаю сприяла держава. «У першому випадку вона втратила інтерес до технологічних інновацій, направивши культурну та соціальну еліту суспільства на мистецтво, гуманітарні цінності та підвищення її власного статусу в імперській бюрократичній ієрархії. У другому випадку технологічні інновації перетворилися на провідну силу. Отже, одна і та ж культура може породити різні технологічні трансформації залежно від структури відносин між державою і суспільством» [48, с. 280].

Дискусія про роль і місце держави проходить в кількох зрізах. Класичний або еволюційний пов'язаний з розв'язанням дилеми держава – ринок або план – ринок.

Прихильники мінімізації ролі держави в економіці акцент роблять на функціях держави як «нічного сторожа». Що стосується державного сектору та регулювання, то це на їхню думку, вимушений захід, необхідність, зумовлена потребами підтримувати сприятливі умови для розвитку приватної власності, підприємництва та громадянського суспільства. До прихильників даного напрямку слід віднести в першу чергу А. Смита [134], Л. Мізеса [90], М. Фрідмена [154], Ф. Хайека [159]. Вони обґрунтували мінімізацію ролі держави доводячи неефективність державного втручання в економіку.

Інший, протилежний підхід базується на розробці такої моделі економічної системи, яка дозволяла б забезпечувати «керований розвиток системи вільного підприємництва і циклічність розвитку, масове безробіття і т.п.» [49, с.430]. Наукове обґрунтування активної ролі держави в економіку закладено в працях Дж. М. Кейнса [64]. Воно отримало подальше

обґрунтування в працях Мітчелла [93], Дж. Кларка [68], Дж. Гэлбрейта [43], Р. Хайлбронера [160] та ін.

Правильно зрозуміла роль держави дозволила деяким країнам не тільки подолати наслідки Великої депресії, але і здійснити соціалізацію ринкової системи, зняти напругу суперечності між працею і капіталом, підпорядкувати в певній мірі інтереси приватного бізнесу національним інтересам за допомогою інституційних та соціальних реформ.

Не можна не погодитися з думкою П. Ещенко, що інноваційна модель можлива лише при подоланні морально застарілих концепцій, ідей і нових «догм», які нав'язуються суспільству і втілюються в життя [48, с. 428-429].

Посилаючись на думку Д. Лук'яненко, Н. Резнікова аргументовано стверджує, що держава, як базова управлінська підсистема, зіштовхнулася з принципово новою парадигмою:

- по-перше, держава все більше втрачає змогу ефективного застосування таких традиційних важилів макроекономічного регулювання, як імпорتنі бар'єри й експортні субсидії, курс національної валюти і ставка рефінансування центрального банку;

- по-друге, окремі економічні процеси, особливо у валютно-кредитній системі, вже не підпадають під державне регулювання;

- по-третє, вперше в історії державний суверенітет не гарантує змоги урядові здійснювати на власній території повний контроль над економікою та іншими сферами суспільного життя;

- по-четверте, найголовнішим результатом ХХ століття стало становлення техносфери як штучного середовища життєдіяльності людини, яка створює передумови до розвитку нових взаємопов'язаних видів і типів діяльності у всіх сферах економіки, науки, культури та акумулює необхідні для її потреб фінансові потоки, залучає організаційні структури, не зупиняючись перед державними кордонами, перетворює традиційні проблеми розвитку в глобальні і породжує нові [125, с.210].

Ключовими принципами, на яких має базуватися сучасна модель інституціоналізації глобального економічного розвитку, є наступні:

- гнучкість інституційної структури, тобто формування оперативної економічної системи, здатної своєчасно делегувати необхідні повноваження на рівень найбільш ефективного рішення проблеми, адекватно реагувати на глобальні загрози і залучати експертів;
- професійна автономність суб'єктів прийняття рішень, перешкоджання будь-якому тиску різних груп впливу, зокрема неформальних;
- мережевий характер організаційної структури як найбільш сприятливий для підтримки комплексності і системності прийняття рішень на різних рівнях;
- збереження і стимулювання культурної диференціації як базису і водночас стійкого довгострокового розвитку глобального суспільства і водночас механізму запобігання масового ідеологічного зубожіння націй;
- економіко-екологічний симбіоз для забезпечення стійкого економічного розвитку і запобігання силовому перерозподілу благ;
- транспарентність глобальної системи, підзвітність її елементів, адекватна професійна і неупереджена реакція на суспільні перетворення;
- полівекторність моніторингу і контролю при виконанні рішень, організація доступу уповноважених структур до правдивої інформації;
- забезпечення справедливої, своєчасної і всебічної обізнаності ключових учасників глобальної інституційної проблеми;
- чіткий розподіл формальних і неформальних повноважень між різними суб'єктами глобальної системи прийняття рішень з метою уникнення дублювання форм і функцій інститутів;
- рівний доступ до суспільних благ і справедливий їх перерозподіл;
- організація багатобічної, багаторівневої, чіткої і формалізованої системи і покарання на основі норм, правил регулюючих стандартів до однорідних учасників глобальної інституційної системи [82, с.380].

Такими чином можна стверджувати, що в умовах глобалізації роль держави змінюється та ускладнюється. Центром тяжіння її діяльності стають інституційні перетворення. Від швидкості та ефективності інституційних змін, від їх адекватності їх глобальним викликам та національним особливостям залежить дієздатність держави в створенні конкурентоспроможності національної економіки. В майбутньому держава буде розв'язувати принципово інші питання, серед яких найголовніші: форми найважливіших інститутів, правила гри для усіх суб'єктів, які займаються господарчою діяльністю.

Український дослідник Н. Гражевська аналізуючи вітчизняну та зарубіжну літературу відмічає наявність двох крайніх поглядів на трактування майбутнього націй – держав в умовах глобалізації економіки:

1) дослідники, які вважають державу «провідним глобалізатором, акцентують увагу на тому, що постіндустріальний прорив та досягнення успіхів у глобальній конкуренції неможливі без активної ролі національних урядів;

2) прибічники протилежного підходу пишуть про «кінець ери держави» та повне її відмирання» [34, с. 278].

Аналіз вітчизняної і зарубіжної літератури дозволив автору враховуючи фактор глобалізації доказати, що остання (держава) не лише уніфікує та гомогенізує світовий економічний простір на основі новітніх чинників економічного зростання, а й збагачує, урізноманітнює моделі та типи економічного розвитку внаслідок трансформації національно-державного структурування економіки. Отже, стверджує вона: процес глобалізації не «скасовує» державу, а ускладнює, диференціює, наповнює новим змістом її функції, «вбудовуючи» національну економіку в набагато складніші структури загальнопланетарного рівня [34, с. 280-281].

Спираючись на дослідження Д. Стігліця, К. Оффе, Р. Нурєєва та І. Гладій Н. Гражевська пропонує розглядати в якості пріоритетних ті функції

держави, які направлені на створення конкурентних переваг в умовах глобалізації [34, с. 286-288]:

- визначення та реалізація стратегічних національних інтересів, формування національної моделі соціально-економічного розвитку, здатної забезпечити органічне включення економіки країни у транснаціональні відтворювальні цикли;

- сприяння інституційним змінам, спрямованим на утвердження загально цивілізаційних засад соціально-орієнтованого ринкового устрою, виходячи з того, що за сучасних постсоціалістичних перетворень ринок «не спирається на стихійну» емерджентну еволюцію, що, в основному, була панівним зразком в історії західних капіталів – першопрохідців», а створюється «згідно з проектом, який розробляється політичними елітами» і «залежить у щонайменших деталях від рішень, які вимагають обґрунтування»;

- зміцнення національної конкурентоспроможності, стимулювання інноваційного розвитку, «вирощування підприємств – національних лідерів, конкурентоспроможних на світовому ринку», відстоювання інтересів конкурентоспроможності країни шляхом лобювання у міжнародних дебатах щодо принципів і правил світогосподарських, економічних організацій тощо;

- створення інвестиційного клімату, стабільного законодавства, чітко визначених прав власності, виваженої податкової та стійкої фінансової систем, місткого споживчого ринку, стабільних зростаючих доходів населення, кваліфікованих кадрів;

- захист національної безпеки, попередження фінансових спекуляцій, контроль за ключовими ресурсами та галузями економіки з метою протидії негативним проявам глобалізації, захисту від бідності та знедолення, міжнародної злочинності та тероризму.

На користь позиції Н. Гражевської свідчить думка американського вченого Ф. Тейлора, що і в майбутньому людство представлятиме «мозаїку національних економік, що залишається основою світу всупереч масивній

глобалізації не меншою мірою, ніж за часів А. Сміта і Д. Рикардо» [Цит. за 126, с. 8-11].

Держава, на нашу думку в умовах глобалізації може відстояти національні інтереси тільки через створення конкурентоздатної економіки. Задля досягнення такої мети потрібно гнучко враховувати зміни, що проходять на світовому рівні та використовувати їх таким чином, щоб піднести національну економіку.

Д. Лук'яненко не вважає необхідним створення задля глобальної регулюючої системи глобального уряду. На його думку під ефективною інституційною системою сучасного етапу розвитку є полівекторна система, яка передбачає застосування мережевого принципу організації влади на різних рівнях, коли число центрів влади не обмежується. В таблиці 2.1 наведено основні змістовні характеристики економічних концепцій держави.

Порівняння різних концепцій держави з врахуванням особливостей впливу глобалізації на національну економіку дає змогу зробити висновок про зростання ролі держави в інституційному ракурсі. В умовах глобалізації для створення конкурентних переваг необхідно створення нового інституційного середовища, яке відрізняється рівновагою між формальними та неформальними інститутами (концепція ефективної держави). Для створення конкурентних переваг потрібне сприятливе для нововведень середовище на основі раціонального використання природних факторів й географічного розташування. Стійка конкурентоспроможність національної економіки спирається на соціально справедливе середовище, для якого притаманне постійне зростання людського та соціального капіталу через постійне зростання добробуту населення та соціально відповідальний бізнес (концепція соціально відповідальної держави) [70, с.122, 50].

Створення сприятливих умов для національної конкурентоспроможності для країн ринкової трансформації лежить у площині інституційних змін.

Таблиця 2.1

Змістовні характеристики економічних концепцій держави

«Держава загального добробуту»	«Ефективна держава»	«Соціально відповідальна держава»
1	2	3
Значні масштаби перерозподілу ВВП через бюджетну систему	Виконання базових функцій держави (гарантування легітимності та захист прав власності, забезпечення національної безпеки, прав і свобод громадян)	Здійснення інвестицій у соціальний капітал
Велике значення зовнішньої торгівлі (25-50 % ВВП)	Надання соціальних гарантій і допомог малозабезпеченим, усунення надмірної соціальної нерівності	Забезпечення економічної стабільності і фінансової стійкості через посилення державного контролю за рухом капіталу формування ефективної системи протидії вивозу капіталу, зменшення його спекулятивного обороту
Соціальний характер видаткової частини бюджетів: фінансування інвестицій у людський капітал, соціальні компенсації з безробіття та низьких доходів	Створення умов для ефективного підприємства і регулювання діяльності природних монополій	Вирішення проблеми нерівності перерозподілу доходів і невелювання соціальної напруги в країнах
Формування бюджетних доходів переважно за рахунок прогресивного прибуткового оподаткування фізичних осіб	Поєднання переваг ринку і структур громадянського суспільства у задоволенні суспільних потреб	Сприяння підвищенню соціальної відповідальності бізнесу
Бюджетне субсидування окремих галузей промисловості та сільськогосподарського виробництва	Протидія небажаним зовнішнім соціально-економічним ефектам	Посилення інституційного потенціалу держави, під яким розуміється здатність державних органів діяти в національних інтересах з максимальною вигодою для членів суспільства, забезпечення реалізації інтересів не лише ТНК, але її національних підприємств, держави і її громадян
	Підтримка макроекономічної стабільності і згладжування економічного циклу	

Складено за [126].

Новий інституційний порядок в умовах глобалізації вибудовується на двох рівнях глобальному, як компроміс глобальних та національних інтересів та національному – як цілеспрямована позиція учасників господарської діяльності по ефективному використанню потенціалу національної системи.

Особливої ваги набувають інституційні регулятори та інституційний вибір. Стосовно інституційних регуляторів та інституційних змін, за які відповідає держава, то важливо регуляційне випередження викликів, подій та неминучих процесів. Якщо дозволяє наше знання – а воно часто дозволяє, то формування інституціолізованих правил гри повинно передбачати майбутнє, щоб полегшити прихід чого-то бажаного або утруднити наближення чого-то не бажаного, або й взагалі зробити неможливим появу чогось такого, що неможливо прийняти [56, с. 176]

За Д. Норттом, результати цілеспрямованих інституційних змін залежать від методів їх реалізації. Зазначені методи визначаються загальною соціокультурною системою суспільства. В залежності від культури окремого суспільства впровадження однакових правил за різних умов можуть призвести до різних результатів [8, с. 186].

Особливо актуальним для України як й для усіх країн, що здійснюють ринкові перетворення є питання про інституалізацію інноваційного розвитку та формування національних конкурентні переваг. «Наздоганяльна» модель розвитку виявилася свого роду пасткою для постсоціалістичних країн. Вона не відповідає сучасному етапу науково-технічного прогресу, швидкості оновлення технологічних укладів, екологічним вимогам часу і особливостям економічної глобалізації. Сьогодні «необхідна інша модель – інтенсивного типу інноваційного напрямку в усіх сферах народного господарства»

«Важливим є той факт, що у всіх цих країнах істотну роль у реалізації інтенсивного типу економічного відтворення відіграла держава: вона не тільки визначала пріоритети НТП (ядерна енергетика, авіабудування, космічні дослідження, розвиток високошвидкісних залізничних магістралей,

уніфікація телекомунікаційного ринку тощо), але й забезпечила їх фінансування на 35-40% [48].

Як ми відмічали раніше важливе значення в оцінці ефективності держави відіграє інституційний вибір. Він залежить як від об'єктивних так й суб'єктивних чинників, сукупність яких та різновекторність їх дій породжують невизначеність вибору (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Чинники, що обумовлюють невизначеність інституційного вибору.

Зовнішнє середовище	<p>Стан економіки країни, ступінь її інтегрованості в світову економіку і міжнародні економічні інститути; Об'єм інституційних інвестицій; Характер інституційних бар'єрів; Механізм появи інституційних інновацій; Характер політичної системи; Співвідношення політичних партій і сил.</p>
Внутрішнє середовище	<p>Вплив груп спеціальних інтересів; Ступінь впливу інституційних інноваторів; Зміни в поведінці індивідів; Ступінь активності організацій і їх здатність відстоювати свої інтереси; Порядок зміни інститутів, що діє; Активи і інструменти лідерів; Стратегії учасників інституційних змін; Ступінь відповідності нового інституту соціально-культурному середовищу; Кількість учасників, зацікавлених в інституційних змінах</p>

Джерело: [127, с.43].

Саме в перехідних економіках в процесі інституційних змін виникає та актуалізується проблема інституційного вибору. Головна проблема перехідних економік полягає в тому, що все суспільство, всі його системи знаходяться в стані невизначеності. Перш за все, на особливості інституційних змін впливає той факт, що вони відбуваються в умовах нестійкості не тільки інституціональної, але і всієї суспільної системи.

Інституційні чинники стають провідним ресурсом конкурентноспроможності економіки завдяки здібності мінімізувати ризики та зняття невизначеності. Цей фактор відіграє особливе значення в інноваційної економіці, коли більшість основних джерел підвищення продуктивності вичерпані. На цю особливу роль держави звертають увагу Н. Гражевська [35, 36], Р. Гринберг [37], И. Дежина [44], Самохвалов [131] та ін.

Інституційні зміни, які виникають у відповідь на виклики глобалізації примушувати держави вибудовувати свою тактику і стратегію на базі системного бачення світогосподарських тенденцій і процесів, підтримувати свої компанії та фірми. Мова йде про те, що ефективні інституційні зміни, що сприяють національної конкурентноспроможності можливі тільки тоді, коли приватні бізнес-інтереси не суперечать як мінімум національним, а ще краще-співпадають з ними [130, с.69-72].

Держави, які не створюють відповідні інституційні умови виявляються не здатними опиратися тиску з боку глобальних гравців.

Впливові міжнародні організації створені за взаємною згодою держав та глобального капіталу, чинять координований тиск на власні уряди та незалежні держави з метою знищення або обмеження всього того, що може уповільнювати вільний рух капіталів чи перешкоджати свободі ринкової економіки. Міжнародний капітал, якщо можна так сказати, кровно зацікавлений у слабких державах [131, с. 56].

Шлях посилення держави та її ролі у досягненні конкурентноспроможності і національної економіки полягає, перш за все, у створенні інноваційної системи країни (див. рис. 2.1). Для трансформаційної економіки це не тільки актуально але життєво необхідно. Ринкова перебудова економіки може бути ефективною тільки через взаємодію ринку та демократії, що шукає свій вираз у такій системі інститутів, яка забезпечує інноваційну спрямованість діяльності суб'єктів господарювання (більш докладніше у розділі 3).

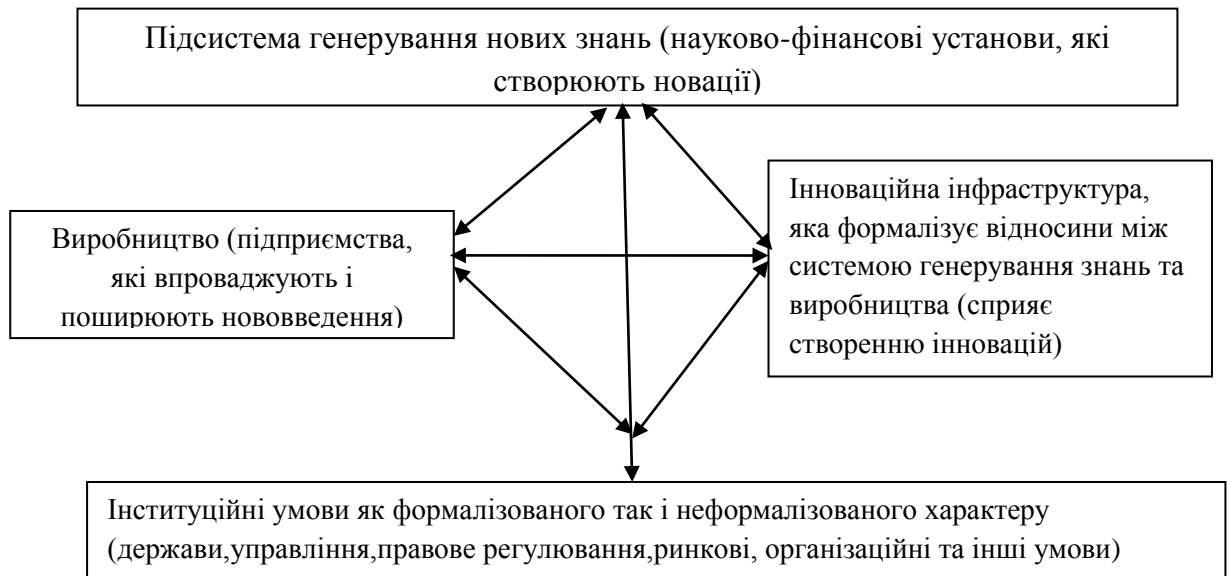


Рис. 2.1 Основні групи елементів інноваційної системи країни [22, с. 179].

Особливу роль у створенні адекватної системи інститутів відіграє інституціоналізація економіко-соціальних взаємодій, як механізмів створення правил і норм, що забезпечують передумови конкурентоспроможності національної економіки.

Держава є одним з найважливіших елементів системи національних інститутів, її роль у формуванні та закріпленні бажаного рівня національної конкурентоспроможності обумовлена виключними повноваженнями державних інститутів стосовно фіксації меж суверенітету по відношенню до зовнішніх конкурентів. Але ця межа не є абсолютною, тому що вимоги міжнародного розподілу праці, спеціалізації та кооперації можуть бути реалізовані лише за умови селективного допуску зовнішніх конкурентів на національний ринок. Пропускна спроможність зовнішньої межі економічного суверенітету регулюється національним торговельним, інвестиційним та валютним законодавством. Економічний суверенітет – це певний спосіб організації діяльності органів державної влади у нестабільному середовищі

зовнішньої конкуренції, спрямований на забезпечення первинності національних пріоритетів та критеріїв.

Таким чином, первинна роль держави у забезпеченні національної конкурентоспроможності підтримується шляхом формування та зміни умов національного економічного суверенітету. Втрата національного економічного суверенітету робить неможливим формування і підтримання бажаного рівня національної конкурентоспроможності. Найвним доказом може слугувати сучасна Греція, яка вже багато десятиліть є учасником євроінтеграційних процесів, але без чіткої лінії на підтримання та укріплення виключних повноважень держави у сфері забезпечення національної конкурентоспроможності. Відмова від національної грошової одиниці стала фатальним кроком на шляху втрати національної конкурентоспроможності Греції у останні роки.

Навпаки, в кращій бік можна відмітити прагматичну позицію Польщі щодо меж підпорядкування стратегічних національних рішень вимогам європейських стандартів та міркувань європейської солідарності. Така позиція знаходить свій вираз в «триманні до останнього» за національну грошову одиницю – злотий, що надає можливість державі забезпечувати не лише належну цінову конкурентоспроможність національного виробництва та регулювати монетарними заходами стан платіжного балансу, а підтримувати й належний рівень довіри в економіці і країні, в тому числі, і до самої держави. Це свідчить про вкрай важливу роль збереження та укріплення виключних повноважень держави для належного розвитку конкурентоспроможності – навіть за умови тісної участі в інтеграційних об'єднаннях високого рівня.

Компетентність держави пов'язана з відповідністю її устрою як національним уявленням про порядок та справедливість, що склалися історично, так і вимогам сучасного світового геополітичного та гео економічного середовища. Демократичний устрій держави, що побудований на конкурентних засадах організації політичної влади, в

найбільшій мірі відповідає конкурентним засадам національної і світової економіки. Тому динамічна компетентність держави, рівень якої є адекватним складності та невизначеності зовнішнього середовища, найкращим чином може бути забезпечена в умовах політичної демократії, хоча само по себе це є шансом, а не гарантією. Відсутність політичної конкуренції збільшує ризики втрати і компетенції, і національного економічного суверенітету як такого.

Таким чином аналіз ролі держави в створенні передумов підвищення конкурентоспроможності національної економіки дав змогу поширити теоретичні уявлення стосовно зростаючої ролі держави у налагодженні механізмів конкурентоспроможності національної економіки інноваційної спрямованості через ефективну взаємодію ринку та демократії шляхом адекватної системи інститутів, які забезпечують мотиви інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

2.2. Інституційні ресурси суб'єктного потенціалу господарчої системи

У контексті розвитку національної конкурентоспроможності інститути повинні забезпечувати активну цілеспрямовану позицію учасників господарської системи по відношенню зовнішніх конкурентів та контрагентів, тобто сприяти формуванню, розвитку та використанню суб'єктного потенціалу господарчої системи. Ця проблематика є особливо актуальною з огляду на посилення невизначеності зовнішнього середовища, активізацію останнім часом спроб підкорення національної економічної системи цілям та інтересам зовнішніх суб'єктів та інститутів. Для того, щоб адекватно протистояти таким спробам, не заважаючи міжнародному співробітництву та використанню переваг глобалізації, національна економіка повинна бути належним чином інституційно-структурована та організована вже на рівні суб'єктів господарювання.

Для оцінки впливу інституційних умов господарювання на рівень та динаміку національної конкурентоспроможності важливо проаналізувати процеси становлення суб'єктного потенціалу господарчої системи трансформаційного типу. Для цього необхідно виявити основні рівні суб'єктності в економіці та їх зв'язок з функціонуванням ринкових механізмів, які є основою ефективного розподілу суспільних ризиків між державою, підприємствами та домогосподарствами. Характеристика основних рівнів суб'єктності господарчої системи надасть можливість обґрунтувати заходи щодо активізації використання суб'єктного потенціалу економіки України, пов'язаних з підвищенням якості суспільних благ, які пропонує держава, стимулюванням розвитку малого та середнього бізнесу, захистом національного виробника та всіляким розвитком внутрішнього ринку.

Недостатній рівень конкурентоспроможності економіки України багато в чому обумовлений низькою щільністю інституційного середовища, відсталістю технологічної бази, вадами менеджменту підприємств і корпорацій, надмірним державним втручанням у функціонування господарчої системи. В значній мірі ці проблеми пов'язані з низьким використанням потенціалу суб'єктів ринкової економіки, що був сформований в країні за двадцять років ринкових реформ. Активізація інституційних механізмів свободи та відповідальності суб'єктів господарчої системи здатна внести вагомий внесок в забезпечення зростання національної конкурентоспроможності.

Ще в 30-ті роки минулого століття Дж. Коммонс звернув увагу на неоднозначний вплив інститутів на економічну поведінку суб'єктів господарювання [72]. Якщо людина повністю виконує приписи інституційних норм, то вона не може розглядатися як вільний суб'єкт, що зобов'язаний нести відповідальність за наслідки своєї поведінки. Вільний вибір та слідування інституційним нормам в певному сенсі виключають один одного. Таким чином, можна прийти парадоксального висновку: сфера

економічних інститутів не є економікою раціонального вибору, і тому вона не підлягає дії законів конкуренції і рівноважних цін. Хоча, насправді, саме відсутність чітких правил та обмежень породжує свавілля та безвідповідальність учасників господарчої системи.

Особливо гостро проблема співвідношення ринкової відповідальності та інституційної дисципліни встає в умовах фундаментальних поведінкових зсувів, коли невизначеність поведінки приймає загрожуючі масштаби, особливо для країн, що не завершили ринкові трансформації. Різні аспекти питання щодо ролі персонального вибору, ризику та відповідальності у функціонуванні та розвитку трансформаційних господарчих систем останнім часом розглядаються в роботах У. Бека [12], М. Делягіна [45], Л. Саммерса [130], Т. Унковської [147]. Економічна свобода та її ефективність, соціальна відповідальність держави та корпорацій, роль ризиків та невизначеності розвитку сучасних національних економік, глобалізація і регіоналізація – усі ці питання неможливо правильно ставити та розуміти, ігноруючи місце та роль суб'єктної складової. Для концептуального обґрунтування подальших інституційних реформ вкрай важливою є систематизація суперечливого змісту причинно-наслідкових зв'язків між ринковою свободою суб'єктів та інституційним збагаченням господарських систем в умовах глобальних трансформацій.

Суб'єкти – це своєрідні елементарні частинки економічного всесвіту. Як сучасна фізична наука виходить з фундаментальної єдності мікро- і мега-світу, доводячи принципову залежність устрою всесвіту від устрою та властивостей елементарних частинок матерії та їх складових, так і економічна теорія може спробувати знайти власні підвалини фундаментальної єдності суб'єкта господарювання та господарчої системи для отримання нового бачення розвитку економіки як розгортання сутнісних сил людини, її цінностей.

Суб'єкту притаманна властивість до збереження, відтворення та розвитку своєї ідентичності. З великим рахунком, саме це і є головним

змістом та мотивом його життєдіяльності. В свою чергу, це є однією з передумов збереження та розвитку суспільної ідентичності в ході еволюції, що супроводжується структурними, технологічними та інституційними зрушеннями. Якщо інноваційні процеси для суб'єкта є простором поглиблення та збагачення його ідентичності, то в цьому випадку не має необхідності примушувати його до інновацій (або «впроваджувати інновації у виробництво», за відомою радянською формулою). Висока інноваційність, адаптивність та гнучкість господарчої системи є непрямим, але надійним показником достатнього рівня її суб'єктності.

Існують декілька основних рівнів суб'єктності в економіці. *Нульовий рівень* суб'єктності відповідає безпосередньому підкоренню повсякденної поведінки людини ціннісним вимогам. Така поведінка притаманна монахам, священнослужителям, різного роду особливим людям «не від світу сього». Їх суспільна місія пов'язана з трансляцією соціальної спадщини, суспільного «заповіту». Участь таких суб'єктів у суспільній економіці є мінімальною і пов'язана з неформальними інститутами, такими як інститут натурального господарства, інститут благодійності, мережеві механізми взаємодопомоги. Додамо, що людина, яка взагалі не здатна виконувати простіші ціннісні вимоги чи обмеження такого суспільства, не може бути членом суспільства, а є ізгоєм.

Наступний, *перший рівень* суб'єктності (включаючи до себе у «знятому» вигляді нульовий рівень) базується на точному відтворенні у споживчих або виробничих рішеннях суб'єкта інституційних приписів, формальних і неформальних. Російський вчений Г.Б. Клейнер таку модель поведінки назвав «людина інституційна» [69]. Рівень особистої відповідальності такого суб'єкта обмежується вузьким полем дозволеної варіабельності інституційної поведінки. Відмітимо, що інституційна поведінка – це, як правило, трудова поведінка. Така поведінка, з одного боку, є консервативною, але з іншого боку, уявляє собою безпосереднє практичне втілення інститутів в повсякденній життєдіяльності багатьох людей. Суб'єкти

першого рівня підкоряються бюджетним обмеженням. Це означає, що актуальним інститутом включення в господарчу систему є інститут жорстких бюджетних обмежень.

В той же час, мінімальні ризики господарчої поведінки на цьому рівні можуть змінитися на вельми суттєві ризики у разі потрапляння системи у зону підвищеної невизначеності, у інституційні пастки або у ситуацію інституційних зсувів. Простого слідування інституційним приписам вже не вистачає для гарантованого доступу до споживчих ресурсів в межах наявного бюджету. У цьому випадку інститут соціальних гарантій дає змогу утримати у інституційному полі тих суб'єктів, які втратили безпосередній зв'язок між інституційною поведінкою та доступом до споживчих ресурсів.

Другий рівень суб'єктності визначається таким атрибутом як раціональний вибір та рівноважні ціни (в тому числі, і рівноважна заробітна плата). Рівень особистої свободи вибору і відповідальності за його наслідки піднімається на цілий історичний щабель. Відповідно до цього для суб'єкта розширюється доступ до суспільних ресурсів. Цінова свобода суб'єктів підвищує здатність системи до цілісної поведінки.

Якщо ціни втрачають властивість рівноважності, то знижується суспільно-економічний статус раціонального вибору і виникає ілюзія неефективності його як такого. Замість відновлення належної суб'єктності виникає тенденція до компенсації свободи господарської діяльності посиленням державного втручання в економіку. Загальна сума невизначеності зростає, хоча за формальними ознаками система переходить в режим максимального регулювання. Прикладом важкої макроекономічної і інституційної деструкції під впливом відмови від рівноважних цін можуть слугувати наслідки рішення у серпні 1971 року Президента США Р. Ніксона про заморожування цін і заробітної плати на 90 днів (у відповідності до Закону про економічну стабілізацію 1970 року). На протязі трьох років відбувалася адаптація та корекція системи контролю за цінами і заробітною платою. Це породило масові перекося між виробництвом і споживанням,

багато неочікуваних проблем в самій системі державного контролю і регулювання, та, у кінцевому рахунку, сприяло поглибленню кризових явищ [173].

Прихованою умовою раціонального вибору є його мінімальна або нульова конфліктність с інституційними вимогами та заборонами. У разі конфлікту суб'єкту з інституційними приписами (поведінка відхиляється від коридору середнього розкиду типової поведінки) ймовірність отримання бажаного результату знижується на таку величину, що суб'єкт вимушений враховувати її у процесі вибору. З іншого боку, інституційне середовище повинне бути більш менш стабільним, інакше воно само стає джерелом невизначеності.

Третій рівень суб'єктності пов'язаний з усвідомленим прийняттям ризику, коли суб'єктові не вистачає часу або інформації для прийняття раціонального вибору за звичайною процедурою. Компенсація дефіциту часу і інформації в прийнятті рішень забезпечується за рахунок креативного або професійного ресурсу. Стійкий ризик є одним з головних стимулів професіоналізації діяльності суб'єктів в умовах ринку, розвитку методів і інструментів професійного менеджменту. Пригнічення, або приховування чинників ризику для суб'єктів обертається зниженням соціального статусу професійності.

Рівень суб'єктності учасників господарської системи є, у певному сенсі, тотожним рівню ризику, який вони свідомо приймають на себе у ході господарської діяльності. Представимо фактичний рівень ризику господарюючого суб'єкту як такий, що складається з індивідуально компенсованого ризику та некомпенсованого залишку середнього ринкового ризику, який приймає на себе суб'єкт під тиском конкуренції. Показником ризику господарського рішення суб'єкту може слугувати ставка дисконту майбутніх доходів.

Якщо залишковий рівень індивідуального некомпенсованого ризику суттєво нижче за депозитний процент, то це дає можливість суб'єктові

шукати інвестиційні альтернативи простому збереженню своїх доходів. До речі, це означає, що економіка з високими депозитними ставками, крім низької інвестиційної активності, ще й є «недостатньо суб'єктною».

Якщо ж ринкова ставка дисконту є нижчою за рівня компенсованого ризику, то інвестиційна активність може приймати надмірний (переважно спекулятивний) характер, що породжуватиме прихований структурний ризик. Формально досягнутий рівень суб'єктності такої системи може набагато перевищувати фактичний рівень професійності інвесторів. При цьому виникатиме інституційний дисбаланс, пов'язаний з нестачею загального інтегративного потенціалу наявних інститутів. Тому підвищення ставок на певному інтервалі може розглядатися як інструмент збалансування фактичних ризиків (включаючи і приховані) і фактичного рівня професійності суб'єктів.

Занадто низькі процентні ставки обумовлюють падіння ролі чинників інституційного капіталу, професійних менеджерських ресурсів. Поширюється коло суб'єктів, для яких фінансові операції стають доступними. Завдяки мережевим технологіям відбувається негативна демократизація інвестиційної діяльності, впритул до рівня профанації (наприклад, ринок Forex), яка приховує жорстке розшарування ринків на професіоналів і «чайників». Реклама на кшталт: «Не бійся, ми швидко навчимо тебе заробляти на Forex» відображає наміри професіоналів забудь-яку ціну знизити середній рівень професіоналізму ринків та підвищити таким чином відносне значення власного професійного потенціалу. При цьому не враховується ефект загального падіння ефективності інституційного середовища як один з головних чинників структурного ризику.

Передумовою ризикової поведінки за окремими напрямками діяльності виступає можливість раціонального вибору за тими умовами та ресурсами, які піддаються оцінці і моделюванню в звичних координатах максимізації корисності використання наявних ресурсів. Поширення доступу до суспільних ресурсів і більш високий ступень свободи обумовлені тим, що

суб'єкт, який ризикує, враховує більш широке коло альтернатив, беручи при цьому на себе повну відповідальність за наслідки свого ризику.

Наступним, *четвертим*, рівнем суб'єктності в економіці є рівень новатора як свідомого суб'єкта змін будь якого роду – технологічних, ринкових, інституційних. Позиція такого суб'єкта є максимально конфліктною і ризиковою, але у разі виграшу він претендує на максимальний (іноді монопольний) дохід від своєї інновації.

В той же час в будь якій системі суб'єктний вимір системи не є абсолютним і необмеженим. Суб'єктність господарчої системи обмежена фундаментальною зовнішньою і внутрішньою невизначеністю, з якою завжди межує система в просторі і часі. Саме з сфери перехрещення системи з її іманентною межею невизначеності і виходять фундаментальні (несистемні) новації, у виникненні яких важливу роль відіграють випадкові події та процеси. Але такі інновації – це лише один з ефектів присутності невизначеності в функціонуванні будь яких господарчих систем. Не можна забувати про небезпечні руйнуючі імпульси, які завжди здатна генерувати сфера ентропійних процесів. В тій мірі, в якій з різних причин стискується суб'єктний вимір господарчої системи, невизначеність починає відігравати роль джерела руйнуючих імпульсів. Лише відновлення оптимальної суб'єктності системи здатне перебороти цю тенденцію.

Інститути відіграють одну з головних ролей у зниженні невизначеності життєдіяльності соціальних суб'єктів будь-якого рівня. Будучи переведеною на рівень суб'єкту, інституційна система отримує перетворену форму *інституційного капіталу*. У сучасній літературі існує декілька трактувань цього поняття. Наприклад, Є.В. Янченко розуміє під ним інститути, що сприяють ефективному формуванню, накопиченню, відтворенню та використанню усіх видів капіталу. Власником цього капіталу є, перш за все, держава [175, с. 97]. Н.Г. Філатова трактує інституційний капітал як інститути, які сприяють зниженню трансакційних витрат [151, с. 125]. При цьому велике значення вона віддає інституціоналізованим станам людського

та соціального капіталу, у створенні яких активну участь приймає конкретна особистість як суб'єкт. І.В. Тимошенко трактує це поняття з точки зору ресурсного підходу, який дає підстави для включення його у теорії росту, теорії організацій і т.д. [143, с.30]. При цьому як зауважує Поль Бенедик у теперішній час це поняття ще не опрацьоване [155].

Ми вважаємо, що для цілей нашого дослідження найбільш важливим є суб'єктний аспект цього поняття, який дає можливість розглядати його у контексті свободи та відповідальності суб'єктів господарювання.

У нашому розумінні інституційний капітал суб'єкта – це його здатність використовувати для виробництва доданої вартості відносні переваги кооперації та доступу до суспільних ресурсів, які суб'єкт отримує шляхом виконання інституційних правил та обмежень. До інституційного капіталу також включається здатність ефективно пристосовуватися до інституційних змін, зберігаючи та розвиваючи при цьому свою ідентичність, що може бути розцінено як інституційна стійкість суб'єкта. Національний інституціональний капітал – це сукупність інституційного капіталу суб'єктів господарювання: держави, домогосподарств та інститутів громадянського суспільства, а також та частина зовнішнього інституційного капіталу, яка належить іноземним інвесторам та використовується ними в процесі їх діяльності.

Таким чином, інституційні реформи в умовах трансформаційних зрушень повинні бути доведені до рівня приросту інституційного капіталу суб'єктів господарювання. Лише у цьому випадку реформи є чинником зростання національної конкурентоспроможності. За певних умов, коли реформи відбуваються під тиском міжнародних інститутів та інших держав, вони занадто повільно призводять до зростання національного інституціонального капіталу, але дуже швидко створюють вигідні умови для зовнішніх конкурентів. У цьому випадку реформи можуть призводити до зниження відносної національної конкурентоспроможності.

Такі міркування можуть підказати відповідь на актуальне питання: чому інститути, які ми впроваджуємо у відповідність до рекомендацій Міжнародного валютного фонду і Світового банку – гарні, а результати впровадження погані. Скоріш за все, тому, що наявна інституційна спроможність та стійкість суб'єктів не відповідає інтенсивності та напрямам інституційних змін.

Фактично в результаті деяких особливо радикальних реформ інституційний капітал країни навіть знижується. Це ще раз свідчить про виключну важливість національного інституційного суверенітету, тобто реальної здатності держави робити вибір реформ та відповідати за його наслідки.

Приріст національного інституційного капіталу може служити одним з критеріїв ефективності інституційних реформ в країні. Проявом цієї ефективності можуть бути стан та динаміка платіжного балансу, динаміка та структура прямих та непрямих іноземних інвестицій, національна продуктивність праці.

В умовах достатньої фінансової глибини економіки одним з додаткових рівнів свободи та ризиків суб'єкта є можливість подолання розривів в грошових потоках за рахунок кредиту. Без розвинутої системи взаємних кредитів та боргів суб'єктів динамічна рівновага в ринковій економіці неможлива. Кредит – це обов'язкова умова ефективного розподілу і використання ресурсів в умовах сформованої системи спеціалізації і кооперації та інституційної структури індустріальної економіки.

З розвитком індустріальної системи нормальне функціонування в умовах грошових розривів стає доступним для широкого кола взаємозалежних суб'єктів, у тому числі, для держави, домогосподарств і фінансових корпорацій. Принципи еквівалентного обміну і жорстких бюджетних обмежень в умовах кредиту не скасовуються, а ускладнюються і конкретизуються відповідно до технологічних та інституційних реалій. Непрямими критеріями рівноважного рівня кредиту є, з одного боку,

макроекономічні показники інвестицій, зайнятості, інфляції і темпів зростання ВВП, з іншого боку – динамічна стабільність соціально – інституціональної структури, що забезпечує ефективність економічної влади, необхідний рівень довіри та адаптивності суб'єктів, їх здатність ефективно пристосовуватися до коливань кон'юнктури і грошових потоків. Але іноді для суб'єкта борг є не лише джерелом покриття тимчасових розривів у грошових потоках, а ще й «рефлекторним» засобом подолання його функціональної та інституційної неспроможності. Причинами такої неспроможності можуть бути низька конкурентоспроможність, відставання від тенденцій інституційних змін (зрушень), системні управлінські помилки. За рахунок боргу суб'єктові можна або виграти час для пом'якшення чи подолання дії вказаних причин, або взагалі відкласти у майбутнє додаткові витрати та втрати, формально зберігаючи наявний рівень рівноваги та доходів. Це в рівній мірі відноситься як для окремих суб'єктів господарювання, коли вони за допомогою нескінченного перекредитування відкладають банкрутство, так і для держави в цілому, котра фінансує соціальні видатки за рахунок збільшення державного боргу.

Задасмося питанням: чи можна вважати такого суб'єкта здатним до раціональної поведінки на довгих інтервалах, яка націлена на збереження та розвиток його ідентичності? Що відбувається всередині системи, де суб'єкти отримують можливість відкласти реалізацію ризиків на майбутнє за рахунок зростання заборгованості?

Як було відмічено вище, головним системним ефектом суб'єктної складової у господарчих системах є розподіл ризиків та зняття невизначеності функціонування і розвитку систем на довгострокових інтервалах. Завдяки суб'єктам рівень порядку підвищується, а ентропія системи знижується. Частина системної невизначеності перекладається на окремих автономних суб'єктів, які діють, виходячи зі своїх оцінок ризику та уявлень про наявні ресурси та власну корисність. Функціонування та безпека окремих суб'єктів не є безпосереднім завданням системи, тому вона таким

чином суттєво знижує загальну невизначеність, концентруючись на тих проблемах, які не спроможні вирішувати суб'єкти.

Іноді навіть стверджують, що максимальний рівень ризику суб'єктів сприяє високій стійкості системи, приводячи при цьому приклади умов життя (існування) палестинців у секторі Газа, або мешканців бразильських фавел – і в першому, і в другому випадку такі соціальні субсистеми знищити майже неможливо. Суттєве заперечення проти такої тези складається у наступному: індивідуальні ризики для таких суб'єктів досягають руйнуючого рівня для їх власної ідентичності, тому у таких випадках радикального «переформатування» ціннісних підстав соціальної поведінки казати про свідомий вибір та його наслідки неможна.

Системи з оптимальним інституційно забезпеченим розподілом ризиків здатні до ефективного функціонування та розвитку в умовах високої невизначеності та суттєвих змін, включаючи і інституційні інновації, що може бути охарактеризовано як *інституційний запас мінливості*. Глибокі суб'єктні підвалини суспільства та економіки належать до одного з головних чинників стабільності на довгострокових інтервалах.

Слабкість теоретичних позицій критики так званого «ринкового фундаменталізму» складається в тому, що не помічається питання про інституційний розподіл ризиків та відповідальності як природного механізму стабільності складних систем. Мрія Нерона про одну голову у народі, яку можна разом відрубати, може в кінці кінців збутися у вигляді світового уряду, що управляє світом за допомогою супер-сервера, який чекає на свого Нерона.

Головною вадою трансформаційної економіки України є вузькість її суб'єктного базису. Невизначеність та ризики сконцентровані у невеликій кількості мега-суб'єктів, таких як держава і фінансово-промислові групи. Інші учасники не мають справжньої свободи вибору, і тому не можуть в повній мірі свідомо обирати прийнятний для них рівень невизначеності та ризику їх життєдіяльності. Рівень ризику нав'язується їм іншими суб'єктами.

Ускладнюючою обставиною є переплетення олігархічних та державних інститутів, яке призводить до ще більшої концентрації національних ризиків та обмеження простору можливих рішень держави. Про небезпеку такої моделі свідчить невизначеність щодо вибору інтеграційного напрямку, яка у 2014 році привела до найнебезпечнішої кризи за всі роки існування незалежної держави.

Для економіки України в умовах аномально високої зовнішньої та внутрішньої невизначеності шансом може бути суттєве розширення суб'єктних підвалин економіки, що надасть можливість декомпозиції системних ризиків і невизначеності на диверсифіковану сукупність ризиків окремих суб'єктів та їх груп. Розвиток малого та середнього бізнесу та становлення інститутів громадянського суспільства не лише знижуватимуть невизначеність соціально-економічного розвитку, але й створюватимуть додаткові виміри свободи в прийнятті національних стратегічних рішень на підставах первинності національних інтересів, з урахування суперечливих умов глобальної інтеграції та нівелюючи геополітичні впливи.

З такої точки зору надмірна боргова залежність, як мінімум, не сприяє поглибленню суб'єктного виміру. Позитивна свобода боржника постійно звужується. Борг, якщо він не використовується на цілі подолання проблем, що його викликали, призводить до зв'язування суб'єкта у виборі вузьким полем погашення або відновлення його боргових зобов'язань. Зі сфери підконтрольних процесів випадають грошові потоки, рівень ліквідності та платоспроможності. На скільки знижується свобода вибору, на стільки ж знижується і фактична відповідальність. Поступово вибір такого суб'єкту стає все менш раціональним з позицій збереження або підвищення рівня рівноваги у зовнішньому середовищі, відновлення та розвитку його ідентичності.

Тому боржник повинен чітко усвідомлювати, що за певних умов він може встати на незворотний шлях функціональної, фінансової і інституційної деградації, в наслідок втрати принципово важливих властивостей суб'єкта як

такого. Якщо суб'єкт втрачає свободу вибору, загрози його існуванню починають зростати, аж до катастрофічного рівню. За певних умов кредитори можуть стати незацікавленими у існуванні такого боржника як фінансової «чорної діри» і вдатися до заходів його повного переформатування (банкрутство, дефолт, зовнішнє управління).

Функціональні втрати суб'єкту, який підсів на «боргову голку», складаються у формальних або неформальних зобов'язаннях не вдаватися до конкуренції на тих ринкових сегментах, які прямо чи не прямо є важливими для кредитора; зобов'язаннях врахування інтересів кредитора у ринкових рішеннях боржника щодо продажів та закупівель (так звані зв'язані кредити); умовах включення на не вигідних умовах у технологічні, фінансові або ринкові ланцюжки (мережі), у яких зацікавлений кредитор; обмеженні стратегії розвитку виключно цілями підвищення спроможності до погашення боргу, відмова від інвестиційних ризиків, в яких кредитор незацікавлений за визначенням.

Така залежність не виключає, що деякі умови можуть бути вигідними для боржника, але критерієм їх прийняття є інтерес кредитора. Це породжує системні зрушення в менеджменті, в повноваженнях та відповідальності підрозділів, в процедурах прийняття рішень. Якщо казати узагальнено, критеріями прийняття рішень стають не лише оцінки доходності та ризику і рівноважні ринкові ціни, а ще й формальні та неформальні умови отримання та обслуговування кредиту. На певному рівні боргу кредитні умови як критерій рішень починають за значимістю переважати критерій рівноважних цін. Боржник перетворюється з самодостатнього суб'єкта у інструмент досягнення цілей кредитора.

Десуб'єктивації може сприяти ще й ціннісна деструкція, що іноді притаманна хронічним боржникам. Як свідчать соціологічні дослідження, хронічні боржники частіше схильні до девіантної економічної поведінки. Для них чесність та добросовісність під тиском кредитних вимог отримують занадто високу альтернативну вартість, тому відмова від них на користь

опортуністичних практик виглядає в їх очах як раціональна поведінка. Намагання отримати за будь яку ціну новий кредит штовхає їх на шлях прямого обману, що потребує від кредитора додаткових заходів з забезпечення повернення кредиту. Невипадково, що в умовах кризи активізувалася така стародавня фінансова інституція як ломбард, а також приховане лихварство (наприклад, популярна лихварська схема «гроші до зарплати»). Таким чином в економіці формується особлива сфера кредитно-боргових зв'язків з низьким рівнем довіри, в якій не потрібна значна частина сучасних інститутів. Функція цієї системи складається в обслуговуванні поступової соціально-економічної деградації суб'єктів, які вивільняють економічний простір для більш енергійних та консолідованих суб'єктів, наприклад, мігрантів.

Зрозуміло, якщо суб'єкт господарчої діяльності має достатні корпоративні професійні, структурні, технологічні та фінансові ресурси або зберігає реальні альтернативи, він може відійти від траєкторії боргової деградації за рахунок цілеспрямованої реструктуризації бізнесу, яка має на меті, перш за все, відновлення реальної свободи вибору на підставах первинності власних поточних і довгострокових інтересів. Така реструктуризація передбачає відновлення контролю за грошовими потоками за умови усвідомлення неминучих втрат та тимчасового зниження рівня у зовнішньому середовищі. Вибір такого шляху означає підвищення конфліктності та ризиків менеджменту, що підсилює невизначеність внутрішнього середовища. В цих умовах відновлення суб'єктності може початися з реструктуризації топ-менеджменту, метою якої буде забезпечення відповідності між складністю та динамічністю середовища, з одного боку, та професійними здібностями та рівнем відповідальності менеджерів – з іншого.

У разі деструкції суб'єктних механізмів стихійної інтеграції та координації виникають серйозні збої у функціонуванні економічних інститутів, які пристосовані до зняття лише базової невизначеності господарчих систем. Держава, інтуїтивно відчуваючи фундаментальну

небезпеку концентрації ризиків, спробує компенсувати згасаючи суб'єктивні підвалини економіки штучним чином за рахунок активізації адміністративних інструментів, фінансових пільг, полегшення умов доступу до ліквідності для комерційних банків з метою стимулювання їх кредитної активності у реальному секторі. Це нагадує замкнуте коло, тому що саме кредитна експансія сприяє десуб'єктивації господарчої системи. Таким чином, економіка опиняється у кредитній пастці.

Про те, що це насправді пастка, свідчать принципові складності з виходом з кризи після 2008-2009 років. Неодноразові кількісні пом'якшення до яких, починаючи з 2009 року, вдавалася Федеральна резервна система США, призводили у сфері зайнятості до зовсім не тих результатів, що очікувалися. Декілька років поспіль безробіття у США залишалось на неприпустимо високому рівні. Тому іноді такі програми порівнюють з тією стадією діабетичної хвороби, коли організм втрачає чутливість до інсуліну. У цьому випадку економіка втрачає чутливість до збільшення ліквідності та здешевлення кредитів. Це руйнуючим чином впливає на трансмісійний механізм грошово-кредитної політики.

Наприкінці 2013 року ФРС оприлюднила економічний прогноз, згідно якому за три роки в Америці відновиться ринок праці і безробіття впаде до 5,5%. Ставка по федеральних фондах складе 2% до кінця 2016 р., або в реальному вираженні. Нульова вартість грошей відображає принципові відмінності сучасної ситуації. У попередні десятиліття, коли безробіття було на низькому рівні, ставка в реальному вираженні варіювалася від 1% до 5%, нагадує британський журнал *The Economist* [13, 152].

Частина причин такої ситуації носить функціональний характер, як наслідок тієї макроекономічної розбалансованості, що накопичувалася в економіці і на фінансових ринках роками. До цих причин можна віднести надлишок заощаджень у світовій економіці, який сформувався в першу чергу за рахунок країн з ринками, що розвиваються. Наприклад, підраховали, що

частка населення, яка має заощадження, в країнах, що розвиваються (35-69 років) збільшується, але вона досягне свого піка не раніше 2025 [153].

В той же час не можна не відмітити стійко низький рівень інвестиційного попиту, якому відповідає низький попит на кредитні ресурси. Низька вартість грошей, яка іноді досягає навіть від'ємних значень – це зворотний бік деструкції суб'єктних підвалин економіки. Якщо представити умовну ієрархію суб'єктів, починаючи знизу, у такому вигляді: споживач – виробник – інвестор – новатор, то кредитна пастка в економіці захоплює, в першу чергу, дві центральні ланки – інвестора і виробника. Споживач може якийсь час реалізовувати свою суб'єктність у перетвореній формі заощаджень (хоча відносна привабливість заощаджень постійно знижується), а новатор – у формі надприбутку. Але обидва ці суб'єкти не здатні належним чином завантажити систему економічних інститутів, тому значна частка останніх залишається незатребуваною. Інститути, якими не користуються, піддаються ерозії, «забуваються». Само по собі це нібито не загрожує інституційній рівновазі, але ситуацію ускладнює явище компліментарності економічних інститутів.

Прикладом інституційної компліментарності можуть слугувати два базових мета-правила»; ринкової системи: правило еквівалентного обміну та правило жорстких бюджетних обмежень. Якщо їм слідує більшість суб'єктів, то ринкові попит, пропозиція та ринкові ціни в кінцевому рахунку діють в одному напрямі ефективного розподілу та використання обмежених ресурсів. Якщо ж хоча б одного з цих правил не додержується значна кількість суб'єктів, то ціни стають нерівноважними і тому порушують системну єдність індивідуальних дій ринкових суб'єктів, надсилаючи перекручені сигнали щодо попиту і пропозиції.

В умовах прихованої інституційно-ціннісної деструкції той, хто намагається додержуватися правил, частіше програє, ніж той, хто їх порушує. Виникає негативний вимір конкуренції, який призводить до погіршення загальної рівноваги. Довіра впадає, зростають трансакційні витрати.

Внаслідок зниження ефективності можливе виникнення дефіциту, що призводитиме до ще більш нерівноважних цін.

Занадто дешеві кредитні ресурси призвели в світі до штучного прискорення глобалізації у попередні 20 років, коли вона не була забезпечена відповідними структурно-інституційними зрушеннями.

Проблему інституційного виміру намагалися вирішити на шляхах пригнічення ціннісної складової, що б люди були готові прийняти будь які нові правила, не оцінюючи їх з позицій власних цінностей. Але глобальні активи, створені за таких умов, без надійних інституційних гарантій, виявилися занадто ризиковими, тому природною реакцією з боку інвесторів стала деглобалізація активів в післякризові роки.

В Україні тенденція до зростання зовнішнього і внутрішнього боргу починається у другій половині 2000-х років, коли почалася експансія іноземного банківського капіталу, яка супроводжувалася зростанням кредитних ресурсів банківської системи. Але ці ресурси мали переважно зовнішнє походження і не були результатом трансформації внутрішніх збережень. Одне це вже породжувало серйозну поведінкову диспропорцію між схильністю до збережень та схильністю до споживання. Економіка отримала сильний споживчий ухил, який одночасно призводив до зростання зовнішнього боргу, боргу домогосподарств та стагнації національних виробників внаслідок посилення зовнішньої конкуренції. Така тенденція була «органічно» посилена популістськими діями держави, обумовленими поточними політичними міркуваннями, що породжувало в умовах звуження внутрішнього ринку до зростання дефіциту бюджету, який покривався за рахунок зовнішніх запозичень.

Завдяки експансії споживчих кредитів сформувався сильний фінансовий важіль: доходи населення зростали швидше, ніж ВВП, а споживання населення зростало швидше, ніж доходи. Це сприяло виходу споживчих очікувань населення на траєкторію дуже крутого зростання, що, в свою чергу, підштовхувало попит на споживчі кредити. Відображенням

цього стали аномально високі темпи зростання споживчих кредитів в Україні на протязі 2006-2008 років – в два рази кожного року, тобто майже у вісім разів за період. Паралельно з цим іноземний виробник активно виштовхував з національного ринка національного виробника, що призводило до погіршення платіжного балансу. Криза в Україні була неминуча, навіть якщо б світова економіка стійко зростала на протязі 2008-2009 років.

Зворотний бік сильного фінансового важеля – сильний фінансовий ризик. В умовах падіння доходів рівень споживання обов'язково падатиме сильніше, ніж падають доходи і ВВП. Якщо б паралельно з падінням рівня споживання відновлювалися стимули до компенсації втрат населення за рахунок більш активної діяльності, пошуку додаткової роботи, то втрати суб'єктності як національного ціннісно-інституційного ресурсу були б мінімальними. Нажаль, внаслідок негативних змін в очікуваннях і настроях, що відбулися за роки експансії споживчого кредитування, та руйнування національно виробництва, особливо представленого малим та середнім бізнесом, втрата суб'єктності у окремих сегментах домогосподарств виявилася майже незворотною. Наприклад, кількість суб'єктів, що зареєстровані у державних органах України, за 2010-2014 роки скоротилася на 600 тис. Якщо у 2010 році на 10000 населення приходилося 477 суб'єктів господарювання, то у 2012 – тільки 351 [13]. У тому ж напрямі діє низька якість суспільних товарів, які пропонує громадянам держава – судовий захист, охорона суспільного порядку, антимонопольне регулювання ринків. Періодичні зміни правил під гаслом непопулярних, але вкрай необхідних реформ, знецінюють інституційні підвалини стабільного існування суб'єктів, призводять до вкрай низької оцінки майбутніх доходів (вигід) і тому унеможлиблюють будь які довгострокові плани та стратегії. Індивідуальні ризики стрибком підвищуються, що актуалізує стародавні програми виживання.

На тлі глибокої та несправедливої нерівності втрата соціально-економічної суб'єктності означає критичний рівень відчуження людини від

суспільства і держави та сприяє виникненню феномену «негативної суб'єктності», тобто стійко деструктивних по відношенню до держави моделей поведінки, включаючи деякі примітивні моделі солідарної поведінки. Соціально-політична криза в Україні наприкінці 2013 року виникла з сукупності різних причин, але ніякі б дії та заколоти не могли б дати такий результат, якщо б в країні за попередні роки не було створено «сприятливого» суб'єктного середовища. Якщо українському суспільству вдасться подолати цю кризу без серйозних втрат, економіка все одно ще багато років буде потерпати від низького рівня суб'єктності, тобто буде вразливою та нестійкою по відношенню до внутрішніх та зовнішніх шоків.

В умовах занадто високого рівня внутрішнього та зовнішнього боргу універсальними рецептами вважаються бюджетна консолідація, фінансове оздоровлення, відмова від будь яких дотацій. Небезпека таких заходів складається в тому, що вони можуть сприяти поглибленню нерівності. Як свідчать аналітичні оцінки Д. Фурчері і П. Лунжани [184] тягар бюджетних скорочень розподіляється у суспільстві вкрай нерівномірно. Проаналізувавши дані по 17 країнах за останні 30 років, вони надійшли висновку, що за скороченням дефіцитів бюджету слідувало посилення нерівності: через два роки після консолідації бюджету коефіцієнт Джині збільшився на 0,2 процентних пункту, а через вісім років – майже на 1 процентний пункт. Причиною цього є несумірний збиток, який спричиняє скорочення соціальної допомоги групам населення с низькими доходами.

Будь які макроекономічне оздоровлення та бюджетна консолідація в Україні, що спрямовані на забезпечення національної конкурентоспроможності, повинні супроводжуватися реальними та сильними заходами, які передбачають відновлення належного рівня суб'єктності на рівні підприємств і на рівні домогосподарств. Тим самим об'єктивно знижуватиметься суспільний попит на корупційні механізми доступу до ресурсів та підвищуватиметься попит на подальшу інституціоналізацію господарчої системи.

Це означатиме, перш за все, обов'язковість вибору та відповідальності за його наслідки, тобто ефективний розподіл певної частини суспільних ризиків між державою, підприємствами та домогосподарствами. Такі заходи повинні включати до себе підвищення якості суспільних благ, які пропонує держава, стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, захист економічної свободи національного виробника та всілякий розвиток внутрішнього ринку. Реальна дерегуляція економіки повинна перетворитися з гучного гасла на один з головних критеріїв ефективного розвитку державних інститутів. Лише у цьому випадку буде можливою така декомпозиція загальної невизначеності господарчої системи в глобальному конкурентному просторі у сукупність окремих суб'єктних ризиків, яка дозволить системі отримати належну стійкість та адаптивність в умовах вкрай ризикового або просто ворожого зовнішнього середовища.

Проводячи інституційні реформи бажано знати, який само буде результат цих реформ, як вплине реформа на конкурентоздатність національної економіки. Оцінюючи рівні суб'єктного вимірювання господарської системи через потенціал інституційного капіталу, що зводиться до здатності суб'єкта використовувати для виробництва доданої вартості відповідні переваги кооперації та легального доступу до суспільних ресурсів.

Приріст доданої вартості виникає за рахунок використання суб'єктами господарювання інституційних правил та обмежень. Для зростання інституційного капіталу особливо в умовах глобалізації, у процесі постійних динамічних змін особливу роль відіграє така риса національної культури як здатність ефективно пристосовуватися до інституційних змін, підкорювати їх для реалізації своїх цілей. Не втрачаючи свою ідентичність, а, навпаки, зберігаючи та розвиваючи її, інкорпорує та перетворює інституційні зміни на інституційний капітал.

Таким чином соціально-економічні передумови конкурентоспроможності національної економіки знаходять свій вираз у

інституційному капіталі, як здатності суб'єктів використовувати для виробництва доданої вартості відносні переваги кооперації та легального доступу до суспільних ресурсів, що він отримує шляхом використання інституційних правил та обмежень, а також здатність ефективно пристосовуватися до інституційних змін, зберігати та розвивати при цьому свою ідентичність. У якості критерію позитивного впливу інституційних реформ на конкурентоздатність національної економіки слід вважати приріст інституційного капіталу.

Висновки по другому розділу

В сучасних умовах актуалізуються інституціональні ресурси підвищення конкурентоспроможності національної економіки в зв'язку з наступними причинами:

- ускладненням оточуючої дійсності за рахунок взаємопереплітіння різного рівня економічних, соціальних, політичних, демографічних та інших процесів і відносин;
- динамізмом та масштабністю соціально-економічних перетворень;
- одночасним перебігом та накладанням в часі і просторі принаймні трьох світових трендів: глобалізації, постіндустріалізації, ринкової трансформації.

В таких умовах конкурентоспроможність національної економіки визначається не тільки традиційними та інноваційними факторами, але все в більшій мірі інституційними, які здатні реагувати на зміни та створювати найбільш ефективні норми правила та моделі поведінки суб'єктів господарювання.

Визначальним чинником ринкових перетворень в трансформаційних країнах та створення конкурентоспроможності національної економіки стає держава, яка в нових умовах визначає та реалізує стратегічні національні інтереси, формує національну модель соціально-економічного розвитку,

здатну забезпечити органічне включення економіки країни у транснаціональні відтворювальні цикли.

Створення сприятливих умов для національної конкурентоспроможності для країн ринкової трансформації лежить у площині інституційних змін, які повинна створити та налагодити держава.

Порівняння різних концепцій держави з врахуванням особливостей впливу глобалізації на національну економіку дає змогу зробити висновок про зростання ролі держави в інституційному ракурсі. Для створення конкурентного середовища та конкурентних переваг необхідні ефективні інститути, правила та норми. Для виникнення конкурентних переваг потрібне сприятливе для нововведень середовище на основі раціонального використання природних та технологічних, гео економічних та геополітичних факторів. Стійка конкурентоспроможність національної економіки потребує соціально справедливого середовища, в якому постійно відтворюється людський та соціальний капітал та соціально відповідальний бізнес. Створення такого середовища лежить у площині інституційних змін, зміст яких багато в чому визначає держава.

Інституційні чинники стають провідним ресурсом конкурентоспроможності національної економіки завдяки здібності мінімізувати ризики та зняття невизначеності. Цей фактор відіграє особливе значення в інноваційній економіці; коли більшість основних джерел підвищення продуктивності факторів виробництва вичерпано.

Держава є одним з провідних елементів системи національних інститутів, її роль у формуванні та закріпленні бажаного рівня національної конкурентоспроможності обумовлені виключними повноваженнями державних інститутів стосовно фіксації меж суверенітету по відношенню до зовнішніх конкурентів.

Економічний суверенітет – це певний спосіб організації діяльності органів державної влади у нестабільному середовищі зовнішньої конкуренції,

спрямованої на забезпечення первинності національних інтересів та пріоритетів.

Динамічна компетентність держави, рівень якої є адекватним складності та невизначеності зовнішнього середовища, найкращим чином може бути забезпечена в умовах політичної демократії.

В трансформаційній економіці виникає потреба держави у налагодженні механізмів конкурентоспроможності національної економіки інноваційної спрямованості через взаємодію ринку та демократії шляхом створення адекватної системи інститутів, які забезпечують мотиви інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Інститути повинні забезпечувати активну цілеспрямовану позицію учасників господарської системи по відношенню до зовнішніх конкурентів, тобто сприяти формуванню, розвитку та використанню суб'єктного потенціалу господарської системи.

Належним чином інституційно структурована національна економіка та організована вже на рівні суб'єктів господарювання здатна використовувати переваги глобалізації та протистояти спробам підкорення національної економічної системи цілям та інтересам зовнішніх суб'єктів та інститутів.

Недостатній рівень конкурентоспроможності економіки України багато в чому обумовлений низькою щільністю інституційного середовища, відсталістю технологічної, бази недосконалим менеджментом підприємств та корпорацій, надмірним державним втручанням у функціонування господарчої системи. В значній мірі ці проблеми пов'язані з низьким використанням потенціалу суб'єктів ринкової економіки.

Активізація інституційних механізмів свободи та відповідальності суб'єктів господарчої системи здатна внести вагомий внесок в забезпечення зростання національної конкурентоспроможності.

Виділено декілька основних рівнів суб'єктності в економіці.

Нульовий, який відповідає безпосередньо підкоренню повсякденної поведінки людини ціннісним вимогам. Участь таких суб'єктів у суспільній економіці є мінімальною і пов'язана з неформальними інститутами, такими як інститут натурального господарства, інститут благодійності, мережеві механізми взаємодопомоги.

Перший рівень суб'єктності базується на точному відтворенні у споживчих або виробничих практиках суб'єкта інституційних приписів, формальних і неформальних.

Другий рівень суб'єктності – раціональний вибір та рівноважні ціни. Рівень особистої свободи вибору і відповідальності піднімаються на цілий історичний щабель. Для суб'єкта розширюється доступ до суспільних ресурсів.

Третій рівень суб'єктності пов'язаний з усвідомленим прийняттям ризику. Компенсація дефіциту часу і інформації в прийнятті рішень забезпечується за рахунок креативного або професійного ресурсу.

Четвертим рівнем суб'єктності в економіці є рівень новатора як свідомого суб'єкта змін будь-якого роду технологічних, ринкових, інституційних. Позиція такого суб'єкта є максимально конфліктною і ризиковою, але у разі виграшу він претендує на максимальний (іноді монопольний) дохід від своєї інновації.

Суб'єктність господарчої системи обмежена фундаментальною зовнішньою і внутрішньою невизначеністю, з якою завжди межує система в просторі і часі. Система повинна рухатися до оптимальної суб'єктності, яка здатна протистояти руйнуючим імпульсам.

Інститути відіграють одну з головних ролей у зниженні невизначеності життєдіяльності суб'єктів усіх рівнів та створенні особливого інституційного капіталу, під яким ми розуміємо здатність використовувати для виробництва доданої вартості відносні переваги кооперації та доступу до суспільних ресурсів, які суб'єкт отримує шляхом виконання інституційних правил та обмежень.

Національний інституційний капітал – це сукупність інституційного капіталу суб'єктів господарювання: держави, домогосподарств та інститутів громадянського суспільства, а також частина зовнішнього інституційного капіталу, яка належить іноземним інвесторам та використовується ними в процесі їх діяльності.

Приріст національного інституціонального капіталу може слугувати одним з критеріїв ефективності інституційних реформ країни. Приріст доданої вартості виникає за рахунок використання суб'єктами господарювання інституційних правил та обмежень. Для зростання інституційного капіталу особливо в умовах глобалізації, у процесі постійних динамічних змін особливу роль відіграє така риса національної культури як здатність ефективно пристосовуватися до інституційних змін, підкорювати їх реалізації національних цілей, не втрачаючи свою ідентичність, а, навпаки, зберігаючи та розвиваючи її. При таких умовах інституційні зміни перетворюються в інституційний капітал.

Основні положення та елементи наукової новизни другого розділу висвітлено у публікаціях автора [102; 103; 104; 105].

РОЗДІЛ 3 ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

3.1. Інституційне середовище конкурентоспроможності національної економіки України

Однією з найактуальніших проблем методології та теорії економічної науки є обґрунтування програм та побудова конкурентоспроможності національної економіки, а також пошук механізмів та чинників її реалізації. Ця проблема знайшла відбиття у значній кількості публікацій вітчизняних вчених – Л. Безчасного [11], В. Базилевича [6], В. Гейця [29, 137], А. Гальчинського [28], І. Крючкової [75, 79], А. Чухна [166, 167] та ін.

Як було показано у попередніх розділах значущість інституційного підходу до сучасного соціально-економічного розвитку, формування конкурентоспроможності національної економіки, обумовлена необхідністю пошуку нових механізмів і методів взаємодії усіх суб'єктів господарського процесу. Формування цілісної інституційної системи конкурентоздатної національної економіки дає можливість сконцентруватися на пошуку конкурентних переваг та потребує кардинального інституційного перетворення, яке б дозволило забезпечити розвиток нових конкурентних переваг. Для цього необхідно таке економічне середовище, та відповідна система інститутів та інституційних умов, яка б визначала норми та правила взаємодій та обмежень для господарських суб'єктів, створювала б сприятливі умови для дифузії нововведень на основі раціонального використання природних та інноваційних факторів, географічного розташування а також інституційних чинників.

Саме створення ефективної системи інститутів є одним з основних завдань стратегії розвитку, що націлює економіку країни на успіх в конкурентній боротьбі. В сучасній українській економіці саме її інституційне

облаштування – визначення правил, економічних механізмів та інструментів створення сприятливого макроекономічного середовища господарювання стає важливою передумовою підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Так само й держава з відсутніми і недобудованими інститутами ринку в сучасному світі не має перспектив успіху. У такому вигляді вона здатна діяти лише адміністративно, через, так зване, «ручне управління», а цей вплив протидіє ринку; він блокує та деформує ринкові регулятори.

Досвід розвинутих країн світу свідчить про те, що саме інститути розширюють кордони дії ринку, посилюють соціальну орієнтацію як ринку, так і держави. Завдяки розвинутій системі інститутів можлива гармонійна взаємодія та взаємодоповнення ринкових та державних методів впливу на економіку. Навіть, знамените японське економічне диво має іншу назву – «поєднання сил ринку та держави [136, с. 267]. Держава в таких умовах, користуючись інституційним інструментарієм, надає ринковим імпульсам довгострокового характеру, тобто прив'язує стимули суб'єктів господарювання до довгострокових стратегічних проектів. При таких умовах, стає можливим використання ринкових стимулів в соціальній, науковій та інфраструктурній сферах, що при використанні лише ринкових механізмів, неможливе.

Інституційна структура економіки України є досить складною системою, в ній поєднані інститути попередньої централізовано-планової економіки та ринкові інститути, що формуються. Система є неоднорідною та нецілісною, оскільки зазначені інститути мають принципово різні механізми функціонування. Системні перетворення, які відбулися в Україні і продовжують відбуватися, потребують інституційної трансформації, що представляє собою еволюцію різних інститутів, як ринкових, так і неринкових, адже перехідні умови економіки вимагають й адекватної, відповідної системи інститутів. Можна сказати, що інституційна система

України знаходиться в нестійкому стані, й тому не здатна ефективно впливати на підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Впродовж всіх років незалежності Україна прагнула до імпорту прообразів західних ринкових інститутів і не достатньо формувала власні інститути розвитку, що призвело до недосконалої системи інститутів.

Адже врахування особливостей розвитку національної культури, менталітету, формальних інститутів, соціокультурних чинників є невід'ємною складовою інституційного будівництва.

Слід зазначити, що успішні країни, особливо країни економічного дива, змогли зробити економічний прорив саме завдяки виведенню власної, адаптованої до своєї країни стратегії економічних перетворень.

Механічне копіювання позитивного досвіду, як показує практика останніх 50 років, ніколи не було успішним. Це пов'язано з тим, що копіювалися конкретні інститути – успішні в одній ситуації та такі, що створюють непередбачені ефекти в другій [5, с.39]. Потрібно проектування нових інститутів, які виконують ті ж функції, але сумісні з особливостями національної культури, соціальним та культурним капіталом, носіями якого виступають неформальні інститути. Таким чином ефективним інституційним середовищем виступає таке середовище, в якому формальні інститути відповідають неформальним, між ними не має великих розривів.

Важливим аспектом при розробці інституційної систем є також його інноваційна складова, адже її слід розуміти не лише в науково-технічному контексті, а й в економічному. Слід зазначити, що бажання реалізувати інноваційний підхід до питань економічних перетворень вимагає комплексного підходу. Це потребує детального відображення механізмів і засобів досягнення намічених результатів, а також формування проміжних етапів.

В контексті нашого дослідження важливо оцінити стан інституційного середовища з точки зору його впливу на конкурентоспроможність національної економіки. У додатку Б наведено загальний рейтинг

конкурентоспроможності країн світу за останні роки. У першому розділі роботи ми характеризували структуру методики підрахунку глобального індексу конкурентоздатності (ГІК), структуру показників, що їх характеризують.

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності в останні роки очолила Швейцарія (див. табл. 3.1), яка посідає перше місце вже п'ятий рік поспіль. Друге і третє місця, як і минулого року, займають Сінгапур і Фінляндія, відповідно. Німеччина просунулася на дві позиції вгору і зараз займає 4 місце. Сполучені Штати покращили свій рейтинг з 7 до 5 місця і як і раніше залишаються світовим лідером у забезпеченні інноваційних продуктів і послуг, незважаючи на певні проблеми в області макроекономічної стабільності. Поліпшення позицій країни пов'язане, перш за все, з підвищенням ефективності фінансового ринку, а також зміцненням довіри суспільства до державних інститутів. Далі в десятці лідерів рейтингу: Швеція (6 місце), Гонконг (7), Нідерланди (8), Японія (9) і Великобританія (10).

Україна за цим рейтингом зайняла у 2013-2014 рр. 84 місце, а в 2014-2015 рр. – 76 місце. Нагадаємо ще раз, що методика визначення ГІК ґрунтується на тому, що конкурентні переваги країн спряжені з доходом на душу населення (ВВП у дол. США). З урахуванням цього факту ці країни поділяються на 3 рівня (групи), кожен з яких має відповідну складність управління економікою. В таблиці 3.1 подано інформацію про ці рівні.

Перший рівень (факторна стадія розвитку) - факторний розвиток країни, конкурентоспроможність яких базується на інтенсивному використанні основних факторів виробництва.

Другий рівень (інвестиційна стадія розвитку) – ефективний розвиток країни, конкурентоспроможність яких базується на підвищенні ефективності та продуктивності виробництва та функціонуванні економіки.

Третій рівень (інноваційна стадія розвитку) – інноваційний розвиток, країни, конкурентоспроможність яких базується на впровадженні й застосуванні інновацій.

Таблиця 3.1

Рейтинг глобальної конкурентоздатності деяких країн світу за 2013-2015 рр.

Економіка	Індекс глобальної конкурентоспроможності 2013-2014		Індекс глобальної конкурентоспроможності 2014-2015	
	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс
Швейцарія	1	5,7	1	5,7
Сингапур	2	5,6	2	5,6
США	5	5,5	3	5,5
Фінляндія	3	5,5	4	5,5
Німеччина	4	5,5	5	5,5
Японія	0	5,4	6	5,5
Гонконг	7	5,5	7	5,5
Нідерланди	8	5,4	8	5,5
Велика Британія	10	5,4	9	5,4
Швеція	6	5,5	10	5,4
ОАЕ	19	5,1	12	5,4
Ізраїль	27	4,9	27	4,9
Китай	29	4,8	28	4,9
Естонія	32	4,7	29	4,7
Іспанія	35	4,6	35	4,5
Португалія	51	4,4	36	4,5
Азербайджан	39	4,5	38	4,5
Литва	48	4,4	41	4,5
Латвія	52	4,4	42	4,5
Італія	49	4,4	49	4,4
Казахстан	50	4,4	50	4,4
Росія	64	4,3	53	4,4
Південна Африка	53	4,4	56	4,4
Бразилія	56	4,3	57	4,3
Мексика	31	4,7	61	4,3
Грузія	55	4,3	69	4,2
Індія	60	4,3	71	4,2
Україна	84	4,1	76	4,2
Греція	91	3,9	81	4
Молдова	89	3,9	82	4
Арменія	79	4,1	85	4

[202; 203]

Зазначені 12 факторів ГІК оцінюють різний вплив у різних країнах світу, важливість кожного з них залежить від особливостей поточного етапу соціально-економічного розвитку країни. Щоб урахувати ці особливості, усі чинники конкурентоспроможності, у свою чергу, розподілені на три групи

для обрахунку трьох проміжних індексів (субіндексів), які одночасно є індикаторами відповідного рівня та етапу соціально-економічного розвитку країни. В додатку В подано методику розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності. Підкреслимо, що з розвитком теоретичного й емпіричного економічного дослідження методологія вдосконалюється, що знаходить відображення в доповідях ВЕФ «Глобальна конкурентоспроможність».

Стосовно першої групи країн, яку називають факторно-керованою стадією розвитку, слід відзначити, що джерелами конкурентоспроможності для них є наявність та ефективне використання дешевих факторів виробництва. Використовує ці конкурентні переваги підприємство, що спеціалізується на виробництві предметів широкого вжитку та, як правило, продукції низького ступеня технологічної переробки. Вони конкурують у своєму сегменті ринку за рахунок цінового фактору. Спроможність до інновацій на цій стадії може не впливати на економічну динаміку. Більшість країн колишнього СРСР належать до цієї групи. В таблиці 3.2 показано рейтинги та основні показники глобальної конкурентоспроможності країн з перехідною економікою.

В індексі глобальної конкурентоспроможності цих країн найбільшу вагу має субіндекс базисних вимог. Про тісну взаємозалежність між економічним розвитком та конкурентоспроможністю свідчить також критерій поділу країн за стадіями конкурентоспроможності. Так, у країнах, що належать до перехідних від факторнокерованих, ВВП у розрахунку на одну особу становить 2-3 тис. дол. США.

До другої стадії відносяться країни, ВВП яких у розрахунку на одну особу становить 3-9 тис. дол. США, які називаються країнами інвестиційно-керованої стадії розвитку. До цієї групи належать Росія, Хорватія, Казахстан, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Сербія, Словаччина, Туреччина та ін. Найбільшу вагу в індексі глобальної конкурентоздатності цих країн має субіндекс підвищення ефективності.

Таблиця 3.2

Рейтинг країн з перехідною економікою за Індексом глобальної конкурентоздатності.

Країни	Місце у рейтингу конкурентоспроможності	Показники індексу глобальної конкурентоздатності											
		Якість інститутів	Інфраструктура	Макроекономічна стабільність	Здоров'я і нагальна безпека	Професійна ефективність	Ефективність ринку товарів та послуг	Ефективність ринку праці	Розвинутість фінансового ринку	технологічного	Розмір внутрішнього ринку	конкурентоспроможність	Інноваційний потенціал
Азербайджан	38	60	70	9	104	90	72	33	89	56	72	80	59
Албанія	97	103	90	122	62	60	93	93	114	91	105	104	120
Вірменія	85	72	78	77	99	75	64	74	97	71	118	93	104
Болгарія	54	112	74	36	51	63	63	67	60	41	63	105	105
Угорщина	60	83	50	61	64	52	65	75	73	50	53	92	50
В'єтнам	68	92	81	75	61	96	78	49	90	99	34	106	87
Грузія	69	48	59	48	63	92	60	41	76	67	103	113	121
Казахстан	50	57	62	27	96	62	54	15	98	61	52	91	85
Киргизія	108	124	115	104	101	91	77	92	95	111	117	119	132
Китай	28	28	49	22	70	65	56	37	54	83	2	43	32
Латвія	42	51	47	32	31	31	36	17	33	32	95	61	70
Литва	41	58	43	42	35	26	47	53	65	28	77	49	44
Македонія	63	45	82	55	78	71	38	71	41	62	108	89	68
Молдова	82	121	83	56	93	84	103	82	100	51	124	124	131
Монголія	98	98	112	125	65	68	81	42	124	81	120	115	106
Польща	43	56	63	63	39	34	51	79	35	48	19	63	72
Росія	53	97	39	31	56	39	99	45	110	59	7	86	65
Румунія	59	88	85	46	88	58	89	90	64	47	45	90	66
Словакія	75	110	64	45	84	56	66	97	39	52	58	65	78
Словенія	70	75	35	98	12	25	61	99	133	33	81	59	42
Таджикистан	91	65	120	69	83	88	114	63	113	116	116	82	80
Україна	76	130	68	105	43	40	112	80	107	85	38	99	81
Хорватія	77	87	44	91	60	53	105	106	74	44	79	83	93
Чехія	37	76	41	40	37	35	50	62	44	36	42	35	39
Естонія	29	26	38	20	26	20	26	11	29	29	100	58	30
Середній показник	64	78	68	60	64	59	70	63	78	61	73	84	78

[202; 203]

Якщо країнам вдається вийти на траєкторію економічного зростання та її ВВП у розрахунку на одну особу становить 9-17 тис. дол. США, вона стає перехідною від інвестиційно-керованою до інноваційно-керованою.

Конкурентні переваги країн інноваційно-керованої стадії розвитку пов'язані зі здатністю виробляти продукцію та послуги на новітньому технологічному рівні. В індексі глобальної конкурентоспроможності цих країн зрозуміло найбільшу вагу має субіндекс інновацій, а ВВП на одну особу перевищує 17 тис. дол. США.

Звернемо увагу на той факт, що в умовах постіндустріальних зрушень, переходу до гіперконкуренції поряд з конкурентоспроможністю інноваційного характеру велику роль відіграють інституційні чинники, тому виникають неочікувані випадки злету або падіння у рейтингу конкурентоспроможності національних економік. Але все ж таки досвід країн, що здійснили економічний прорив за короткий термін (наприклад Фінляндія) свідчить про свідоме формування конкурентних переваг як на рівні національної економіки так і на рівні інших суб'єктів. Тому підкреслимо ще раз, що інституційне проектування, облаштування національної економіки є дуже важливим у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки.

В таблиці 3.3 показано, як змінювався рейтинг України за глобальним індексом конкурентоспроможності (див. таб. 3.3), а в таблиці 3.4 – як змінювалися основні показники, за якими вимірюється Індекс глобальної конкурентоспроможності.

За думкою З. Варналія недоліком цього рейтингу є те, що країнам рекомендується розвивати фактори залежно від стадії, на якій вона перебуває, тобто, країнам з низьким рівнем ВВП на одну особу треба зосереджуватися на базових факторах виробництва [5, с.67]. Країнам, які знаходяться в трансформаційному русі від одної соціально-економічної системи до іншої, важливо прискореними темпами розвивати сучасні фактори конкурентних переваг.

Додамо, що в умовах інтенсивних змін в економічному середовищі, дуже важливим моментом є орієнтація на новітні фактори економічного

зростання, на неочікувані, тому зосередження тільки на тих, які визначали попередні конкурентні переваги може стати неефективним.

Таблиця 3.3

Динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності України та його складових за 2013-2015 рр.

Субіндекси	2015-2016		2014-2015		2013-2014		Зміна індекс у 2013-2015	Зміна рангу 2013-2015
	Індекс	Ранг /140	Індекс	Ранг /144	Індекс	Ранг /148		
Індекс глобальної конкурентоздатності	4.03	79	4.1	76	4.1	84	-0.07	+5
Базові вимоги (40,0%)	4.08	101	4.4	87	4.3	91	-0.22	-10
Інститути	3.07	130	3.0	130	3.0	137	+0.07	+7
Інфраструктура	4.07	69	4.2	68	4.1	68	-0.03	+1
Макроекономічна стабільність	3.12	134	4.1	105	4.2	107	-1.1	-27
Охорона здоров'я та початкова освіта	6.06	45	6.1	43	5.8	62	+0.26	+17
Підсилювачі ефективності (50,0%)	4.09	65	4.1	67	4.0	71	+0.9	+6
Вища освіта та професійна підготовка	5.03	34	4.9	40	4.7	43	+0.33	+9
Ефективність товарного товарів	4.02	106	4.0	112	3.8	124	+0.22	+18
Ефективність ринку праці	4.33	56	4.1	80	4.2	84	+0.11	+28
Розвиток фінансового ринку	3.18	121	3.5	107	3.5	117	-0.32	-4
Технологічна готовність	3.45	86	3.5	85	3.3	94	+0.15	+8
Розмір ринку			4.6	38	4.6	38	-	-
Фактори розвитку (10,0%)	3.55	72	3.4	92	3.4	95	+0.15	+23
Рівень розвитку бізнесу	3.7	91	3.7	99	3.7	99	-	+8
Інновації	3.41	54	3.2	81	3.0	93	+0.41	+39

[202; 203]

Дослідження демонструє, що розрив у конкурентоспроможності серед європейських країн продовжує збільшуватися на тлі зусиль Європейського Союзу щодо розв'язання проблем державних боргів і збереження Єврозони від розпаду. У той час як країни Північної та Західної Європи мають сильні конкурентні позиції, країни Південної Європи, такі як Іспанія (35 місце), Італія (49), Португалія (51) і особливо Греція (91), продовжують страждати від конкурентних недоліків: макроекономічної нестійкості, обмеженого доступу до фінансування, негнучких ринків праці та дефіциту інновацій. В регіоні Близького Сходу та Північної Африки лідирує Катар (13 місце), Об'єднані Арабські Емірати (19) і Саудівська Аравія (20). Ізраїль займає 27 місце. Єгипет втратив ще 11 позицій і зараз займає 118 місце. Бахрейн (43 місце), Йорданія (68) і Марокко (77) також продемонстрували зниження

Таблиця 3.4

Показники розвитку за даними Світового економічного форуму за
2007-2012 роки

Рейтинг конкурентоспроможності економіки України у 2007–2012рр.	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Індекси	Місце у рейтингу					
	Серед 131 країни	Серед 134 країн	Серед 133 країн	Серед 139 країн	Серед 144 країн	Серед 148 країн
Загальний індекс конкурентоспроможності	73	72	82	89	73	94
Показники:						
Інститути	115	115	120	134	132	137
Інфраструктура	77	79	78	68	65	68
Макроекономічне середовище	82	91	106	132	90	107
Охорона здоров'я та початкова освіта	74	60	68	66	62	62
Вища освіта	53	43	46	46	47	43
Ефективність ринку товарів	101	103	109	129	117	124
Ефективність ринку праці	65	54	49	54	62	84
Розвиток фінансового ринку	85	85	106	119	114	117
Технологічний розвиток	93	65	80	83	81	94
Об'єм ринку	26	31	29	38	38	38
Розвиток бізнесу	81	80	91	100	91	97
Інновації	65	52	62	63	71	93

[201; 202]

Вперше Україна була включена в список ранжирування серед інших держав світу за індексом конкурентоспроможності в 1997 році. Тоді вона зайняла в списку передостаннє місце. У 1998 році Україна перебувала вже на останній сходинці ієрархічної драбини конкурентоспроможності. Показники глобальної конкурентоспроможності 2013-2014, року привертають увагу на екологічні та соціальні проблеми, з тим щоб країни якомога скоріше змінили погляд на якість економічного зростання. Впродовж другої половини 20-го століття, дані показали, що підвищення продуктивності та економічного

зростання йшли рука об руку з поліпшенням умов життя. Пізніші дані показують, що тенденції економічного зростання більше не показують такого зв'язку. У звіті ВЕФ «Рейтинги глобальної конкурентоспроможності 2013-2014», наголошується на необхідності краще зрозуміти взаємозв'язок між економічною конкурентоспроможністю та соціальною, екологічною стійкістю. А у звіті 2014-2015 років піднімається дуже важлива проблема соціальною стійкістю. На нашу думку цей параметр конкурентоспроможності цілком залежить від якості норм і правил, інституційного капіталу та рівня довіри в суспільстві.

Низький рівень довіри ускладнює проведення реформ в країні. Нобелівський лауреат Д. Норт визначав: «Втрата довіри до інститутів робить їх кінець пророцтвом, яке саме виконується» [108, с. 221]. Втрата довіри до інститутів спряжена також з довірою до будь-яких інституційних інновацій. За думкою Д. Нортона «Суспільства, попередній досвід яких навчив їх дивитися на інноваційні зміни з недовірою та антипатією, різче відрізняється від тих, чия спадщина забезпечила сприятливе середовище для таких змін» [108, с. 39].

Не можемо не погодитися з цим висловлюванням. Дійсно, Україна відноситься до країн з низьким рівнем інституціональної довіри завдяки як мінімум двох причин: 1) неусталена система цінностей, тяжкий перехід від однієї до другої системи цінностей, які кардинально відрізняються; 2) населення країни в роки ринкової трансформації зазнало великих соціальних витрат, що також суттєво знизило соціальну підтримку реформ та призвели до втрати довіри до інститутів ринку. На рис. 3.1 наведені основні субіндекси, за якими розділяють країни за критеріями домінування основних конкурентних позицій. Україна в силу низки розглянутих раніше причин сьогодні відноситься до країн, яка орієнтується на базові фактори конкурентоспроможності.



Рис. 3.1. Структура індексу глобальної конкурентоздатності [203]

Виходячи з завдань нашого дослідження а також враховує стан інституційного середовища нашої країни слід приділити особливу увагу аналізу розвитку інститутів. Інституційне середовище визначає адміністративні та правові рамки, в яких діють суб'єкти господарювання: індивіди та держава, встановлює їх взаємодію. Після фінансово економічної кризи 2008-2010 років науковці все більше значення приділяють саме якості

системи інститутів. Крихке неякісне середовище може призвести до катастрофічних наслідків при появі найменшої загрози, що в свою чергу, приведе до нестабільності суспільства в цілому. Велике значення для розвитку якісної системи інститутів має формування сильних державних інститутів, адже саме вони визначають стабільність у суспільстві. Інституційне середовище впливає не лише на внутрішній стан економіки країни, а також на авторитет держави на світовій арені, встановлення міжнародних зв'язків, залучення іноземних інвестицій.

У першому розділі ми показали, що центр тяжіння у конкурентній боротьбі змістився у бік факторів науково-технічного прогресу та інституційних чинників. Методика підрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності не враховує до кінця цю тенденцію.

Ідея того, що конкурентоспроможність національної економіки у сучасних умовах ґрунтується на інноваційній та інституційній активності її суб'єктів і підвищити її можливо тільки за рахунок створення конкурентних переваг в економіці знань, набула розвитку в працях вітчизняних науковців, зокрема: Л. Антонюк [3], В. Базиливіча [6], Ю. Бажала [7], В. Бодров [15; 16], З. Варналія [21-23], А. Гальчинського [28], В. Гейця [29-31], Н. Гражевської [33-36], А. Гриценка [38-40], А. Московіної [51], О. Яременко [176-179].

Найгірші показники серед усіх показників, що характеризують конкурентоспроможність національної економіки, як видно з таблиці 3.5 стосуються інститутів. Тому найважливішим завданням підвищення конкурентоспроможності є формування системи інститутів яка б ефективно впливала на розвиток економіки країни.

З 20 показників, що оцінюють стан інституційного середовища тільки 2 показника мають індекси 4,4 – «Ефективність корпоративного управління» та «Витрати бізнесу із-за тероризму». Найболіснішими точками інституційного середовища є корупція. На користь такого висновку слід виділити такі показники як « незалежність судової системи» (140 місце у рейтингу),

«захист інтересів акціонерів» (139), «марнотратство бюджетних витрат» (138). Проблемною зоною інституційного середовища є також, на нашу думку, неефективні відносини власності, відсутність специфікації прав власності. Так, за показником «права власності» Україна в рейтингу зайняла 135 місце, за «захистом інтелектуальної власності» – 129. Неефективною лишається правова система: «ефективність правової системи при урегулюванні розбіжностей (129 місце), «ефективність правової системи при запереченні регулятивних актів» (131), «надійність праці правоохоронних органів» (135), «незалежність судової системи» (140) та ін.

Для країн, які знаходяться в процесі ринкової трансформації інституційне облаштування економіки є не тільки необхідною умовою її конкурентоздатності, але й засобом мінімізації ризиків фінансових економічних криз. Такі країни підвищено уразливі перед ризиками та кризами, що провокують глобальні процеси. Вони попадають у так звану інституційну пастку. Економіка сама по собі (в узькому сенсі слова) - з одного боку, та інститути, що її обрамляють, з іншого боку, володіють різною динамікою. Інституційна система більш консервативна та інерційна: вона відстає у своєму розвитку від економіки у вузькому сенсі.

В країнах, які давно «оформилися» у якості успішних (а це країна євроатлантизму), розрив між двома зазначеними сферами не відчувається. Там обидві складові (і економічна, і інститути) мали необхідний час задля взаємоузгодженого формування та розвитку [77, с. 12].

Таким чином можемо констатувати факт прямої залежності конкурентоспроможності національної економіки від якості інституційного середовища.

Інституційний устрій країни сприяє або здержує перехід економіки на новітні технології, на інноваційно спрямований розвиток. Конкурентоспроможними на сучасному етапі розвитку світової економічної системи стають такі сфери діяльності: в галузі інформатизації до конкурентоспроможних технологій можна віднести принципово нові носії

інформації, перспективні нові технології створення елементної бази електроніки, механотроніки, комп'ютерної техніки; лазерні технології; голографія; малі комунікаційні спеціалізовані супутники; системи глобального моніторингу навколишнього середовища та ін. В енергетиці важливого значення набуває розробка ядерних енергетичних установок з високим рівнем безпеки; енергетичних установок з комбінованими нетрадиційними енергоносіями (вітрові, сонячні, парогазові, біотехнологічні); установки з використанням енергоакumuлюючих речовин. Зберігає свою високу конкурентоспроможність аерокосмічна промисловість.

У видобутку і глибокій переробці корисних копалин важливе значення мають технології інтенсифікації нафтовидобутку і підвищення віддачі пластів за допомогою вібраційних процесів; ядерні транспортні підводні кораблі; надвисокочастотний синтез енергоносіїв. В біотехнології до перспективних розробок слід віднести метод управління спадковістю, генну інженерію, способи керованою очистки при небезпечних технологічних процесах, створення екологічно чистих лікарських препаратів і продуктів харчування. В сфері нових матеріалів і хімічних речовин перспективні матеріали, застосовувані в космічних і ядерних технологіях; металізовані тканини; надтонкі нитки; метали з пам'яттю форми. В галузі транспорту перспективні розробки транспортних засобів з магнітними підвісками на основі принципів екранопланів і амфібій; з горизонтальним і вертикальним зльотом; з високою екологічною чистотою; з комбінованими двигунами; пневмохід, глісери, аеростати. Вищевикладене свідчить про те які галузі та напрями технологічного розвитку формують конкурентні переваги в розвинутих країнах та про необхідність глибоких інституційних змін в нашій країні, які б стимулювали розвиток високотехнологічних виробництв, заснованих на вітчизняних науково-технічних розробках, які були б здатні в найближчій і довгостроковій перспективі забезпечити її високу конкурентоспроможність на світовому ринку завдяки відповідним конкурентним перевагам. Пріоритетний розвиток даних галузей допоможе

країні зайняти гідне місце в міжнародному розподілі праці і значно підвищити свою конкурентоспроможність у світовій економіці. Слід особливу увагу приділити інституційної складової конкурентоспроможності. Адже саме, як вже було доведено раніше, від ментальних чинників, наявності певних усталених і утворюючих інститутів суспільства (в першу чергу держави), ефективності їх взаємодії, багато в чому залежить конкурентоспроможність національної економіки та її позиції на світовому ринку. В сучасних умовах загострюється конкурентна боротьба в сфері інновацій. Зниження конкурентоспроможності національної економіки багато в чому пояснюється низьким рівнем розвитку інновацій та бізнесу. На наш погляд, дуже важливим є не тільки інноваційний розвиток, а й розвиток бізнесу, адже завдяки розвитку бізнесу на фоні розвитку науки та інновацій, можливе сприяння становленню середнього класу суспільства, який виступає стабільною основою суспільства.

Аналіз світового рейтингу позицій України за інноваційними показниками також не втішний. Таким чином, потрібне якісне переосмислення формування та реалізації економічної політики держави, а інституційне середовище має виступати надійною основою ефективного розвитку країни.

Держава не тільки повинна створювати та удосконалювати інститути, вона і сама виступає головним мегаінститутом та має власні державні інститути, через які й реалізує проведення економічної політики. Так, в економічній літературі виділяють наступні державні інститути: інститут державної власності – саме він складає державний сектор економіки; інститут регулювання економіки, який розповсюджує свій вплив й на недержавні структури в єдиному механізмі з ринковими важелями регулювання; інститут податкової системи й фіскальної політики – саме завдяки даному інституту формується державний бюджет, муніципальні бюджети, через які реалізується економічна політика в регіонах; інститут контролю – який має здійснювати контроль не тільки за державним сектором економіки, а й за

недержавним; інститут муніципальної (регіональної) влади; інститут зовнішньоекономічної діяльності;

Як раніше підкреслювалося у дослідженні конкурентоспроможність національної економіки вимагає такої економічної політики держави, яка б сприяла формуванню інноваційної та інституційної моделі розвитку зниження трансакційних витрат [5]. Умовою якісного економічного розвитку країни є вибір специфічної національної моделі економічної політики, що враховує особливості національної культури та неформальні правила (національні цінності) конкурентної держави. Тому для формування конкурентоздатного середовища слід створювати систему інститутів, яка б базувалися на особливостях соціального та культурного капіталу країни. Показники конкурентоздатності інноваційної сфери наведені у таблиці 3.6

Серед семи показників якими оцінюється інноваційний сектор України найбільш позитивно оцінено наявність наукових та інноваційних кадрів. Дійсно України за рівнем освіченості населення, наявністю висококваліфікованих кадрів займає у світі високі позиції, але не використовує цей потенціал наявним чином.

Таблиця 3.5

Показники конкурентоздатності інноваційного фактору України

№	Показники	Індекс	Місце 2014-2015	Місце 2013-2015
12.01	Здатність до інновацій	3.6	82	100
12.02	Якість науково-дослідних установ	3.8	67	69
12.03	Витрати компаній на НІОКР	3.1	66	112
12.04	Співпраця між університетами та бізнесом в НІОКР	3.5	74	77
12.05	Держзакупівлі високотехнологічної продукції	2.9	123	118
12.06	Наявність наукових та інженерних кадрів	4.3	48	46
12.07	Патенти на винахідництво (на 1 мес. осіб)	3.2	52	52

[189]

Серед семи показників якими оцінюється інноваційний сектор України найбільш позитивно оцінено наявність наукових та інноваційних кадрів. Дійсно України за рівнем освіченості населення, наявністю висококваліфікованих кадрів займає у світі високі позиції, але не використовує цей потенціал наявним чином. Турбує низька оцінка такого показника, як витрати компаній на НІОКР (112). Така політика компаній не є дальнорозумною та свідчить про переважання тактичних цілей над стратегічними, короткострокових інтересів над довгостроковими. Це також підтверджує висновок про неефективний інституційний вибір національного товаровиробника.

Загальновідомо, що інновації відіграють центральну роль в зростанні ефективності виробництва і в формуванні міжнародної конкурентоспроможності, стають її найважливішим її інструментом. Курс на підвищення конкурентоспроможності країни вимагає координації інвестицій в технології та в розвиток інтелектуального капіталу, інакше останнє не матиме необхідного кадрового забезпечення. Саме знання, закріплені в інтелектуальному капіталі і технологіях, сприймаються зараз як двигун продуктивності та економічного зростання. Для розвитку економіки заснованої на знаннях визначальне значення мають розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, що дозволяє прискорювати усі економічні процеси та знижувати трансакційні витрати [30, с.4-8].

Україні потрібно адаптуватися до економіки знань як дійсно інноваційно-інституційно спрямованої економіки, в якій знання перетворюються на новітні технології, реалізуються через соціальні мережі та соціальні технології, ефективні взаємодії суб'єктів господарювання.

В таблиці 3.7 наведено індекс економіки знань деяких країн світу, який оцінюється Інститутом світового банку шляхом узагальнення результатів різних міжнародних експертних обстежень та функціональної статистики.

В рейтингу 2012 року Україна посіла 56-те місце серед 146 країн, що на дві сходинки нижче ніж 2000 році.

Структурно отримане місце України в 2012 р. було забезпечено такими позиціями: економічні стимули та інституції (3,95 бали-93-те місце), інноваційна та технологічна адаптація (5,76 бали-59-те місце), освіта та людські ресурси (8,26 бали – 21-ше місце), інформаційно-комунікаційні технології (4,96 бали – 77-ме місце) (див. табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Індекс економіки знань: Україна та деякі країни світу

Країна	Рейтинг 2012 р.	Бал	Рейтинг 2000 р.
Швеція	1	9,43	1
Фінляндія	2	9,33	8
Данія	3	9,16	3
Естонія	19	8,4	26
Литва	32	7,8	34
Латвія	37	7,41	37
Польща	38	7,41	35
Румунія	44	6,82	53
Болгарія	45	6,8	51
РФ	55	5,78	64
Україна	56	5,73	54
Білорусь	59	5,59	70
Грузія	68	5,19	75
Туреччина	69	5,16	62
Казахстан	73	5,04	78

[191; 192]

За індексом економічні стимули та інституції ситуація виглядає найгіршою. Така ситуація додатково свідчить про тісний взаємозв'язок інституційного середовища та конкурентоспроможності економіки. Таким чином саме створення ефективної системи інститутів є одним з основних завдань стратегічного розвитку економіки країни задля підвищення її конкурентоспроможності. Ефективні інститути позитивно впливають на економічне зростання через мінімізацію ризиків невизначеності, зниження інформаційної асиметрії та підвищення макроекономічної стабільності.

Таблиця 3.7

Індекс економіки знань та його складові для України в 2012 р.

	Бал	Місце
Індекс економіки знань	5,73	56
Економічні стимули та інституції	3,95	93
Інноваційна та технологічна адаптація	5,76	59
Освіта та людські ресурси	8,26	21
Інформаційно-комунікаційні технології	4,96	77

[191; 192]

Аналогічну картину з технологічною готовністю ми знаходимо і в рейтингу ВЕФ стосовно глобального індексу конкурентоспроможності (див. табл. 3.7)

Таблиця 3.8

Показники конкурентоздатності технологічної готовності України

№	Показники	Індекс	Місце 2014-2015	Місце 2013-2015
9.01	Доступність новітніх технологій	41	113	106
9.02	Впровадження технологій на рівні компаній	4.2	100	100
9.03	ПП та передача технологій	3.7	127	131
9.04	Інтернет-користувачі (на 100 осіб)	41.8	82	93
9.05	Число абонентів широкополосного Інтернету (на 100 осіб)	8.8	68	71
9.06	Пропускна здатність Інтернету (нб/с на осіб)	52.9	68	84
9.07	Число абонентів широкополосного інтернету (на 100 осіб)	5.4	107	94

[203]

А найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні, що наведені у табл. 3.8, в цілому свідчать про правила та норми, які регулюють взаємодію між суб'єктами різного рівня в процесі взаємодія ще не стали іманентними сучасним вимогам.

Аналіз основних показників індексу глобальної конкурентоспроможності дозволив побачити стан інституційного середовища України

Таблиця 3.9

Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні

Фактор	Рейтинг
Корупція	17.8
Політична нестабільність	14.0
Доступ до фінансування	13.9
Нестабільність уряду	10.5
Неефективне державне управління	8.8
Інфляція	8.08
Податкові ставки	7.7
Податкова політика	4.3
Валютне регулювання	4.1
Обмежене трудове законодавство	3.4
Недостатня здатність до інновацій	1.8
Злочинність та крадіжки	1.7
Нерозвиненість інфраструктури	1.7
Погана охорона здоров'я	1.1
Недостатньо кваліфікована робоча сила	0.8
Нерозвинена трудова етика	0.6

[203]

Нагадаємо, що під інституційним середовищем ми розуміємо стійкі економічні та соціальні зв'язки між суб'єктами господарювання, норми та правила, на основі яких формуються та розвиваються економічні та соціальні взаємовідносини. Дієве інституційне середовище сприяє зниженню зовнішніх та внутрішніх господарських ризиків, зниженню трансакційних витрат і збільшує сукупний дохід націй.

Перехід України до ринкової економіки відбувався із деформацією інституційного середовища, що привело до деформації конкурентних відносин. Під інституційним середовищем розуміється передусім визначення законодавчої бази взаємовідносин держави і бізнесу. Незавершеність реформ проявилася у непрозорості двох головних взаємопов'язаних систем у конкурентному середовищі: держави та бізнесу. Держава протягом тривалого часу не формувала цілеспрямованої політики щодо діалогу влади і бізнесу з

приводу основних індикаторів податкової, кредитної, грошової, митної, закупівельної, трудової, інноваційної, інвестиційної політики. Саме у цих взаємовідносинах відтворилася ситуація зарегульованого владою підприємства. Постійні зміни у законодавчій базі, відсутність специфікації прав власності призвело до того, що підприємці були фактично відсторонені від впливу на економічну політику держави. Засади державно-приватного партнерства ще тільки починають формуватися. Така ситуація сприяла поширенню тіньових, корупційних, кримінальних відносин, що знищувало передумови ефективної конкуренції. Зарегульоване владою бізнес-середовище не виконує повноцінно своїх функцій, не вдосконалює конкурентні відносини, використовує часто нецінові інструменти боротьби на ринку. Спостерігається нерівність умов конкуренції, що пов'язана з неоднаковим режимом оподаткування, субсидіями з боку державної або місцевої влади, доступом до інфраструктури та земельних ділянок, залученням фінансових ресурсів. Це призводить до слабкості конкурентних стратегій вітчизняних виробників, деформації конкурентних відносин та зниження конкурентоспроможності національної економіки. Ефективна ситуація в Україні для підприємництва ще не склалася. Для неї характерно посилення радикалізму з ключових питань, високий рівень корупції, яка проникає в усі сфери суспільства, посилення злиття політики та бізнесу, концентрація влади. А зростання незадоволення усім цим широким верствам населення (включаючи представників дрібного, середнього бізнесу) формують на майбутнє вибухо-небезпечну суміш.

Інституційне середовище, що склалося в Україні є складним і нестабільним для прийняття економічних рішень (особливо довгострокових). Інституційний вибір вітчизняних виробників часто є неефективним в силу декількох причин: 1) нестійкості формальних правил, які безперервно коригуються вже після їх прийняття; 2) наявності великого кола неформальних правил, які допускають різне трактування; 3) розрив між формальними та неформальними правилами та нормами; 4) фрагментарність

інституційного середовища, суть якого полягає у неможливості забезпечення фронтального блокування небажаного типу поведінки. Вище перелічене дозволяє зробити висновок, що далеко не всякий вибір правил забезпечує зниження невизначеності та трансакційних витрат.

Таким чином, аналіз особливостей конкурентного середовища в Україні дозволив визначити основні перешкоди його становлення, а саме : зарегульоване владою підприємство, тінізація конкурентних відносин, нецінові інструменти боротьби на ринку, слабкість конкурентної стратегії вітчизняних виробників, неефективний інституційний вибір.

Щороку експерти Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum (WEF)) визначають країну, яка володіє найбільш конкурентоспроможною у світі економікою. «Доповідь про світову конкурентоспроможність» (Global Competitiveness Report), над якою працюють кваліфіковані та неупереджені фахівці із економіки з різних країн, являє собою рейтинг конкурентоспроможності, складений на основі широкого спектра статистичних даних і результатів опитувань декількох тисяч менеджерів вищої ланки, керівників великих корпорацій і підприємців з усіх континентів. Експертів цікавить думка підприємців про макроекономічну стабільність в країні, якість законодавства і регулюючих норм, рівні розвитку інформаційних технологій та ін.

Необхідність використання обох типів даних при визначенні кінцевого рейтингу конкурентоспроможності визначається важливістю не тільки економічних показників, але й реакцією бізнесу на ці показники для того, щоб сформувати цілісну картину економічної ситуації в країні.

В результаті опитування для кожної країни визначаються два індекси: 1) поточної конкурентоспроможності (Current Competitiveness Index, CCI); 2) перспективної конкурентоспроможності (Growth Competitiveness Index, GCI).

В додатку Г наведено оцінку макроекономічних показників конкурентоспроможності України в цілому: інфраструктури, фінансового

ринку, ринку праці, вищої освіти і професійної підготовки, охорони здоров'я і початкового навчання.

Макроекономічне середовище відіграє важливу роль в сприянні або навпаки не сприянні інноваційної спрямованості економічного розвитку.

Треба підкреслити, що інноваційний розвиток залежить не тільки від економічної складової, на нього важливий вплив чинять соціальні фактори та рівень доходів як на національному так й на рівні домогосподарств. Інноваційна діяльність безпосередньо пов'язана з рівнем доходів в країні. Від рівня доходів залежить як фінансування інноваційного розвитку, так і попит на інноваційні продукти. У свою чергу інновації виступають чинником підвищення доходів їх виробників і споживачів, зростання суспільного добробуту у цілому.

Узагальнюючим соціальним виміром інноваційного та конкурентоздатного розвитку є людський розвиток. В таблиці 3.10 наведено порівняння глобального інноваційного індексу та індексу людського розвитку. Воно дає можливість побачити, що між ними існує тісний взаємозв'язок. Як справедливо вважає А. Гриценко, соціалізація полягає в зростанні людського фактору в самому виробничому процесі. «Теоретичне обґрунтування цього знайшло вираження в розвитку різного роду концепцій людського, соціального, інтелектуального та ін. капіталу, які з різних сторін розкривають форми реалізації соціальної сутності людини у сучасних формах виробництва.

Як видно з таблиці 3.10 інноваційні лідери одночасно мають дуже високі рейтинги людського розвитку, Україна, інноваційний розвиток якої є середнім, за ІЛР є країною з досить високим рівнем людського розвитку, тобто досягнень у сфері знань, творчості, Україна займає 58 місце серед 142 країн. Щоб ефективно використовувати людський потенціал, яким володіє Україна, потрібно нові інституційні умови взаємодії праці та капіталу, за якими будуть сформовані гідні умови для людини, прозорі взаємовідносини між суб'єктами соціально-трудова відносин.

Таблиця 3.10

Порівняння рейтингів країн за глобальним інноваційним індексом та
Індексом розвитку людського потенціалу

Країна	Місце у рейтингу за глобальним інноваційним індексом	Місце у рейтингу за Індексом розвитку людського потенціалу	Країна	Місце у рейтингу за Індексом розвитку людства	Місце у рейтингу за глобальним інноваційним індексом
Швейцарія	1	9	Норвегія	1	16
Швеція	2	8	Австралія	2	19
Велика Британія	3	26	США	3	5
Нідерланди	4	4	Нідерланди	4	4
США	5	3	Німеччина	5	15
Фінляндія	6	21	Нова Зеландія	6	17
Гонконг	7	13	Ірландія	7	10
Сінгапур	8	18	Швеція	8	2
Данія	9	15	Швейцарія	9	1
Ірландія	10	7	Японія	10	22
Росія	62	55	Росія	55	62
Україна	71	78	Україна	78	71
Судан	141	171	Мозамбік	185	140
Ємен	142	160	Нігер	186	131

[188; 203; 204]

Не важко переконатися, порівнюючи вищенаведені позиції впливу на інноваційний розвиток інституційних чинників з їхнім впливом на конкурентоспроможність національної економіки в цілому, що вони тісно переплетені між собою й в цілому свідчать про не сприятливе інституційне середовище в країні. Виправляючи ситуацію особливу увагу слід приділити інституційному реформуванню, інституційним змінам.

Значення інституційних чинників конкурентоспроможності національної економіки зростає не тільки у зв'язку з ринковими перетвореннями, удосконаленням макроекономічної ситуації країн постсоціалістичного табору, а також у зв'язку новими інтеграційними вимогами глобалізації. В сучасних умовах зростання невизначеності та соціальних потрясінь виникає потреба у новій якості конкурентоспроможності – стійкої конкурентоспроможності. Цій концепції

притаманна орієнтація на продуктивність як рушійну силу процвітання та довгострокового зростання, а також соціально справедливе використання результатів економічного зростання.

Стійка конкурентоспроможність визначається через систему інститутів, здатних скріпляти потенціал суб'єктності з іншими факторами виробництва задля створення продуктивної економіки на довгостроковий період.

Потрібно щоб інституційне середовище було сприятливе для змін, трансформації сучасного примітивного ринку з іманентними йому правилами в ринок удосконалений, соціально-орієнтований, що створює усі передумови для конкурентоспроможності національної економіки.

Довгострокова стійка конкурентоспроможність національної економіки потребує впровадження довгострокових проектів, удосконалених механізмів і інституційного регулювання. Такі проекти базуються не тільки на зовнішніх викликах, але й власних, внутрішніх стимулах та мотиваціях.

Формування та функціонування такої системи інститутів базується на двох умовних блоках:

Перший блок представляє такі інститути, які забезпечують мотивації у довгостроковій перспективі. Інструментарій трансформації коротких грошей у довгі закладений в системі підтримуючих інститутів, таких як пенсійні, страхові, інвестиційні фонди. Саме на такій основі може бути сформована мотивована, багатогранна інноваційна фінансово-інвестиційна основа, націлена на перспективний розвиток економіки.

Другий блок представляє ті інститути, які мають розділяти фінансовий потік по пріоритетах розвитку економіки країни. Завдяки системі інститутів такі розмежування здатні будуть саморегулюватися.

Конкурентоспроможність національної економіки за сучасних умов розвитку не може бути забезпечена лише на ринковій основі. Для досягнення цілі підвищення конкурентоспроможності національної економіки та приданні їй стійкого характеру потрібна спряженість економічної стійкості з

соціальною стійкістю задля поєднання та енергетичного збагачення потенціалу економіки не тільки для зростання у середньо та довгостроковому періоді але й задля відтворення у процесі національного розвитку того суспільства, в якому люди бажають жити.

Дослідження конкурентоспроможності національної економіки дозволило нам зробити наступні висновки: по-перше, в сучасних умовах зростання динамічності, поліваріантності та невизначеності економічних процесів особливу роль відіграють інституційні ресурси; по-друге, інституційне середовище в нашій країні грає скоріше деструктивний характер ніж позитивний. Виходячи з такої оцінки наявного стану інституційного середовища та рівня реалізації інституційних ресурсів вважаємо необхідним розкрити основні шляхи підвищення конкурентоспроможності економіки в Україні, звернувши особливу увагу на інституційні ресурси.

3.2 Інституційні передумови та шляхи підвищення конкурентоспроможності національної економіки України.

Охарактеризуємо спочатку економічний потенціал України, за якими вона входить до першої шістки країн Європи (разом з Росією, Німеччиною, Францією, Італією та Великою Британією).

«Природно-ресурсний потенціал України в розрахунку на одну особу в 1,5-2 рази перевищує ресурсний потенціал США, в 4 рази – Німеччини, у 12-15 разів Японії. За різноманітністю та складом мінерально-сировинних ресурсів наша країна випереджає такі розвинені економіки світу як США, Канада, Велика Британія, Китай та інші. Її гірничо-видобувна промисловість щороку виробляє продукції на суму 14,5 до 20 млрд. дол., що становить 2,7-3,8 % світового обсягу. Займаючи територію, площа якої не перевищує 0,4 %

світової, Україна виробляє майже 5% світової мінеральної сировини та продукції її переробки.

У надрах нашої країни зосереджено 30 % світових запасів залізних руд, 75 % світових запасів марганцю, 90% світових запасів кристалічного графіту, більшість світових покладів титану та цирконію. Великі потенційні можливості має сільське господарство, на яке припадає майже третина запасів чорнозему та орної землі в Європі. Площа угідь, придатних для виробництва високоякісною сільськогосподарської продукції, сягає майже 37 млн. га. За коефіцієнтом транзитивності (3,7,5) наша країна посідає перше місце в Європі.

Серед потенційних конкурентних переваг національної економіки можна знайти не тільки природно-географічні та факторні але й інноваційні. Серед таких важливих моментів, що визначають конкурентоспроможність треба також підкреслити, що наша країна входить до країн з повним циклом виробництва ракетно-космічної техніки та літаків (всього 7 країн світу) мають такі можливості, а також володіє низькою унікальних технологій, займає четверте місце у світі за кількістю сертифікованих програмістів [33, с. 230].

Однак цей потенціал та переваги не стали основою високої національної конкурентоздатності. Як показують рейтинги конкурентоспроможності наша країна знаходиться в групі країн з факторно-керованою економікою (див. табл. 3.10)

Як підкреслювалося раніше такий поділ країн на стадії розвитку в залежності від економічного росту має як позитивні так і деякі негативні елементи. До позитивних ми відносимо мотивацію країн до покращення економічної ситуації, до пошуку резервів економічного зростання та нарощування саме тих виробництв та використання технологій, які дали країні конкурентні переваги у попередньому періоді. Консервація такого стану не дає можливості країні піднятися на новий рівень, нову стадію розвитку. В XXI столітті темпи динамічних зміни прискорюються,

конкурентна боротьба набуває нових, раніше не знайомих форм, конкурентні переваги фокусуються на раніше не врахованих ресурсах.

Таблиця 3.11

Стадії розвитку країн залежно від ВВП на одну особу та відповідна частка основних субіндексів.

Стадія розвитку	ВВП на одну особу, дол. США	Основні вимоги	Каталізатори ефективності	Фактори інновацій та розвитку
Стадія 1 Факторно-керована економіка	< 2000	65	35	5
Стадія 2 Інвестиційно-керована економіка	3000-9000	40	50	10
Стадія 3 Інноваційно-керована економіка	17000	20	50	30

[189]

Сьогодні спостерігаються якісно нові тенденції розвитку, в результаті чого змінюються й механізми конкуренції. Враховуючи сучасні особливості конкурентної боротьби, переплетіння в ній базових та інноваційних конкурентних переваг та факторів, зростаючу роль інституційних ресурсів вважаємо, що такий поділ країн на стадії розвитку та відповідні рекомендації до використання виявлених конкурентних переваг в деякій мірі консервують стан конкурентоспроможності, особливо таких країн, як Україна. Наша країна має не тільки багатий факторний але й інноваційний потенціал. Ефективне інституційне супроводження згідно подолати недоліки середовища та посилити позитивну динаміку змін на користь національної конкурентоспроможності.

Україні поки не вдалося скористатися позитивними факторами глобалізації. За роки незалежності конкурентоспроможність української економіки знизилася. Аналіз факторного потенціалу України свідчить, що в абсолютній більшості випадках наявні порівняльні переваги не

супроводжуються наявністю конкурентних. Основними дефіцитними чинниками, - вважає О. Білорус, – є національний капітал і національні підприємницькі здібності. Найзагрозливішою для України є імовірність так званого «системного технологічного відриву» від групи провідних країн через несумісність технологій, низьку здатність економіки до інвестицій і нововведень та структурно-галузеву й інституціональну несумісність, хоча в ній ще й досі зберігаються необхідні умови підвищення конкурентоспроможності та поступового залучення до світового економічного простору на рівноправних засадах [77, с. 16].

Нам треба виходити з того, що неправомірно протиставляти базові, факторні та інноваційні конкурентні переваги. Особливо коли вміло задіяти інституційні ресурси, які стають найбільш актуальними та затребуваними в умовах глобалізації. Завдяки інституційним ресурсам стає можливим дифузія факторів конкурентоспроможності слаборозвинених та високорозвинених країн. Конкурентні переваги слаборозвинених країн – дешева робоча сила, сировина та матеріали завдяки масовій міграції населення цих країн з високо розвинутих посилює конкурентоздатність національних економік як слаборозвинутих так й високо розвинутих.

Одночасно глобалізація високо розвинутих країн світу наштовхує до перетину у низькорозвинути країни деяких конкурентних переваг у вигляді високо розвинутого людського капіталу, технологій, ефективних інститутів. Таке взаємозбагачення відіграє позитивну роль але й потребує при цьому інституційного забезпечення цього процесу.

Самі інститути за структурою неоднорідні. Вони поділяються на формальні інститути, які можуть впливати на рух капіталу та робочої сили шляхом прийнятих законів, нормативно-правових актів. В структурі формальних інститутів виділяють політичні, економічні, систему контракти (засоби та порядок укладення контрактів які регулюються законами та нормами). Важливою вимогою до формальних інститутів стає рівновага та відповідність політичних, економічних та соціальних інститутів.

В умовах глобалізації, особливу роль відіграють цінності. В цій царині також можливі різні варіанти: від відторгнення до синтезу, дифузії. Багато в чому успіх країни в конкурентоспроможності визначається тим, до якої з світових цивілізацій вони відносяться. Свідомо, що успішними є країни конфуціанського цивілізаційного поясу, менш успішними латиноамериканські країни та країни ісламу. Окремо стоїть Індія. По-перше, ця країна являє собою приклад взаємної дифузії факторів конкурентоздатності. В умовах глобалізації деякі фактори конкурентоздатності високо розвинутих країн швидко проникають в країни, що розвиваються. А розвинуті країни навпаки посилюють свої конкурентні переваги за рахунок ресурсів різного роду країн слабо розвинутих. По-друге, Індія здійснила якісний стрибок в економічному та високотехнологічному сенсі за рахунок інституційних ресурсів. Неочікувано виявилось, що інформаційні, віртуальні технології адекватні поведінковому стереотипу населення Індії: практика медитацій (на відміну від стереотипів Заходу), що демонструє інтравертність, схильність індусів до інтелектуальних та психологічних практик. Реалізація поведінкових особливостей в останні роки демонструє успіхи на інноваційно-інформаційному середовищі. Згідно дослідженням Дойче Банку Індія вже зарекомендувала себе як висококонкурентна торгова марка у сфері надання дешевих і високоякісних інформаційно-технологічних послуг. Країна одержує мільярди доларів від таких гігантів, як Дженерал Електрик, Боїнг, Сіті Банк.

В умовах поглиблення глобальних процесів, вірогідність наступних фінансових криз актуалізує такий фактор конкурентоспроможності як регіоналізація. Вона виступає захистом від ризиків глобалізації у вигляді запровадження тимчасових мір інституційної закритості.

Підкреслимо ще раз, що в умовах невизначеності, поліваріантності зростання велика імовірність перетворення несподіваних факторів на конкурентні переваги. Наприклад, чисельність населення країни, що визначає місткість ринку, особливості менталітету населення.

Важливою вимогою до інституційних ресурсів та їхньою активною роллю в дифузії факторів конкурентоспроможності стає відповідність формальних інститутів неформальним. Там, де така відповідність не існує, формальні інститути не будуть сприяти проникненню та впровадженню більш розвинутих інститутів і, як наслідок, не будуть створювати накопичення конкурентних переваг.

Як відомо неформальні інститути становлять неформальні норми та правила. Вони залежать від конкретно – історичних умов країн, від звичаїв та традицій, релігійного впливу, норм моралі. Такі інститути офіційно не фіксуються в правовому руслі але завжди враховуються в поведінки суб'єктів господарювання. Новий поділ праці багато в чому враховує ментальні особливості населення країн світу, наявності та якості неформальних інститутів. Глобалізація розвивається нерівномірно завдяки й такій характеристиці країн світу як структура неформальних інститутів та здатність їх переходу в стан формальних.

Таким чином аналіз особливостей конкуренції в умовах глобалізації появи нових форм та механізмів конкурентної боротьби дозволив нам виявити характеристику взаємної дифузії факторів конкурентоспроможності національних економік слаборозвинутих та високорозвинутих країн в умовах глобальної невизначеності: конкурентні переваги слаборозвинутих країн завдяки масовій міграції частково проникають у розвинуті країни (дешева робоча сила), а конкурентні переваги високорозвинутих країн завдяки технологічній та фінансовій глобалізації (людський капітал, технологій, ефективні інститути) – в слаборозвинені країни.

В таких умовах Україна, як країна з несталою економічною системою, неефективним інституційним середовищем повинна задля підвищення конкурентоспроможності національної економіки визначити стратегічні пріоритети довгострокового розвитку на основі інноваційного оновлення, техніко-технологічної модернізації з урахуванням особливостей і структури

народногосподарського комплексу, розвиненості та пріоритетності напрямів експортної й імпоротної політики.

Конкурентна боротьба початку XXI століття переходить у нову форму – суперконкуренції, для якої притаманні такі особливості: вільна конкуренція часних підприємств на відкритих ринках спряжена з конкуренцією монополістичних та олігополістичних структур на ринках, частково закритих; протекціонізм, ціновий та неціновий механізм доповнюються в умовах фінансової глобалізації і механізмами фінансових та технологічних альянсів. Конкуренти вступають у партнерські відносини створюють альянси задля взаємного обміну новітніми науково-технологічними досягненнями. Такі механізми збагачують конкурентів – партнерів та посилюють конкурентоспроможність усіх сторін. Глобалізація посилює можливості та одночасно ризики на шляху підвищення конкурентоздатності. Розглядаючи питання глобалізації та глобалізму [14], О. Білорус справедливо підкреслює трансформацію її вирішального механізму й чинника, яким є міжнародна і глобальна конкуренція. Остання, за його думкою, є наймогутнішим знаряддям у системі новітньої геополітики та геоекономіки. Процеси глобалізації актуалізуються питання економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки України на світовій арені, оскільки розвиток та конкурентоспроможність – найважливіші складові, які впливають на стан економіки, зростання рівня та якості життя населення.

Внутрішня стратегія України повинна бути, з одного боку, глобально орієнтованою та ефективною з метою протистояння новим руйнівним віянням глобалізації, а з другого,- прагматичною з точки зору використання нових можливостей та переваг, які вона породжує.

Нагадаємо, що світова спільнота прагне досягнення неабиякої конкурентоспроможності своєї економіки, а стійкої та довгострокової. Тільки в умовах соціальної згуртованості, підвищення рівня та якості життя населення можливо стверджувати, що така ціль досягнута.

Саме від України залежить, чи стане вона повноцінним гравцем глобальних економічних процесів. Водночас необхідно враховувати, що Україна знаходиться не лише у зоні перетину геополітичних інтересів ключових світових гравців, але й у зоні між цивілізаційного зламу. Подібна ситуація становить потенційну небезпеку опинитися розтягнутою між цивілізаціями. Тому, країні, в першу чергу, необхідно укріплювати внутрішню цілісність. Головна вимога успішного розвитку України – гармонізація та органічне поєднання непростих відносин в межах різних регіональних та етноконфесіональних ідентичностей.

Економічне зростання та розвиток виступають основними економічними цілями і в той же час проблемами для будь-якої держави. На основі зростання економіки відбувається підвищення рівня життя населення, розвиток людського потенціалу та національної культури. Стан доходів населення найбільш яскраво свідчить про стан економіки та соціуму, про злагоду або суперечності в країні, про соціальну однорідність або великі розриви в рівні доходів населення. Нажаль сьогодні спостерігається катастрофічне скорочення населення, збільшуються розриви у рівні доходів, що у майбутньому може призвести до соціальних потрясінь.

Але конкурентоспроможна національна економіка вимагає наявності відповідального господарського суб'єкта, який здатен до довгострокового раціонального господарювання на основі використання частки доходу на інвестиції у людський розвиток, на приріст капіталу, на інновації. Стимули інституційного формування такого суб'єкта, здатного до креативної діяльності знаходяться у площині оптимізації прибутку та ризику.

Згідно з даними, що наведено в таблиці 3.12 в Україні у 2012 році отримували доходи, вищі за прожитковий мінімум, приблизно 79,6% населення, вищі за середню заробітну плату – 9,3 %. У 2013 році відповідно: 88,5 % і 11,4 %. Вважаємо, що по-перше, доходи на рівні прожиткового мінімуму не можуть бути джерелом простого відтворення людського

капіталу, а, з іншого боку – те, що 20,4 % населення у 2012 році і 13,5 % населення у 2013 р. отримували доходи на рівні прожиткового мінімуму є

Таблиця 3.12

Рівень доходів населення України

Роки	Показники		Співвідношення з прожитковим мінімумом, % У середньому 2012-1051 грн, 2013-1142 грн.	Співвідношення у середньої заробітної платою,% У середньому 2012-3032 грн, 2013-3274 грн.
	Розподіл населення середньодушових доходів у місяць,грн.	(%) за рівнем еквівалентних загальних		
2012	до 480,0	0,3	45,7	15
	480,1-840,0	3,1	45,7-80,0	15-27,7
	840,1-1200,0	12,9	80,0-114,2	27,7-39,6
	1200,1-1560,0	23,9	114,2-148,4	39,6-51,5
	1560,1-1920,0	21,1	148,4-182,7	51,5-63,3
	1920,1-2280,0	14,4	182,7-216,9	63,3-75,2
	2280,1-2640,0	9,4	216,9-251,2	75,2-88,0
	2640,1-3000,0	5,6	251,2-285,4	88,0-98,9
	3000,1-3360,0	3,0	285,4-319,7	98,9-110,8
	3360,1-3720,0	2,2	319,4-353,9	110,8-122,7
	понад 3720,0	4,1	359,0 і більше	122,7 і більше
2013	до 480,0	0,1	42,0	14,7
	480,1-840,0	2,3	42,0-73,6	14,7-25,7
	840,1-1200,0	9,1	73,6-105,1	25,7-36,7
	1200,1-1560,0	21,3	105,1-136,6	36,7-47,6
	1560,1-1920,0	22,1		47,6-58,8
	1920,1-2280,0	16,6		58,6-69,6
	2280,1-2640,0	10,4		69,6-80,6
	2640,1-3000,0	6,7		80,6-91,6
	3000,1-3360,1	4,3		91,6-102,6
	3360,1-3720,0	2,0		102,6-113,6
	понад 3720,0	5,1		113,6 і більше

Складено та розраховано на базі: [114; 139].

доказом дисфункцій відтворення людського капіталу. По-друге, доходи від 3000 грн. і вище отримували у 2012 р. тільки 9,3 %, у 2013 р.-11,4% населення. Якщо розрахувати частку доходу у цих 3000 грн., що витрачалася домогосподарством у складі однієї особи на освіту, охорону здоров'я, культури і відпочинок (6,7%) сукупних витрат, то це приблизно 201 грн. на місяць. Такий стан доходів є критичним, він не створює умов для розширеного відтворення людського капіталу і як наслідок гальмує формування передумов конкурентоспроможності національної економіки. Тому, вважаємо за необхідне реформування систем доходів населення, їх

підвищення на основі зростання продуктивності праці. Успіх перетворень у пострадянських країнах багато в чому залежав від обраного ними типу переходу до ринку: інверсійного або медіаційного. Інверсійний тип виникає у випадку існування значного розриву між традиційною та новою системою цінностей та супроводжується відторгненням цієї нової системи з періодичним маятниковим поверненням до попередніх цінностей. Звичайно, що він є неефективним та руйнівним для країни. Медіаційний перехід передбачає поступове впровадження нових цінностей, еволюційне перетворення існуючих, забезпечує конструктивний розвиток країни, створюючи умови для розвитку та у пристосування національного господарства до сучасних реалій і тенденцій [19, с. 77].

Слід зазначити, що багато економістів, розглядаючи типи переходу до ринкової економічної системи, виділяють класичний та інверсійний типи. Класичний тип процесу формування ринкової економіки пов'язують з переходом від аграрного суспільства до індустріального. На відміну від першого, другий становить собою формування ринкової системи в умовах зрілого індустріального суспільства.

Протягом перехідного періоду змінюється система цінностей. Змістова наповненість систем цінностей, ступінь їхньої узгодженості або неузгодженості, знаходять свій вираз в нормах та правилах поведінки суб'єктів господарювання [19, с. 108].

При істотному розриві у цінностях розвитку може й не бути. Функціонування суспільства в цьому випадку відбувається за принципом маятника: заміна одних цінностей іншими через певний час може призводити до реабілітації відкинутих цінностей, і так без кінця.

Перехід до ринкової економіки суттєво змінює не тільки макроекономічне середовище але й моделі поведінки суб'єктів господарювання. Ринок стає могутнім регулятором економічного розвитку, він модифікує сукупність різноманітних економічних та соціальних зв'язків, змінює поведінку людей, впливає на їхній менталітет. Складні процеси

трансформації економіки обумовлюють її конкурентоспроможній стан необхідність інституціонального середовища, як найважливішого фактору, що визначає ефективність цієї економіки. Інституційне середовище приставляє собою упорядкований набір інститутів та інституційних умов, які визначають обмежувальні рамки для суб'єктів господарювання задля координації господарської діяльності. На нашу думку перехід від командно-адміністративного механізму координації господарських зв'язків є надзвичайно складним. Рух до економічної свободи потрібно супроводити відповідними механізмами. Нажаль в процесі ринкової трансформації якісно нові норми та правила, формальні інститути не були зав'язані на механізмі їх здійснення. Поряд з цим фактом негативного впливу на інституційне проектування слід назвати також слабе врахування неформальних інститутів.

Особливо важливу роль формальні інститути відіграють в трансформаційній економіці. У цей час суб'єкти господарювання стикаються з підвищеною асиметрією інформації. Тому дуже важливо, щоб інституційна політика держави в економічній, правовій й ідеологічній сферах була спрямована на виконання пріоритетних цілей.

Ми розділяємо думку тих економістів, які вважають безперспективними спроби «нав'язати» суспільству інститути, які суперечать історично існуючій системі. Наприклад, за думкою С. Кирдіною, інституційні матриці той або іншої країни допускають модифікацію господарських форм і правил до тих пір, поки не порушується домінуючі положення базових інститутів [66, с. 236].

Порівняння соціально-економічного розвитку різних країн свідчить, що найбільшого успіху досягають не ті країни, які мають значні запаси природних ресурсів, а ті, які вибудовують адекватну систему інститутів, що не суперечить національним культурним особливостям, неформальним інститутам, які обирають правила поведінки та створюють норми й установи, що відкривають простір для економічного зростання та розвитку. Кожна

країна має власну специфіку економічного розвитку, пов'язану з її інституційним устроєм. А загальні закономірності виражаються через національну специфіку.

Якість інституційного середовища вимірюється наявною сформованістю та дієвістю соціальних норм, що регулюють соціальну поведінку, у тому числі і поведінку суб'єктів конкурентних відносин. Як відмічає О.Длугопольский через соціальний капітал у суспільстві підтримується порядок на основі довіри, взаємоповаги, врахування індивідами не тільки приватних, але й суспільних інтересів. Крім того, від запасів соціального капіталу залежать ефективність функціонування формальних інститутів та якість державного управління. Проблеми інституціоналізації соціальної взаємодії суб'єктів господарювання стають нагальною потребою на шляху підвищення конкурентоздатності національної економіки [46, с. 17-29].

Обраний країною курс здійснення ринкових перетворень, заснований на рекомендаціях МВФ та інших міжнародних організацій, призвів до її системної деградації. Особливо це проявилось в тому, що науково-технічний потенціал країни не був задіяний в ринкових перетвореннях.

Підкреслимо, що в сучасних умовах багаторазово зростає значення інновацій, інноваційної системи. Узагальнення теоретичних й практичних досліджень дали змогу сформулювати основний закон формування інноваційної системи країни: національна (державна) інноваційна система однозначно відповідає суспільно-економічним відносинам і рівню розвитку продуктивних сил держави, на територіях якої вона функціонує [55, с. 14-18].

Зазначимо, що нові вимоги до факторів та механізмів конкурентоспроможності національної економіки сьогодні визначає і науково-технічна революція. Найбільш високодохідними стають саме інновації. В таких умовах змінюється співвідношення регулюючих механізмів ринка та держави. Потрібно більше ринку та більше держави [38]. В сфері фундаментальної науки та науково-технічній сфері ринок стає

«провальним». Тому потрібно щоб на допомогу йому пришла держава. Важливо звернути увагу на той факт, що держава приймає участь у такій взаємодії не адміністративно, а через інститути макроекономічного регулювання, які спеціально створюються для цілей інновацій. Важливу роль відіграє в цьому процесі державно-приватне партнерство.

Ця проблема є особливо актуальною для економіки України. Для нашої країни важливо розв'язати низку найбільш важливих завдань:

- збільшення обсягів виробництва наукомісткої та високотехнологічної продукції;
- підвищення рівня освіти населення, особливо в сфері природознавчих та технічних наук, зблизити освітянські послуги з потребами інноваційної економіки;
- технологічне оновлення морально та фізично зношеного основного капіталу;
- створення додаткових робочих місць у сфері науки, освіти та виробництві;
- розв'язання економічних проблем за рахунок використання новітніх технологій;
- підпорядкувати розподіл доходів соціальної справедливості за рахунок чого придати конкурентоспроможності національній економіки довгострокового стійкого характеру.

Конкурентоспроможною може бути та економіка, яка побудована на інноваціях, але, на жаль, наша економіка демонструє скоріш «інноваційний дефолт», «інноваційну паузу» ніж інноваційний розвиток. Як справедливо вважають автори монографії «Інноваційна стратегія українських реформ» важливий напрям конкурентоспроможності національній економіки автори вважають інноваційну спрямованість її розвитку». **Треба прийняти цей феномен – інновації – в якості базової політики України в мобільному, глобальному, швидкісному сьогоденні.** Інноваційна модель розвитку в Україні все ж не прижилися. Відповідні закони не діяли, фінансування науки

неухильно скорочувалося, стимули і пільги, передбачені для інноваційної та науково-технічної діяльності, скасувалися майже одразу після їх впровадження. Реальної зацікавленості у перетворенні результатів наукової діяльності на економічне зростання не проявила ні держава, ні бізнес. І це один з найбільших парадоксів новітньої історії України. [60, с.42]. И як на порядку денному – інноваційний вибір нашої держави – вибір нових, нестандартних, творчих, свіжих ідей у економіці, політиці, суспільному житті набуття українським народом якості інноваційної нації [181, с.321]. Складність становища України ще й в тому, що ще не завершилася повноцінна ринкова трансформація, а перед нею постало важливе завдання входження в якості повноцінного гравця у світове господарство, що глобалізується та Європейське співтовариство. За роки незалежності в Україні так і не була створена повноцінна система ринкових відносин та культура господарювання. Національній економіці ще й досі властиві елементи попередньої господарської культури, елементи культури підприємництва, які знаходяться на стадії формування. Задля подолання зазначеного стану речей необхідні більш глибокі, фундаментальні зміни у етносі народу. Мова йде, перш за все, про цінності, механізми їхнього відпрацювання та впровадження у свідомість.

Так на думку О.Яременка господарська діяльність завжди проходить у природних рамках мови нації. Якщо економічний процес відбувається уздовж силових ліній колективного несвідомого, то він природній для певного етносу, він прискорюється. Але в разі його проходження поперек силових ліній, він набуває конфліктного характеру та уповільнюється. Саме тому науково-технічний та інституціональний прогрес зміщується у ті етноси, які найбільш адекватні його спрямуванню. Для господарських суб'єктів, особистостей, які співвідносять себе з певним етносом, спектр вибору лінії власної поведінки вужчий, ніж для тих, у яких цей зв'язок послаблений. Досвід господарського життя, що накопичується в процесі історичного розвитку, робить для типового представника одного етносу

небажаним або неприйнятним те, що є вельми прийнятним для представника іншого етносу або для індивіда, який мало ідентифікує себе з якою-небудь етнічною групою [178, с. 103]. У другому розділі роботи вже розглядалися питання стосовно суб'єктного фактору господарювання в умовах ринкової трансформації економіки України. Прояви негативного індивідуалізму та опортуністична поведінка, яка поширюється в глобальній економіці, яскраво демонструють послаблення такого зв'язку та актуалізують питання підвищення ролі соціокультурних чинників у функціонуванні господарських систем. Україна не повинна залишатись осторонь вказаних процесів. Сучасна економічна, соціальна та політична ситуація в країні потребує активізації національного соціокультурного потенціалу. Врахування соціокультурних чинників у розвитку господарства надасть можливість підвищувати конкурентоспроможність суб'єктів різного рівня як на національному просторі, так й на міжнародному.

Низький інноваційний рівень економіки України пояснюється також дисфункцією регуляторів інноваційної діяльності, насамперед, державно-правового і корпоративного.

«На жаль, в умовах української дійсності, – пише Л. Федулова, – спостерігається не лише відсутність уваги до необхідності розробки реальних механізмів формування господарчої системи на основі інноваційних факторів, але й відсутність організаційного ресурсу на всіх рівнях управління науково-технологічним та інноваційним процесом. Дослідження показують, що якість та ефективність зазначеного ресурсу залежить від рівня сформованості організаційних компетенцій на рівні кожної окремої ланки управлінської структури (департаменту) розвитку інноваційної діяльності: чи на рівні міністерства (як складова адміністративного менеджменту), чи великої компанії (корпоративної структури), чи окремого середнього та малого підприємства [149, с. 27].

Якість інституційного середовища активно впливає на способи розподілу переваг і втрат при впровадженні програм і стратегій розвитку, інвестиційних проектів, господарських рішень тощо.

Як було доведено у попередньому підрозділі в Україні інституційне середовище характеризується нестабільністю, постійною мінливістю, іноді навіть невизначеністю, що істотно гальмує економічний розвиток.

Таким чином з проведеного дослідження можливо зробити висновок, що перехід до ринкової соціально-економічної системи в Україні не привів до створення ефективної конкурентоспроможної економіки, ринкові інструменти діють не в повну силу, інноваційні стимули не працюють. Одной з глобальних причин є невдала інституційна політика, яка супроводжувала ринкову перебудову економіки.

Спираючись на висновки міжнародних спостережень і досліджень конкурентоспроможності національної економіки було визначено основні чинники, які негативно на неї впливають. До них слід віднести:

- низькі якість державного регулювання економіки України та рівень нормативно-правової бази, включаючи сферу інновацій, низька інноваційна готовність підприємств. Українські підприємства та фірми вважають за краще запозичити нововведення, ніж створювати самостійно та ризикувати не окупити витрати на них;

- низький рівень співпраці у дослідній діяльності між університетами та реальним сектором економіки, слабе ресурсне забезпечення інноваційної діяльності. Конкурентоспроможність можна забезпечити завдяки задіяні інституту венчурного капіталу та розвитку кластерних структур.

Для кардинальних змін, для прискорення процесу подолання кризових явищ в економіці та виходу економіки на динаміку зростання та накопичення конкурентних переваг одним з головних завдань стає інституційна вибудова.

Перш за все необхідно подолати розриви між формальними та тіньовими процесами, реальними та віртуальними. У національному господарстві значну роль у регулюванні виконують неформальні інститути.

Формування нових формальних інститутів повинно спиратися та орієнтуватися на найбільш поширені неформальні інститути, або вирощування нових, які б не суперечили національній культурі та ідентичності.

Важливим напрямом інституційного реформування є відповідність національних та наднаціональних інститутів. «Загальна парадигма погодження національних та наднаціональних інститутів лежить у площині інституалізації одного простору, спряження норм та правил взаємодії суб'єктів господарювання різного рівня. В країнах-членах ЄС національні законодавства приводяться у відповідність з інститутами союзу. У перспективі господарське законодавство країн ЄС буде все більш уніфікуватися».

Україна стоїть на порозі інституціоналізації правил вироблення та прийняття рішень задля успішної імплементації законодавчої бази до відповідності її законодавчої системи Європейського Союзу. На першому етапі такого процесу особливу роль будуть відігравати неформальні зустрічі, саміти задля пошуку сукупності прийнятних для усіх гравців глобальних рішень.

Особлива роль належить ресурсу національної культури. Чим гнучкішою та здатною до змін виявиться культура суспільства, тим ширше будуть можливості для ефективного створення та змінювання інститутів.

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки неможливо досягти без інноваційних проривів. Теоретична модель реалізації інноваційно-випереджальної стратегії розвитку національної економіки та її ефективної реінтеграції до глобального світогосподарського середовища була розроблена українським дослідником Н. Гражевською (см. рис. 3.2).

Не можна не погодитися з висновком автора, що стратегічним пріоритетом розвитку економіки України має стати максимально повне використання можливостей глобальної реструктуризації на основі реалізації

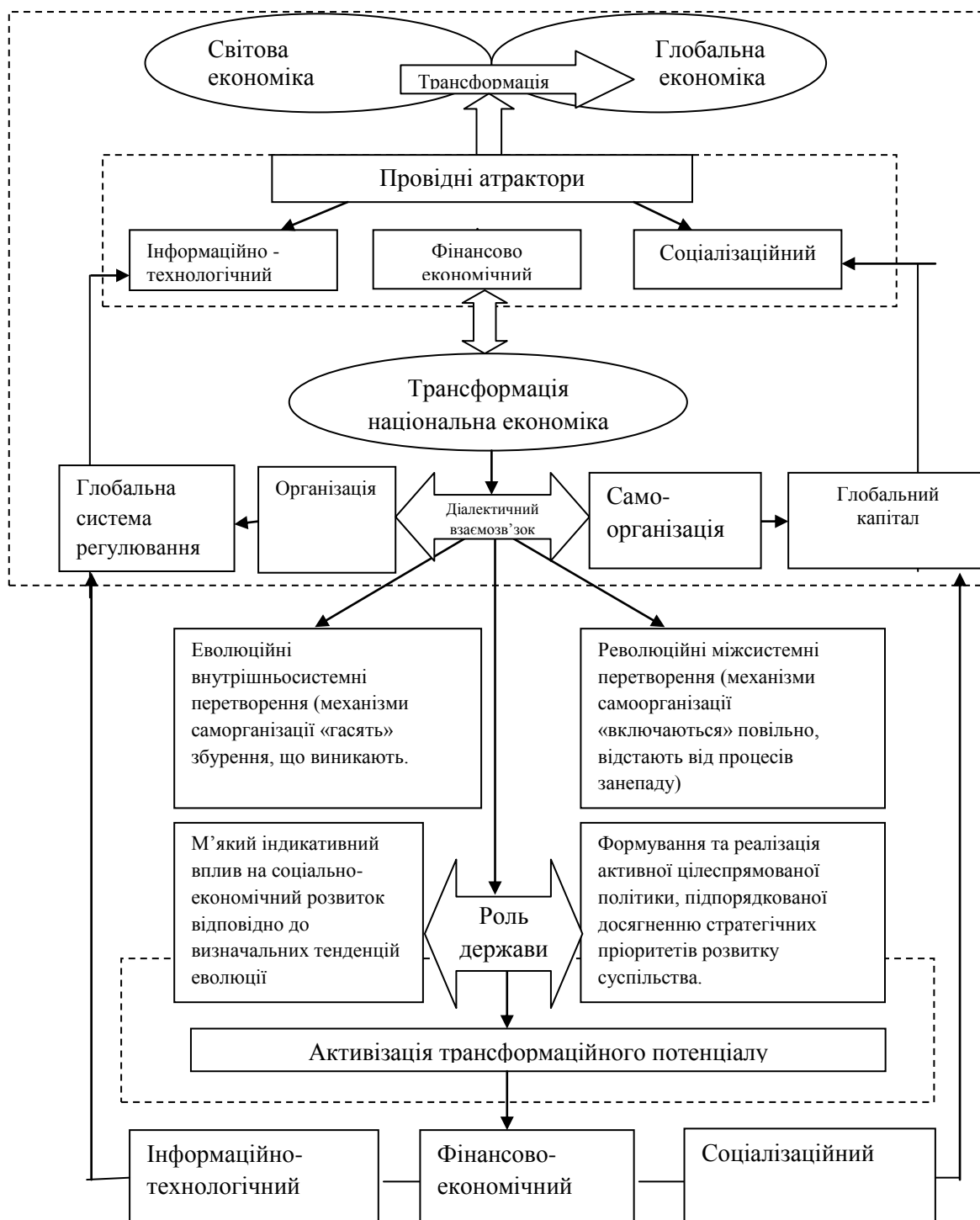


Рис. 3.2 Теоретична модель ефективної реінтеграції національної економіки в глобальне світогосподарське середовище [33, с.239]

національних порівняльних та конкурентних переваг за нейтралізації її негативних впливів та ризиків.

Оцінюючи перспективи ХХІ століття відомий польський економіст Г. Колодко відмічає: «У наші дні та найближчий час стане більше шансів та загроз у зв'язку з унікальним накладанням одного на одне мегатрендів розвитку, яких ще не знала людська історія: глобалізації, чергової науково технічної революції, переоцінки культурних, соціальних і політичних цінностей». Саме враховуючи мегатренди розвитку потрібно оперативнo та виважено формувати політику підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки України слід звернути увагу на необхідність враховувати сучасну концепцію стійкої конкурентоспроможності та розглядати людину не як інструмент збільшення прибутку, а в якості головної мети розвитку.

Стратегічні програми, реформи та управлінські рішення повинні оцінюватися з точки зору їхньої відповідності цінностям нової прогресивної системи господарювання та узгодженістю з традиційними цінностями. Наша ідентичність є повноцінною лише у випадку всеохоплюючої історичності. Потрібно не тільки брати до уваги наступні та майбутні реформи, та перетворення але й попередні реформи. Тільки у такому випадку сучасні реформи будуть успішними, бо вони враховують якість інституційного середовища, та реальні координати, в яких знаходиться суспільство.

Оцінюючи розвиток конкурентних відносин за умов глобалізації Н. Гражевська робить наступний внесок: «Рівень розвитку людського капіталу, інтелектуальної власності та високих технологій нині перетворився на вирішальний чинник конкурентоспроможності національних економік, які випередили за значенням і роллю природні ресурси та інші параметри господарського розвитку» [33, с.167]. Цілком згодні з такою оцінкою пріоритетних чинників конкурентоспроможності. Вважаємо необхідним доповнити їх ще одним – інституційним капіталом. В умовах глобалізації його роль зростає тому, що він виникає не тільки у разі вмілого використання інституційного інструментарію для створення доданої вартості,

конкументних переваг, але й тоді, коли дозволяє швидко уловлювати новітні тенденції, відкриті перспективи та нові ніші, та пристосовуватися до них, використовувати їх на свою користь завдяки інституційним змінам. Зростання інституційного капіталу здійснюється в ході інституційних змін, як еволюційних (пов'язаних з поступовим безперервним перетворенням окремих характеристик інституційного середовища) так й революційних (супроводжувальних кардинальними інституційними змінами).

Для того, щоб модернізація економіки України завершилася формуванням ефективної конкурентоспроможної економіки, необхідно збалансоване оптимальне співвідношення між еволюційними та революційними інституційними змінами.

Таким чином, перехід України до ринкової економіки відбувався із деформацією конкурентних відносин за рахунок налагодженого діалогу влади і бізнесу з приводу важливих індикаторів податкової, кредитної, грошової, митної, закупівельної, трудової та інших політик. Інституційна реформа повинна скоординувати взаємодії між суб'єктами господарювання таким чином, щоб пере направити економічні інтереси та ресурси у русло підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Україні потрібна стійка довгострокова якісна конкурентоспроможності національної економіки. Сформуванню її можливо тільки на шляху впровадження інституційних механізмів та якісного інституційного середовища, що поєднує зовнішні виклики та можливості з власними внутрішніми ресурсами, стимулами, мотивами.

Висновки по третьому розділу

Ринкова перебудова економік постсоціалістичних країн обумовила створення відповідного інституційного середовища. Ринок слугує потужним регулятором економічного розвитку але він породжує складну сукупність різноманітних економічних та соціальних зв'язків від упорядкування яких

залежить ефективність економічного розвитку. Формування конкурентоспроможності національної економіки вимагає створення таких інститутів, норм та правил поведінки суб'єктів господарювання, які б спрямували ресурси на приріст доданої вартості, створення інновацій та пошук нових конкурентних переваг. Під інституційним середовищем розуміється чіткий та упорядкований набір інститутів та інституційних передумов, який визначає обмеження та координацію для господарюючих суб'єктів в процесі їх сумісної координації.

Перехід економічної системи від одного стану до іншого потребує інституційного облаштування нового устрою. Складність такого процесу для нашої країни полягає в тому, що в перехідній економіці стикаються різні системи цінностей. Формування нового інституційного устрою стає рушійною силою системної перебудови суспільства тільки в разі згуртованості всіх верств населення, націленості його на досягнення цілей розвитку та добробуту населення.

Якість інституційного середовища перевіряється конкурентоспроможністю національної економіки. Інституційний устрій країни може як прискорювати так стримувати перехід економіки на новітні технології, на інноваційну спрямованість розвитку. Україна відноситься до групи країн, факторно-керованою стадією розвитку. Основними джерелами для таких країн вважається наявність та ефективне використання дешевих факторів виробництва. Але завдяки інституційним ресурсам можливості сценарії стрибків в економічному розвитку та вироблені конкурентних переваг. Тому віднесення економіки країни до факторно-керованої стадії не вирок, а констатація факту на даний час.

Основними перешкодами становлення ефективного інституційного середовища в Україні є зарегульоване владою підприємництво, тінізація конкурентних відносин, нецінові інструменти боротьби на ринку, слабкість конкурентної стратегії вітчизняних виробників, неефективний інституційний вибір тощо.

Актуалізація інституційних чинників на сучасному етапі конкурентної боротьби визначається, по-перше, тісним пересіченням у часі та просторі перетворень економік постсоціалістичних країн на ринкових основах з інтеграційними процесами та вироблення нових механізмів взаємодії; по-друге, в зв'язку зі зростанням невизначеності та соціальних потрясінь, що потребують більш тісної координації взаємодій господарських суб'єктів різного рівня та зняття невизначеності. У зв'язку з такою роллю до інституційних ресурсів стає можливим виникнення довгострокової конкурентоспроможності.

Стійка конкурентоспроможність визначається системою інститутів, здатних скріплити потенціал суб'єктності з іншими факторами виробництва задля створення продуктивної економіки у довгостроковому періоді.

Особлива роль у покращенні інституційного середовища відводиться інституційним змінам. Вони носять як еволюційний так і революційний характер. Але система інститутів з несуперечливим співставленням формальних та неформальних інститутів утворює своєрідну інституційну матрицю. Здатність країни вміло використовувати інституційний інструментарій для створення доданої вартості, накопичення конкурентних переваг та пристосовуватися до інституційних змін створює передумови для нарощування інституційного капіталу.

Україні, як країні з неусталеною економічною системою, неефективним інституційним середовищем, задля підвищення конкурентоспроможності національної економіки необхідно визначитися зі стратегічними пріоритетами довготривалого розвитку на основі інноваційного оновлення, техніко-технологічної модернізації з урахуванням особливостей і структури народногосподарського комплексу.

Конкурентна стратегія України повинна бути, з одного боку, глобально орієнтованою та ефективною з метою протистояння новим руйнівним впливам глобалізації, а, з другого боку, – прагматичною з точки зору використання нових можливостей та переваг, які вона породжує.

Аналіз особливостей конкуренції в умовах глобалізації дозволив виявити характеристику взаємної дифузії факторів конкурентоспроможності національних економік слаборозвинутих та високо розвинутих країн в умовах глобальної невизначеності: конкурентні переваги слаборозвинутих країн завдяки масовій міграції частково проникли у розвинуті країни (дешева робоча сила), а конкурентні переваги високо розвинутих країн завдяки технологічній та фінансовій глобалізації (людський капітал, технології, ефективні інститути) у слаборозвинуті країни.

Конкурентоспроможність національної економіки потребує становлення відповідального господарського суб'єкта, який здатен до довготривалого раціонального господарювання на основі використання частки доходу на інвестиції у людський розвиток, на приріст капіталу, на інновації. Стимули інституційного формування суб'єкту, здатного до креативної діяльності, знаходяться у площині оптимізація прибутку та ризику.

Поряд з високоякісним людським капіталом, інтелектуальною власністю, новітніми технологіями та інноваціями, інституційні ресурси стають актуальним та визначальним чинником конкурентоспроможності. Ефективне застосування цих ресурсів здатне посилити ефект використання усіх чинників конкурентоспроможності та впливати на створення доданої вартості та приріст національного інституційного капіталу.

Основні положення та елементи наукової новизни третього розділу висвітлено у публікаціях автора [96-106].

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення наукової задачі, яка полягає у визначенні сутності та ролі інституційних факторів конкурентоспроможності національної економіки та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності економіки України. Це дозволяє сформулювати такі висновки та пропозиції науково-практичного характеру, які відображають вирішення поставлених завдань відповідно до окресленої мети.

1. Конкуренція є невід'ємною супутницею ринкової економіки. Ринкова перебудова економіки України актуалізувала проблему забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Для проведення успішної економічної політики з підвищення конкурентоспроможності необхідне наукове підґрунтя, що потребує поглибленого вивчення форм, механізмів та сучасних тенденцій конкурентних відносин. Під впливом глобалізації прискорених технологічних змін виникає новий феномен - гіперконкуренція, що характеризується динамічною, інтенсивною та агресивною конкурентною поведінкою. Саме вона стає поштовхом для вивчення особливої ролі інституційних ресурсів в сучасних умовах.

2. На основі дослідження еволюції теоретичних поглядів на конкурентоспроможність національної економіки доведено, що реаліям економічного розвитку та тенденціям сучасної конкуренції найбільшою мірою відповідає інституціональна концепція конкурентоспроможності. Вона відображає зростаючу роль інституційних ресурсів у системі чинників конкурентоспроможності. Економіка як відкрита система в умовах глобалізації залучається у більш широкі відносини та зв'язки: економічні, культурні, політичні, власні, соціальні. Трансформація інститутів стає найважливішим інструментом системних перетворень та механізмів координації поведінки суб'єктів господарювання. Інституційні ресурси здатні не тільки знижувати невизначеність, амортизувати ризики, але й

оптимізувати інтереси суб'єктів господарювання, спрямувати їх на створення національних конкурентних переваг.

3. Доведено, що конкуренція як головна складова та рушійна сила ринкових відносин змінюється під впливом глобалізації. Для досягнення конкурентоспроможності національної економіки необхідно мати сукупність конкурентних переваг. За умов взаємопереплетіння конкурентних параметрів формуються специфічні фактори впливу на національну конкурентоспроможність, пов'язані з зовнішніми мережевими ефектами та взаємною дифузією факторів поряд з наявністю потужного інноваційного потенціалу, якістю людських ресурсів, ефективністю інституційного середовища. Більш того, сама глобалізація перетворюється на процес створення конкурентних переваг, що ґрунтуються на нових формах транснаціоналізації економічної діяльності та здатності національної культури (соціокультурних факторів) ефективно пристосовуватися до загальноцивілізаційних інституційних змін, зберігаючи та розвиваючи при цьому свою ідентичність.

4. В умовах загострення глобальної конкурентоспроможності між національними економіками інституціональна система та інституціональна динаміка стають визначальними факторами конкурентоспроможності національних економік. Інституційне збагачення господарських систем в умовах глобальних трансформацій, вибір інституційних стратегій для моделі національного розвитку дозволяють створювати, накопичувати та реалізовувати сукупність структурних, технологічних та соціальних конкурентних переваг при додержанні соціально-економічної стійкості.

5. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки вимагає цілеспрямованого, стимулюючого впливу держави на формування конкурентних переваг, налагодження механізмів конкурентоспроможності інноваційної спрямованості через ефективну взаємодію ринку та демократії шляхом адекватної системи інститутів, що відповідає мотивам інноваційної діяльності національних суб'єктів господарювання.

6. Розкрито особливості конкурентного середовища в Україні, охарактеризовано основні перешкоди його покращення: зрегульоване владою підприємництво, високий рівень корупції, тінізація та криміналізація конкурентних відносин, непрозорість державної політики, законодавства та судової системи, домінування низкотехнологічних виробництв, слабкість конкурентної стратегії вітчизняних виробництв, неефективний інституційний вибір. У зв'язку з цим, згідно з основним спеціальними і комплексними рейтингами, Україна отримує низькі оцінки за більшістю факторів конкурентоспроможності.

7. Для трансформаційних економік, до яких належить й Україна, шлях до створення конкурентоспроможної економіки лежить у площині накопичення інституційного капіталу, як здатності суб'єктів господарювання використовувати інституційні правила та обмеження, пристосовуватися до змін інституційного-організаційних механізмів розвитку національної економіки у глобальному світогосподарському середовищі.

8. В процесі зростання впливу чинників глобалізації на національну конкурентоздатність слід враховувати взаємну дифузю факторів конкурентоспроможності слаборозвинутих та розвинутих країн. Конкурентні переваги слаборозвинутих країн завдяки масовій міграції частково проникають у розвинуті країни (дешева робоча сила), а конкурентні переваги високо розвинутих країн завдяки технологічній та фінансовій глобалізації (технології, ефективні інститути) – в слаборозвинуті. За цих умов (обставин) процеси інтеграції є дієвим інструментом держави на шляху створення передумов конкурентоспроможності національної економіки.

9. Враховуючи актуальну потребу підвищення конкурентоспроможності національної економіки, зміну механізму сучасної конкуренції, зростання впливу інституціональних чинників, виділено низку шляхів покращення конкурентного середовища. Для побудови конкурентних відносин в країні необхідно стратегічні цілі, пріоритетні напрямки, завдання та об'єкти державної політики переформувати (перепідпорядкувати) науково

обґрунтованому геоекономічному позиціюванню та ідентифікації національних конкурентних переваг. З цією метою необхідне створення ефективної нормативно-законодавчої бази та системи державних органів, які прозоро регулюватимуть конкурентні відносини.

10. Забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки полягає у площині задіяння інституційних ресурсів та інституційних змін на створення умов злагодженої й ефективної діяльності держави, населення та підприємництва у використанні ресурсного потенціалу для створення конкурентних переваг. Тільки в умовах зростання національного інституційного капіталу стає можливим досягнення стійкої довгострокової конкурентоспроможності національної економіки.

Поєднання на національному рівні світових трендів: інформаційно-технологічного, фінансово-економічного і соціалізаційного - є основою вибудування стратегічних пріоритетів національної конкурентоспроможності у довгостроковому розвитку країни. Необхідною складовою конкурентоспроможності економіки є якісна система освіти, що забезпечує економіку людським потенціалом. Імпульсом для економічного розвитку національної економіки виступають інститути, створені людьми, держава, організації, традиції, менталітет. Сукупність інститутів нації утворює інституційний каркас, систему суспільства. Тому для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки необхідно враховувати дії інститутів.

11. Особлива роль в інституціоналізації конкурентоспроможності національної економіки належить інститутам розвитку, які виступають у якості каталізаторів соціально-економічного розвитку організаційно-економічної структури перерозподілу фінансових та інших ресурсів на найбільш перспективні програми та ефективні механізми доступу до суспільних благ. Інститути розвитку не тільки долають провали ринку, але й створюють умови для формування інституційного середовища, сприятливого для накопичення національних конкурентних переваг. Підвищення

конкурентоспроможності національної економіки лежить у площині ефективного використання інституційних ресурсів за рахунок пошуку та підбору таких конкурентних переваг, що базуються на національних особливостях соціального та культурного капіталу.

12. Національний інституційний капітал - це сукупність інституційного капіталу суб'єктів господарювання: держави, домогосподарств та інститутів громадянського суспільства, а також частина зовнішнього інституційного капіталу, яка належить іноземним інвесторам та використовується ними в процесі їх діяльності.

Приріст національного інституціонального капіталу може слугувати одним з критеріїв ефективності інституційних реформ країни. Приріст доданої вартості виникає за рахунок використання суб'єктами господарювання інституційних правил та обмежень. Для зростання інституційного капіталу, особливо в умовах глобалізації, у процесі постійних динамічних змін особливу роль відіграє така риса національної культури як здатність ефективно пристосовуватися до інституційних змін, підкорює їх для реалізації національних цілей, не втрачаючи свою ідентичність, а навпаки, зберігає та розвиває її. При таких умовах інституційні зміни перетворюються в інституційний капітал.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Л.Г. Азоев, А.П. Челенков; Гос. ун-т управления, Нац. фонд.подготовки кадров. – М.: Тип «Новости», 2000. - 256 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф, Э. Дж. Макдонелл, пер. с англ. С. Жильцов. – СПб: Питер, 1996. - 416 с.
3. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: монографія / Л.Л. Антонюк – К.: КНЕУ, 2004 – 275 с.
4. Архиев С.И. Издержки эксплуатации экономической системы и институциональный транзакционный сектор экономики Украины / С.И. Архиев // Постсоветский институционализм. – Донецк: Каштан, 2005. - С. 263-285.
5. Аузан А. Социокультурная формула экономической модернизации / А. Аузан, К. Кемимбетов // Вопросы экономики. - 2012. - №5. - С. 38-44.
6. Базилевич В.Д. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн.- К.: Знання, 2007 – 718 с.
7. Бажал Ю.М. Шляхи підвищення вартості людського капіталу в перехідній економіці / Ю.М. Бажал, М.В. Михалевич // Економіка і прогнозування. – 2009. - № 4. - С. 15-32.
8. Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення /Я.Б. Базилюк; Адміністрація Президента України; НІСД. – К.: НІСД, 2002. – 132с.
9. Барр Р. Политическая экономия: В 2-х тт. – Т. 1.: Пер с фр. Р. Барр – М.: Международные отношения, 1995. - 608 с.
10. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества / З. Бауман. - М.: «Весь мир», 2004. – 451 с.

11. Безчасний Л. Інноваційна модель економічного розвитку України / Л. Безчасний, В. Мельник // Журнал європейської економіки. – 2003. - №3. – С. 303-315.
12. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну / У. Бек - М.: Прогресс-Традиции, 2000. – 384 с.
13. Бизнесмены на Майдане [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/ukrainian/mobile/ukraine_in_russia/2014/01/140127_r_u_s_maidan_business.shtml.
14. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму: монографія / О.Г. Білорус. - К.: КНЕУ, 2003. - 360 с.
15. Бодров В.Г. Основи конкурентоспроможності економіки України / В.Г. Бодров // Фінанси України. - 2007. - №9. - С. 67-74.
16. Бодров В.Г. Политическая экономия институциональных изменений и социализация хозяйственного развития / В.Г. Бодров // Европейский вектор економічного розвитку: збірник наукових праць. - Дніпропетровськ, 2012. - Вип 2 (13). – С. 18-23.
17. Большая экономическая энциклопедия / за ред. Н.В. Дубенюк. - М.: Эксмо, 2007. – 297 с.
18. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV-XVIII вв. / Ф. Бродель; пер. с фр. Л.Е.Куббеля. - 2 изд. – М.: Из-во «Весь мир», 2007. – Т 3. Время мира. – 752 с.
19. Броницкий О.М. Господарська культура як фактор сучасного суспільного відтворення: монографія / О.М. Броницкий, В.В. Броницька. – Полтава: Скайтек, 2009. – 165 с.
20. Будкін В. Інноваційна модель розвитку національних економік / В. Будкін // Економіка України. - 2010. - № 6. - С. 65-75.
21. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.

22. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво: монографія / З.С. Варналій. – К.: Знання України, 2015. - 463 с.
23. Варналій З.С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку підприємництва в Україні / З.С. Варналій, Т.Г. Васильцев, Д.С. Покришка // Стратегічні пріоритети. - 2014. - № 2. - С. 49-54.
24. Васильева Е.В. Институционализм как альтернатива неокласической и маркетинговой экономической теории / Е.В. Васильева // Квартальный бюллетень клуба экономистов; Ин-т приватизации и менеджмента; Европейский гуманитарный ун-т. – Вып. 4. - Минск.: Профилен, 2006. - С. 164-180.
25. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. - М.: Прогресс, 1984. – 363 с.
26. Вольчик В.В. Неявное знание, экономическая координация и институты / В.В. Вольчик // Научные труды Донецкого национального технического университета. - 2011. - Вып. 40-2. - С. 136-141.
27. Всемирный экономический форум: Рейтинги глобальной конкурентноспособности 2013-2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013-09/05/5619>.
28. Гальчинский А. Становление инвестиционной модели экономического роста Украины / А. Гальчинский, С. Левочкин // Экономика Украины. - 2004. - № 6. - С. 4-11.
29. Геец В. Характер переходных процессов в экономике знаний / В. Геец // Экономика Украины. - 2004. - №4. - С. 5-14; №5. - С. 4-13.
30. Геець В.М. Вихід з кризи (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) / В.М. Геець, А.А. Гриценко // Економіка України. - 2013. - № 6. – С. 4-19.
31. Геець В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії розвитку / В.М. Геець; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 864 с.

32. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография /Д. Лукьяненко, В. Комов, А. Колот, Я. Столярчук и др.; под. науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Комова. – К.: КНЭУ, 2013. – 466 с.
33. Гражевська Н.І. Еволюція сучасних економічних систем: навч. посіб. / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, – 2011. – 286 с.
34. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
35. Гражевська Н.І. Компаративний підхід до аналізу глобальної конкурентоспроможності національних економік / Н.І. Гражевська // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук.праць. - Вип. 1 (28). - Т. 2 (За ред. проф. Єханурова Ю.І., Філюк Г.М.). - К.: Видавництво – поліграфічний центр «Київський університет», 2013. - С. 26-36.
36. Гражевська Н.І. Конкурентоспроможність національних економік за умов посилення глобальної нестійкості / Н.І. Гражевська // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб.наук. праць Вип. 28. – Т. 1 (За заг ред.проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.). - К: Видавництво - поліграфічний центр «Київський університет», 2013. - С. 29-36.
37. Грінберг Р. Держава в економіці знань / Р. Грінберг // Економіка України. - 2008. - № 10. - С. 28-39.
38. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України. - 2011. - № 2. - С. 13-27.
39. Гриценко А.А. Капитализация и социальная экономика в ретроспективе и перспективе / А.А. Гриценко // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. - 2009. - Вип. 15. - С. 191-195.
40. Гриценко А. Совместно-разделенные отношения: институты, государство, власть / А. Гриценко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економіка. - 2011. - Вип. 40-2. - С. 68-74.

41. Губский Б.В. Конкуренентоспроможність української економіки: орієнтири макрополітики в кризових умовах / Б.В. Губський // Економіка України. – 1999. – № 4. – С. 4-14.
42. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б.В. Губський. – К.: Наукова думка, 1998. - 390 с.
43. Гэйлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэйлбрейт – М.: «Прогресс», 1979. – 406 с.
44. Дежина И.Г. Научная политика в контексте изменения модели науки / И.Г. Дежина // МЭ и МО. – 2012. – № 9. – С. 3-19.
45. Делягин М. Как самому победить кризис. Наука экономить, наука рисковать. Простые советы / М. Делягин. - М.: АСТ; Астрель, 2009. – 480 с.
46. Длугопольский О.В. Інституційний вимір розвитку соціального капіталу: теоретико-методологічні та прикладні аспекти / О.В. Длугопольский // Економіка України. - 2012. - №12. - С. 17-29.
47. Доклад об осуществлении целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия. - Нью-Йорк: Департамент ООН по экономическим и социальным вопросам (ДЭСВ), 2010. - 76 с.
48. Ещенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке ? / П.С. Ещенко, А.Г. Арсеев. – К.: Знання України, 2012. – 479 с.
49. Єщенко П.С. Bubbleeconomics як економіка фінансових махінацій і відтворення ірраціонального виробництва / П.С. Єщенко // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб.наук. пр. – 2010. - Вип. 21. - С. 14-20.
50. Живая планета - 2010. Биоразнообразие, биоёмкость и развитие // Всемир. фонд дикой природы, Лондон. зоолог. об-во, Всемирная сеть эколог. служб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wwf.ru/data/pub/reports/wwf-Jpr2010_rus_web.pdf.
51. Задорожный Г.В. Ценностная конкурентноспособность, как новая стадия международной конкуренции / Г.В. Задорожный, А.О. Москвина // Социальная экономика. – 2010. – № 1. – С.106-134.

52. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01. 07. 2010 р. - № 2404 – VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua / laws/ show/ 2404-17>.

53. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року № 1560 – XXI: редакція від 06. 11. 2014 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua / laws/ show/ 1560-12>.

54. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 р. - №5 0-80 – VI [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua / laws/ show/ 1560-12>.

55. Иванов В.В. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспектива развития / В.В. Иванов // Инновации. - 2002. - № 4. - С. 14-18.

56. Институциональная экономика и динамика экономических преобразований / Т.И. Артемова, С.И. Архиреев, А.А. Гриценко и др.; под ред. А.А. Гриценко; Ин-т экономики и прогнозирования НАН Украины. - Х.: Форт, 2008. - 927 с.

57. Институциональные проблемы эффективного государства / под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева. – Донецк: ДонНТУ, 2011. – 292 с.

58. Івашина О.Ф. Інституціалізація економічного розвитку / О.Ф. Івашина. – Автореферат дис. на здобут. наук. ступ. док. екон. наук: Дніпропетровськ, 2011. – 35 с.

59. Івашина О.Ф. Інституціоналізація економічного розвитку: монографія / О.Ф. Івашина – Дніпропетровськ: Наука та освіта, 2009. – 284 с.

60. Інноваційна стратегія українських реформ: монографія / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

61. Інституційні фактори стійкого розвитку регіональних соціально-економічних систем: монографія / В.П. Решитило, Г.В. Стадник, І.А. Островський та ін.; за ред. В.П. Решетило; Харківська національна академія міського господарства. - Х.: ХНАМГ, 2013 - 241 с.

62. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. под. науч. ред. О.И. Шкаратана. - М.: ГУ ВШЭ., 2000 – 608 с.
63. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс; пер. с англ. Н.Н. Любимов; ред. пер. Л.П. Кураков. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
64. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс // Антология экономической классики. В 2-х томах. - М.: Эконов, 1993. -Т. 2. - С. 135-432.
65. Келічавий А.В. Еволюція конкуренції в інноваційній економіці / А.В. Келічавий. Автореферат дис. на здоб. наук ступ. канд. екон. наук. – Київ, 2013 - 18 с.
66. Кирдина С.Г. Институциональный анализ / С.Г. Кирдина. - М.: Наука, 2004. – 256 с.
67. Кирдина С.Г. Институциональная модель политической системы России / С.Г. Кирдина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-404701.html?page=10>
68. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. – М.: Экономика, 1992. – 447 с.
69. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. - М.: Наука, 2004. – 240 с.
70. Колодко Г.В. Куда идет мир: политическая экономика будущего / Г.В. Колодко; пер. с польск. Ю.Чайникова. - М.: Магистр, 2014. - 528 с.
71. Колот А.М. Розвиток науки про працю та соціально-трудоу відносини / А.М. Колот // Соціально-трудоу відносини: теорія і практика: збірник наук. праць – К., 2014. - №1 (7). - С. 7-28.
72. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика / Дж. Р. Коммонс // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. - № 4. – С. 59-70.

73. Кондратьев В. Макроэкономические проблемы конкурентноспособности России / В. Кондратьев // МЭ и МО. - 2001. - № 3. - С. 54-60.
74. Кондратьев В. Оценки конкурентноспособности стран / В.С. Кондратьев, А. Егоров, С. Аукционек // МЭ и МО. – 2013. - № 2. - С. 12-25.
75. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. - 488 с.
76. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська та ін.; НІСД; за ред. Я.А. Жаліло. – К.: Знання України, 2005. – 388 с.
77. Конкурентоспроможність і сталий розвиток у глобальній перспективі. Доповіді і повідомлення Міжнародної наукової конкуренції 24 червня 2005 року / Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, Інститут соціології НАН України, Міжнародна асоціація «Україна- Римський клуб» / За ред. чл.-кор НАН України Білоруса О.Т., чл. кор. НАН України Ворони В.М. – К., 2005. – 202 с.
78. Конкурентоспроможність національної економіки / А.В. Бабак, С.Ф. Биконя, О.Ю. Болховітнікова та ін.; за ред. Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. - 595 с.
79. Концепція державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 / Наук. кер. І.В. Крючкова [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://iee.org.ua/ua/publication/85/>
80. Коуз Р.Г. Природа фірми / Р.Г. Коуз // Теория фірми; ред. В.М. Гальперина. - СПб: Экономическая школа, 1995. - 534 с.
81. Коуз Р.Г. Фирмы, рынок и право / Р.Г. Коуз. – М.: Новое издательство, 2007. - 224 с.
82. Кравчук Н.Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Н.Я. Кравчук. – К.: Знання, 2012. - 603 с.

83. Куликов Г.В. Факторы мировой конкурентноспособности японской экономики / Г.В. Куликов // Российский экономический журнал. - 2001. - № 1. - С. 77-81.
84. Лібанова Є.М. Гуманізм, суспільна інтеграція та соціальний розвиток // Демографія та соціальна економіка. – 2010 - № 2. - С. 3-15.
85. Лібанова Є.М. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства // Вісник Національної академії наук України – 2010. - № 8. - С. 3-14.
86. Макконелл К.Р. Экономика : принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. - М.: Инфра, 2003 – 972 с.
87. Малий І.Й. Трансформація інституту держави та революція політичної економії / І.Й. Малий // Европейський вектор економічного розвитку: збірник наук праць. - 2013. - Вип. 2 (13) - С. 101-107.
88. Маршалл А. Принципы политической экономики / А. Маршалл; пер. с англ. Р.И. Столлера, общ. ред. С.М. Никитина, - М.: Изд-во «Прогресс», 1983. – 416 с.
89. Метлинский А.Л. О сущности цивилизаций и о значении ее элементов / А.Л. Метлинский. – Х.: Университетская типография, 1839. - 123 с.
90. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М.: Социум, 2008. - 882 с.
91. Миколаенко Е.П. Адаптация экономических систем к условиям глобализации: институциональный аспект / Е.П. Миколаенко // Европейский вектор экономического развития: зб. наук. праць. - 2012. - Вип. 2 (13). – С. 545-549.
92. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль; пер. с англ.; под общ. ред. А.Г. Милейковского.- М.: Прогресс, 1993. - Т. 1. - 240 с.
93. Митчелл У.К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка / У.К. Митчелл. - М.-Л.: Госиздат, 1997. - 503 с.

94. Москвина А.О. Переход к ценностно рациональному развитию как глобальная хозяйственная стратегия важивания человечества / А.О. Москвина // Социальная экономика. - 2014. - № 3-4. - С. 163-168.

95. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика / Н.Г. Мэнкью; Пер. с англ. - М.: Из-во МГУ, 1994. - 736 с.

96. Назиров К.З. Зростання ролі держави у підвищенні національної конкурентоспроможності в умовах глобалізації / К.З. Назиров // Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15-16 травня 2015 р.) – Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2015.- С. 16-18.

97. Назиров К.З. Інститут держави як визначальний чинник ринкових перетворень / К.З. Назиров // *Wirtschaft und Management: Probleme der wissenschaft und praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. Vol. 1.* - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – P. 100-105.

98. Назиров К.З. Інституційні засади конкурентоздатності національної економіки в умовах глобалізації / К.З. Назиров // *Prospects of economic development in the global crisis: Collection of scientific articles.- Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria.- 2015. - P. 40-47.*

99. Назиров К.З. Інституціалізація соціальної справедливості - неодмінна умова конкурентоспроможності національної економіки / К.З. Назиров // *Стан і перспективи розвитку соціальної відповідальності економічних суб'єктів в сучасному світі: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 21-22 листопада 2013 р.).- Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. - С. 32-35.*

100. Назыров К.З. Институциональный потенциал конкурентоспособности национальной экономики / К.З. Назыров // *Вектори розвитку фінансового потенціалу суб'єктів в господарювання: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 15 лютого 2014 р.). – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014. - С. 265-268.*

101. Назыров К. Институциональные основания субъективного измерения хозяйственной системы в контексте развития национальной конкурентоспособности / К. Назыров, О. Яременко // Экономическая теория. - 2014. - № 2. - С. 21-31.

102. Назыров К.З. Конкурентоспроможність економіки України на сучасному етапі / К.З. Назыров // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. - 2013. - № 4 (15). – С.165-172.

103. Назыров К.З. Предпосылки становления институциональной концепции конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации / О.Л. Яременко, К.З. Назыров // Проблемы экономики. – 2015. - № 3. – С. 93-95.

104. Назыров К.З. Развитие информационно-коммуникационных технологий как фактор национальной конкурентоспособности / К.З. Назыров // Інвестиції: практика та досвід. - 2015. - № 20. - С. 128-132.

105. Назыров К.З. Роль государства в институциональном преобразовании трансформационной экономики / К.З. Назыров // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2013. - № 2 (5). – С.152-157.

106. Назыров К.З. Сучасні фактори конкурентоспроможності національної економіки / К.З. Назыров // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. - 2014. - № 3 (18). – С.159-169.

107. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / А.Н. Нестеренко. - М.: Эдиториал. УРСЕ, 2002. – 416 с.

108. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисловие и науч. редактирование Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экон. кн. «НАЧАЛА», 1997. – 180 с.

109. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. - № 3. – С. 6-14.

110. Носова О.В. Іноземні інвестиції в інституціонально–ринковій трансформації економіки: Автореферат дисертації доктора економічних наук. - Харків, 2002 – 36с.
111. Нуреев Р.М. Институционализм: вчера, сегодня и завтра / Р.М. Нуреев; вступительная статья к учебному пособию // Институциональная экономика: учебное пособие. - М.: ИНФРА-М. - 416 с.
112. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 416 с.
113. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен; пер. с нем.; под общей ред. В.С. Автономова, В.П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
114. Офіційний сайт Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
115. Петруня Ю.Є. Інституціональні чинники економічного розвитку / Ю.Є. Петруня, О.Ф. Івашина // Економічна теорія. – 2010. – № 4. – С. 24-32.
116. Полтерович В.М. Механизм глобального экономического кризиса и проблемы технологической модернизации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/economy/mexanizm-globalnogo-ekonomicheskogo-krizisa-i-problemy-texnologicheskoy-modernizacii/>
117. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер; пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
118. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер; пер. с англ. О.Л. Пелявского. - Москва: Вильямс, 2006. - 608 с.
119. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И.Стенгерс; пер. с англ. - М.: Прогресс, 1986. – 432 с.
120. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України: Матеріали міжнародної наук-практ. конф. - Днепропетровск: Національний гірний університет, 2010. - Т. 1. - 240 с.

121. Проданова Л.В. Економічне зростання й економічний розвиток забезпечення сталості економічної системи: Монографія / Л.В. Проданова. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2011. - 400 с.
122. Пустовійт Р. Кількісна та якісна складові економічного розвитку України: управлінські аспекти / Р. Пустовійт // Економіка України. - 2006. - № 2. - С. 20-26.
123. Пустовійт Р.Ф. Проблеми прав власності в трансформаційних економіках / Р.Ф. Пустовійт // Постсоветский институционализм / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецьк: Каштан, 2005. – С. 245-261.
124. Реверчук С.К. Основи теорії економічної конкуренції / С.К. Реверчук, Т.В. Сива, Л.С. Реверчук. – К.: Знання, 2007. - 271 с.
125. Резнікова Н.В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації / Н.В. Резнікова. – К.: Видавництво ТОВ «ВІСТКА», 2013. – 456 с.
126. Резнікова Н.В. Діалектика національного та глобального в умовах міжкраїнної взаємозалежності / Н.В. Резнікова // Економіка та держава. – 2012. – № 9. – С. 8-11.
127. Решетіло В.П. Біфуркаційний характер інституційних змін соціально-економічних систем перехідного життя / В.П. Решетіло // Економічна теорія. - 2007. - №4. - С. 56-64.
128. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; пер. с англ. П.Н. Клюкина. – М.: ЭКСМО, 2009. - 954 с.
129. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон; пер. с англ.; вст. ст. и общ. ред. И.М. Осадчей. – М.: Прогресс, 1986 - 471 с.
130. Саммерс Л. О неравенстве / Л. Саммерс [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=203070>
131. Самохвалов А. Государство в рыночной экономике: уроки кризисов / А. Самохвалов // МЭ и МО. - 2013. - № 4. - С. 11-29.

132. Самуэльсон П. Монополистическая конкуренция - революция в теории / П. Самуэльсон // Вехи экономической мысли. Т2. Теория фирмы. Под ред. В.М. Гальперина. - СПб.: Экономическая школа, 1999. - С. 354-371.
133. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. - М., 1968. – 450 с.
134. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; вступ. ст. и коммент. В.С. Афанасьева. – М.: Соцэкгиз, 1962. - 684 с.
135. Сорокин П. Задачи ведомства народного просвещения / П. Сорокин // Социологическая публицистика. - СПб.: Алтея, 2000. – С. 5-86.
136. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки. Монографія / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с
137. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (проект) [Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article;jsessionid=0072C1531A80DDDE9D67047371C2C328?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1
138. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, С.Г. Бабенко та ін. – К.: ІВЦ. Держкомітету України, 2004. – 416 с.
139. Структура сукупних витрат домогосподарств [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
140. Тарасевич В.Н. Экуника: гипотезы и опыт / В.Н. Тарасевич. - М.: ТЕИС, 2008. – 565 с.
141. Тарасевич В.Н. Институциональная теория: методологические поиски и гипотезы / В.Н.Тарасевич // Экономическая теория. - 2004. - № 2. – С. 48-61.
142. Тарасевич В. Ідеологічні доктрини: цивілізаційні аспекти та національний колорит / В. Тарасевич // Економіка України. - 2011. - № 2. – С. 13-27.

143. Тимошенко И.В. Человек, институты и рынки в системе образования: монография / И.В. Тимошенко; Нар.укр. акад. – Х.: Из-во НУА, 2010. - 468 с.
144. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури: монографія / А.А. Ткач; НАН України. Об'єднаний інститут економіки. - К., 2005. – 295 с.
145. Три исследования по конкурентной политике: монография / Под. ред. А.Е. Шаститко; Бюро эконом.анализа. - М.: ТЕИС, 2002. - 384 с.
146. Тюрго А. Письмо Аббату Де Сисэ о бумажных деньгах / А. Тюрго // Физиократы. Избранные экономические произведения. – М.: Эксмо, 2011. - 1200 с.
147. Унковская Т. Е. Возможно ли экономическое чудо в Украине? / Т.Е. Унковская, Н.И. Демчук // Экономика Украины. – 2013. - №12. – С. 4-21.
148. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1995. – 60 с.
149. Федулова Л.І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка України. - 2013. - № 4. – С. 15-23; №5 – С. 30-37.
150. Федулова Л.І. Підходи до формування дієвої інноваційної стратегії України / Л.І. Федулова, І.А. Шовкун // Наука та інновації. - 2009. - Т. 5. - № 3. - С. 5-15.
151. Филатов А.А. К вопросу о сущности институциональной среды инновационной деятельности / А.А. Филатов // Весник Донецкого національного университета. – Серия: Экономика и право. – 2011. - Вып. 1. - Т. 1. – С. 317-326.
152. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: монографія / Г.М. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім.І. Франка. – 2009. – 397 с.
153. Фридман Т. Плоский мир. Краткая история XXI века / Т. Фридман. – М.: АСТ Москва, 2007. – 608 с.

154. Фридмен М. Если бы деньги заговорили / М. Фридмен; пер. с англ. Л.С. Микша, А.М. Семенов. – М.: Дело, 1991. - 160 с.
155. ФРС США игнорирует столетнее правило [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://take.prafit.org/newsreview.php?mid=21522>.
156. Фукуяма Ф. Доверие, социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ, Ермак, - 2004. – 54 с.
157. Фурботи Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории: монография / Э.Г. Фурботи, Р. Рихтер; - СПб: Из-во СПбГУ, 2005. - 702 с.
158. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф.А. Хайек. – М.: Изограф, 2001. - 256 с.
159. Хайек Ф. Познание: конкуренция и свобода: антология сочинений / Ф. Хайек; пер., сост. С. Малыцевой. – СПб.: Пневма, 1999. – 50 с.
160. Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука / Р.Л. Хайлбронер // THESIS. – 1983. - Т. 1. - Вып. 1. – С. 20-41.
161. Хамел Г. Конкурируя за будущее: создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. Прахалад; пер. с англ. С. Каменский. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 137 с.
162. Харрод Р. К теории экономической динамики / Р. Харрод; пер. с англ. В.Е. Маневича; под. ред. В.Г. Гребенникова. – М.: ИЭМИ, 2008. - 210 с.
163. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. - 464 с.
164. Цибульска Е.І. Інституційна традиція у контексті завдань підвищення національної конкурентоспроможності країн з трансформаційною економікою / Е.І. Цибульска // Європейський вектор економічного розвитку: збірник наук. праць. – 2012. - Вып. 2 (13) - 592 с.
165. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин; пер. с англ. Э.Г. Лейкин, Л.Я. Розовский. – М.: Экономика, 1996. - 351 с.

166. Чухно А. Актуальные проблемы стратегии экономического и социального развития на современном этапе / А. Чухно // Экономика Украины. - 2004. - № 4. – С. 15-23; № 5 - С. 14-23.

167. Чухно А.А. Новая экономическая политика / А.А. Чухно // Экономика Украины. - 2005. - № 6. – С. 4-10; №7 - С. 15-22.

168. Чухно А.А. Поєднання процесів індустріального та постіндустріального розвитку: проблеми теорії та практики / А.А. Чухно // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - 2005. - № 75-76 - С. 4-11.

169. Шаванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах / Б. Шаванс // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С. 3-12.

170. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації: монографія / О.С. Шнипко. – К.: Наукова думка, 2003. – 336 с.

171. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательной прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; пер. с нем. В.С. Автономова и др.; общ. ред. А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. - 283 с.

172. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон; пер. с англ. М.Я. Каждана; науч. ред. перевода А.Н. Нестеренко. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

173. Энциклопедия банковского дела и финансов. Политика доходов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://banking_finance.academic.ru/2984/

174. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб.-практ. пособ. / А.Ю. Юданов. – М.: Акалис, 1996. - 272 с.

175. Янченко Е.В. Институциональный капитал как собственность государства / Е.В. Янченко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Вып. 34-2. - С. 97-99.

176. Яременко О.Л. Генезис і розвиток суб'єктів господарювання: монографія / О.Л.Яременко, А.В. Строкович та ін.; Нар. укр. акад.- Х.: Вид-во НУА - 2008 - 572 с.
177. Яременко О. Переходные процессы в экономике Украины / О. Яременко. - Х., 1997. - 182 с.
178. Яременко О.Л. Формування інститутів розвитку в економіці України: альтернативи та ризики / О.Л. Яременко // Вчені зап. Харк. гуманіт. ун-ту "Нар. укр. акад.". - Х., 2013. - Т. 19. - С. 249-267.
179. Яременко О.Л. Экономическая природа доверия и эволюция социально-экономических институтов / О.Л. Яременко, В.Г. Яременко // Вчені зап. Харк. гуман. ун-та. Нар.укр. акад.- Х.: Вид-во НУА, 2010. - Т. XVI. - С. 308-322.
180. Ballasa B. Trade Liberalization and “Revealed” Comparative Advantage / B. Ballasa // The Manchester School of Economic and Social Studies. – 1965 – № 32. –P. 99 – 123.
181. Berger T. Concepts of national competitiveness / T. Berger // Journal of International Business and Economy. – 2008. – № 9 (1). – P. 9-111.
182. Cournot A. Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses / par Augustin Cournot. - Paris: L. Hachette, 1838. – xi, 198 p.
183. Flax M.J. A Study in Comparative Urban Indicators: Conditions in Eighteen Large Metropolitan Areas / M.J. Flax. – Washington DC: Urban Institute, 1972. – 217 p.
184. Furceri D. Who Let the Gini Out? / D. Furceri, P. Longani // Finance & Development. – 2013. - Vol. 50. - No. 4. – P. 25-27.
185. Global competition: the new reality. Report of the President's Commission of Industrial Competitiveness – Washington D.C. : Government Printing office, 1985. – Vol. 2. – 191 p.
186. Haworth J.T. Life, Work, Leisure and Enjoyment: The Role of Social Institutions / J.T. Haworth // Leisure Studies Association News Letter, 2011. - № 88. – P. 72-80.

187. Hodgson G.M. What is the Essence of Institutional Economics / G.M. Hodgson // JEI : Journal of Economic Issues.- 2000.- Vol. XXXIV. - № 2. - P. 317-329.
188. Human Development Report 2013 [Electronic resource]. - Access mode: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf
189. IMD World Competitiveness Yearbook // International. Institute for Management Development [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.imd.org/news/IMD-announces-int-2012-World-Competitiveness-Rankings.cfm>
190. Istanbul OECD World Forum on Statistics, Knowledge and Policy / «Measuring and Fostering the Progress of Societies» [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.oecd.org/site/worldforum06/istanbulworldforum-measuringandfosteringtheprogressofsocieties.htm>
191. Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings [Электронный ресурс]// The World Bank [сайт]. – Washington, D.C. 2012. – Режим доступа:<http://siteresources.worldbank.org//INTUNIKAM/resources/2012.pdf>.
192. KEI and KI Indexes [Electronic resource]. - Access mode: <http://web.worldbank.org>.
193. Kirdina S. Institutional matrices theory, or X&Y Theory: The Main Provisions and Applications / S. Kirdina // Journal of Institutional Studies, 2014. – Т. 6. - № 3. - P. 12-31.
194. Kovacic A. Benchmarking the Slovenian competitiveness by system of indications/ A.Kovacic // Benchmarking. – 2007. - № 14 (15). - P. 533-574.
195. Krugman P. Competitiveness – a dangerous obsession / P. Krugman // Foreign Affairs. - 1994. - № 73 (2). – P. 28-44.
196. McFetridge D.G. Competitiveness: Concepts and measures: / D.G. McFetridge. - Ottawa: Industry Canada. – 1995. - 39 p.
197. Ostrom E. Understanding Institutional Diversity / E. Ostrom. - Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005. – 355 p.

198. Nazyrow K.Z. The institution Foundation of competitiveness of national economics in A. Globalizing // Prospects of economic development in the global crisis: Collection of scientific articles.- Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria. – 2015. – P. 40-47.

199. Schotter A.R. The Economic Theory of Social Institutions / A.R. Schotter [Electronic resource].-

Access mode: <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511983863>.

200. Siebert H. Towards Global Competition: Catalysts and Constraints / H. Siebert, H. Klodt // The Future of the Global Economy: Towards a Long Boom? – Paris: DECD Publications, 1999 – P.115-139.

201. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Electronic resource]. Access mode: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

202. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Electronic resource]. - Access mode: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/economies/#economy=UKR>.

203. The Global Competitiveness Index 2015-2016 [Electronic resource]. - Access mode: <http://widgets.weforum.org/global-competitiveness-report-2015/>

204. The Global Competitiveness Report 2015–2016 // World Economic Forum. - Coligny-Geneva, 2015. - 403 p.

205. The Innovation Index: The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.hse.ru/data/2012/08/01/1257857812/GII%202012%20Report.pdf>.

206. Van Santum U. The Efficiency of Spatial Competition *zeitshrift furdie gesamte staotswissenschaft* / U Van Suntum / Journal of institutional and theoretical economics. – 1982. – № 138 (1) – P. 118-128.

207. What is Competitiveness // The OECD Observer. - 1996. - January - № 97. – 56 p.

Додатки

Додаток А

Таблиця А 1

Визначення категорії «конкурентоспроможність національної економіки»

Автори	Визначення категорії
Торгова концепція	
Комісія з промислової конкурентоспроможності при Президентів США	Конкурентоспроможність економік-міра можливості країни за умов вільного й справедливого ринку виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам світових ринків за одночасного збереження або підвищення реальних доходів своїх громадян (у довгостроковому періоді) [193,с.6]
Н.В. Дубенюк	Конкурентоспроможність країни-здатність країни в умовах вільної, добросовісної конкуренції виробляти товари і послуги, що задовольняють вимоги світового ринку, реалізація яких збільшує добробут країни та окремих її громадян [17, с.297]
Концепція продуктивності	
М. Портер	Єдина прийнятна концепція конкурентоспроможності на національному рівні продуктивності [118,с.168]
Інститут розвитку менеджменту (ІМД)	Конкурентоспроможність економіки-реальна й потенційна можливість фірм за наявних умов проектувати,виготовляти, збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками привабливіші для споживачів, ніж товари конкурентів [191].
Я.А. Жалило	Конкурентоспроможність національної економіки-економічна категорія, що характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва,адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на підставі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів соціально-економічних параметрів [76, с.13]
Організація економічного співробітництва та розвитку	Конкурентоспроможність національної економіки-здатність компаній, галузей, регіонів і націй забезпечувати порівняно високий рівень доходів та заробітної плати,залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції [190, с.56].
Інвестиційна концепція	
А. Ковачич	Конкурентоспроможність країни-здатність генерувати або залучати інвестиції та інші чинники виробництва[193, с. 553-574].
Інноваційна концепція	
Л.Л. Антонюк	Конкурентоспроможність країни-здатність країни займати й утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку за наявності потужного економічного потенціалу, який забезпечує динамічне зростання економіки на інноваційній основі [3, с.33]

Б.Є.Кваснюк, А.В. Бабак, С.Ф. Биконя	Конкурентоспроможність національної економіки-сукупність притаманних конкретній національній економіці факторів, здатних забезпечити пропозиції товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення, що є прийнятним для міжнародної торгівлі за співвідношенням «ціна-якість» [78, с.53]
З.С. Варналій	Конкурентоспроможність національної економіки-здатність національних економічних суб'єктів витримувати конкуренцію на світових ринках завдяки створенню в країні таких умов господарювання, що забезпечують суб'єктам можливість підвищувати інноваційну активність й ефективність, а в результаті досягти високого рівня добробуту національної безпеки країни [22, с.71]
Інституційна концепція	
Н.І. Гражевська	Конкурентоспроможність національної економіки-зумовлено економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни або її продуцента на внутрішньому і зовнішньому ринках і здатність країни в умовах соціально-орієнтованої економіки виробляти товари та послуги, що відповідають міжнародним стандартам; спроможність країни забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників і на цій основі підвищувати рівень реальних доходів населення та підтримувати його у довгостроковій перспективі [33, с.161]

Додаток Б

Таблиця Б1

Рейтинг конкурентоспроможності 148 країн світу (за версією ВЕФ)

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2013-2014 Економіка	2013-2014		2012–2013	Зміна позиції
	Індекс конкурентоспроможності	Оцінка	Зміна позиції	Тренд
Швейцарія	1	5,67	1	0
Сінгапур	2	5,61	2	0
Фінляндія	3	5,54	3	0
Німеччина	4	5,51	6	2
Сполучені Штати	5	5,48	7	2
Швеція	6	5,48	4	-2
Гонконг	7	5,47	9	2
Нідерланди	8	5,42	5	-3
Японія	9	5,40	10	1
Великобританія	10	5,37	8	-2
Норвегія	11	5,33	15	4
Тайвань	12	5,29	13	1
Катар	13	5,24	11	-2
Канада	14	5,20	14	0
Данія	15	5,18	12	-3
Австрія	16	5,15	16	0
Бельгія	17	5,13	17	0
Нова Зеландія	18	5,11	23	5
Об'єднані Арабські	19	5,11	24	5
Саудівська Аравія	20	5,10	18	-2
Австралія	21	5,09	20	-1
Люксембург	22	5,09	22	0
Франція	23	5,05	21	-2
Малайзія	24	5,03	25	1
Південна Корея	25	5,01	19	-6
Бруней	26	4,95	28	2
Ізраїль	27	4,94	26	-1
Ірландія	28	4,92	27	-1
Китай	29	4,84	29	0
Пуерто-Ріко	30	4,67	31	1
Ісландія	31	4,66	30	-1
Естонія	32	4,65	34	2
Оман	33	4,64	32	-1

Чилі	34	4,61	33	-1
Іспанія	35	4,57	36	1
Кувейт	36	4,56	37	1
Таїланд	37	4,54	38	1
Індонезія	38	4,53	50	12
Азербайджан	39	4,51	46	7
Панама	40	4,50	40	0
Мальта	41	4,50	47	6
Польща	42	4,46	41	-1
Бахрейн	43	4,45	35	-8
Туреччина	44	4,45	43	-1
Маврикій	45	4,45	54	9
Чехія	46	4,43	39	-7
Барбадос	47	4,42	44	-3
Литва	48	4,41	45	-3
Італія	49	4,41	42	-7
Казахстан	50	4,41	51	1
Португалія	51	4,40	49	-2
Латвія	52	4,40	55	3
Південна Африка	53	4,37	52	-1
Коста Ріка	54	4,35	57	3
Мексика	55	4,34	53	-2
Бразилія	56	4,33	48	-8
Болгарія	57	4,31	62	5
Кіпр	58	4,30	58	0
Філіппіни	59	4,29	65	6
Індія	60	4,28	59	-1
Перу	61	4,25	61	0
Словенія	62	4,25	56	-6
Угорщина	63	4,25	60	-3
Росія	64	4,25	67	3
Шрі-Ланка	65	4,22	68	3
Руанда	66	4,21	63	-3
Чорногорія	67	4,20	72	5
Йорданія	68	4,20	64	-4
Колумбія	69	4,19	69	0
В'єтнам	70	4,18	75	5
Еквадор	71	4,18	86	15
Грузія	72	4,15	77	5
Македонія	73	4,14	80	7
Ботсвана	74	4,13	79	5

Хорватія	75	4,13	81	6
Румунія	76	4,13	78	2
Марокко	77	4,11	70	-7
Словаччина	78	4,10	71	-7
Вірменія	79	4,10	82	3
Сейшельські Острови	80	4,10	76	-4
Лаос	81	4,08	—	—
Іран	82	4,07	66	-16
Туніс	83	4,06	—	—
Україна	84	4,05	73	-11
Уругвай	85	4,05	74	-11
Гватемала	86	4,04	83	-3
Боснія і Герцеговина	87	4,02	88	1
Камбоджа	88	4,01	85	-3
Молдова	89	3,94	87	-2
Намібія	90	3,93	92	2
Греція	91	3,93	96	5
Тринідад і Тобаго	92	3,91	84	-8
Замбія	93	3,86	102	9
Ямайка	94	3,86	97	3
Албанія	95	3,85	89	-6
Кенія	96	3,85	106	10
Сальвадор	97	3,84	101	4
Болівія	98	3,84	104	6
Нікарагуа	99	3,84	108	9
Алжир	100	3,79	110	10
Сербія	101	3,77	95	-6
Гайана	102	3,77	109	7
Ліван	103	3,77	91	-12
Аргентина	104	3,76	94	-10
Домінікана	105	3,76	105	0
Суринам	106	3,75	114	8
Монголія	107	3,75	93	-14
Лівія	108	3,73	113	5
Бутан	109	3,73	—	—
Бангладеш	110	3,71	118	8
Гондурас	111	3,70	90	-21
Габон	112	3,70	99	-13
Сенегал	113	3,70	117	4
Гана	114	3,69	103	-11
Камерун	115	3,68	112	-3

Гамбія	116	3,67	98	-18
Непал	117	3,66	125	8
Єгипет	118	3,63	107	-11
Парагвай	119	3,61	116	-3
Нігерія	120	3,57	115	-5
Киргизстан	121	3,57	127	6
Кабо-Верде	122	3,53	122	0
Лесото	123	3,52	137	14
Свазіленд	124	3,52	135	11
Танзанія	125	3,50	120	-5
Кот-д'Івуар	126	3,50	131	5
Ефіопія	127	3,50	121	-6
Ліберія	128	3,45	111	-17
Уганда	129	3,45	123	-6
Бенін	130	3,45	119	-11
Зімбабве	131	3,44	132	1
Мадагаскар	132	3,42	130	-2
Пакистан	133	3,41	124	-9
Венесуела	134	3,35	126	-8
Малі	135	3,33	128	-7
Малаві	136	3,32	129	-7
Мозамбік	137	3,30	138	1
Тимор-Лешті	138	3,25	136	-2
М'янма	139	3,23	-	-
Буркіна Фасо	140	3,21	133	-7
Мавританія	141	3,19	134	-7
Ангола	142	3,15	-	-
Гаїті	143	3,11	142	-1
Сьєрра-Леоне	144	3,01	143	-1
Ємен	145	2,98	140	-5
Бурунді	146	2,92	144	-2
Гвінея	147	2,91	141	-6
Чад	148	2,85	139	-9

Джерело: [201, 202]

Додаток В

Методика розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності

Методика ПК дуже складна: для його розрахунку використовується більше 100 різних параметрів. Параметри згруповано в 12 різних категорій, які одержали назву «дванадцять стовпів конкурентоспроможності».

Для обчислення ПК використовується два типи даних: приблизно 35 % даних -це дані з надійних статистичних джерел (баз даних Організації об'єднаних націй, Міжнародного Банку, Міжнародного валютного фонду, а також національних джерел); інші дані (приблизно 75 %) одержані за результатами щорічного опитування (анкетування) представників ділових кіл (керівників компаній різних галузей та сфер економіки). Таким чином, частина оцінок в ПК вибудовується на базі статистичної інформації, частина – по результатах опитувань, використовуються як статичні так і динамічні компоненти.

Спеціалізоване опитування проводиться Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) щорічно в усіх країнах, для яких розраховується ПК. Для проведення спеціалізованого опитування ВЕФ встановив зв'язки та співпрацює з мережею національних інститутів – визнаними та відомими економічними відділами національних університетів, незалежними науково-дослідними інститутами або діловими організаціями. В Україні інститутом-партнером форуму є Центр соціально-економічних досліджень України. Загальна кількість респондентів щорічно зростає: в останній доповіді ВЕФ (2009-2010 рр.) вона становить 12 614. Кількість опитуваних керівників в кожній країні залежить від розмірів національних економік, але останнім часом кількість в середньому становить 90. Респондентів просять оцінити, порівняно з глобальною нормою, певні аспекти макросередовища країни, в якій вони працюють, за шкалою від 1 до 7: на одному полюсі шкали оцінка 1 являє собою найгіршу, а на іншому оцінка 7 – найкращу ситуації.

Специфікою методики ПК є також те, що кількісна оцінка кожного параметру, а у підсумку – загальна кількість балів (тобто значення ІКС)

базується на даних двох періодів: поточного та попереднього років. За задумом авторів ІКС дані поточного року враховуються з більшою вагою, а попереднього – з меншою (за допомогою коефіцієнтів вирівнювання). Так, наприклад, в Доповіді СЕФ-2009-2010 використовуються дані 2008 та 2009 років. Для кожного параметру ІКС q_i , бали країни c , $q_{i,c}^{08-09}$, будуть такими:

$$q_{i,c}^{08-09} = w_c^{2008} \cdot q_{i,c}^{2008} + w_c^{2009} \cdot q_{i,c}^{2009} \quad (B1)$$

де: - бали країни c за параметром i , в році I , $I = 2008, 2009$ (див. рівняння 2 нижче);

- оцінка респондентом n (за шкалою від 1 до 7) параметру i в році I ;
- кількість респондентів країни c в році I (тобто розмір, формат об'єкту дослідження, вибірка);
- ваговий коефіцієнт, який застосовано для країни c в році I .

Бали країни c в році I розраховуються за наступною формулою:

$$q_{i,c}^t = \frac{\sum_{n=1}^{N_c^t} q_{i,c,n}^t}{N_c^t} \quad (B2)$$

Вагові коефіцієнти для кожного року визначаються наступним чином:

$$w_c^{2008} = \frac{(1-\alpha) + \frac{N_c^{2008}}{N_c^{2008} + N_c^{2009}}}{2} \quad (B3)$$

та

$$w_c^{2009} = \frac{\alpha + \frac{N_c^{2009}}{N_c^{2008} + N_c^{2009}}}{2} \quad (B4)$$

Підставляючи рівняння (3а) і (3б) у рівняння (1), і зробивши перегрупування, автори методики одержують:

$$q_{i,c}^{08-09} = 1/2 \cdot [(1-\alpha) \cdot q_{i,c}^{2008} + \alpha \cdot q_{i,c}^{2009}] + 1/2 \cdot \left[\frac{N_c^{2008}}{N_c^{2008} + N_c^{2009}} \cdot q_{i,c}^{2008} + \frac{N_c^{2009}}{N_c^{2008} + N_c^{2009}} \cdot q_{i,c}^{2009} \right] \quad (B5)$$

У рівнянні (4), перший компонент вагової схеми – зважене середнє число нових річних результатів опитування і знецінених результатів попереднього року. Другий компонент – зважене середнє число вибірки (формату) країни (також за два періоди). Від кожного компоненту узято половину його ваги. Значення $\alpha = 0,6$ відповідає знецінюючому фактору у $2/3$. Таким чином, бали країни c за 2008 р. ураховуються з вагою на $2/3$ менше, порівняно з вагою балів за 2009 р.

Країни, для яких розраховується індекс, ранжуються за стадіями розвитку на підставі двох критеріїв. Перший – рівень ВВП на душу населення, виражений ринковим обмінним курсом. Табл. B2 показує порогові значення ВВП на душу для трьох головних стадій розвитку і для двох фаз переходу.

Другий критерій – міра залежності економіки країни від ресурсів.

Таблиця B1

Поріг визначення доходу для визначення рівня розвитку країни

Рівень розвитку країни	ВВП на душу населення (дол. США)
Рівень перший. Країни, конкурентоспроможність яких базується на Інтенсивному (посиленому) використанні основних факторів виробництва	<2000
Перехідна стадія від першого до другого рівня	2000-3000
Рівень другий. Країни, конкурентоспроможність яких базується на підвищенні ефективності і продуктивності виробництва і функціонування економіки	3000-9000
Перехідна стадія від другого до третього	9000-17000
Рівень третій. Країни, конкурентоспроможність яких базується на впровадженні і застосуванні інновацій	> 1 7000

[121, с. 340]

Це визначається на підставі частки експорту сировини у загальному об'ємі експорту (товарів і послуг) й вважається, що країни, які експортують

більше 70 % сировинних товарів, базуються у більшій мірі на інтенсивному (посиленому) використанні основних факторів виробництва.

Автори ГІК вважають, що важливість кожного з параметрів дванадцяти стовпів конкурентоспроможності залежить від стадії розвитку країни. Тому «стовпи» об'єднано у три субіндекси: субіндекс фундаментальних факторів; субіндекс факторів, що підвищують ефективність; субіндекс факторів інноваційності. Субіндекси враховуються в ГІК за певними ваговими коефіцієнтами, приписаними кожному з них для кожної стадії розвитку (табл. В2)

Таблиця В2

Вагові коефіцієнти субіндексів ГІК відповідно рівню і стадії розвитку країни (у %)

Субіндекс	Стадія (рівень) факторного розвитку	Стадія (рівень) ефективного розвитку	Стадія (рівень) інноваційного розвитку
Фундаментальні фактори розвитку	60	40	20
Фактори, що підвищують ефективність	35	50	50
Фактори інноваційності	5	10	30

[121, с. 341]

Методика кількісної оцінки субфакторів конкурентоспроможності й розрахунку субіндексів ГІК представлена у табл. В2.

Із розвитком теоретичного й емпіричного економічного дослідження методологія ГІК невпинно вдосконалюється в щорічних доповідях ВЕФ «Глобальна конкурентоспроможність».

Таблиця ВЗ

Методика кількісної оцінки субфакторів конкурентоспроможності й
розрахунку субіндексів

Субіндекси (3 групи факторів, що об'єднують 12	Теоретичні засади кількісної оцінки кожної з дванадцяти основ (субфакторів) конкурентоспроможності (субіндексів ІКС)		Параметри субфакторів (складові) кожної з 12-ти основ		Зміст питання анкети або статистичного показника
1	2	3	4	5	6
	<p>Основа (субфактор) 1. Інституції (установи) – 25%</p> <p>Інституційне середовище формує структуру, в межах якої суб'єкти економіки взаємодіють, щоб продукувати дохід і багатство, а тому набуває особливого значення для конкурентоспроможності й економічного зростання. Середовище відіграє центральну роль у виборі шляхів, якими суспільство розподіляє вигоди і витрати стратегій розвитку і політики</p>	<p>A</p> <p>1</p> <p>1.01</p> <p>1.02</p>	<p>Публічні інституції (установи) – 75%</p> <p>Права власності – 20%</p> <p>Права власності</p> <p>Захист інтелектуальної власності, 1/2</p>	<p>анкетування</p>	<p>Права власності у вашій країні тому числі на фінансові активи: 1- погано визначені і не захищені згідно закону, 7- ясно визначені і добре захищені згідно закону</p> <p>Захист інтелектуальної власності у вашій країні: 1- слабкий і не примушений; 7- сильний і примушений</p>
	<p>Це також має значення для інвестиційних рішень і для організації виробництва. Власники землі, корпоративних часток та інтелектуальної власності не бажають вкладати капітал в удосконалення і утримання їх власності, якщо їх права як власників не захищені. Однаково важливо, якщо власність не може бути купленою або проданою з впевненістю, що влада підтвердить угоду, то сам по собі ринок не спроможний реалізувати економічне зростання. Важливість інституцій не обмежується правовими рамками. Урядове ставлення до ринків і свобод, ефективності їх функціонування також дуже важливі: надмірне регулювання, надмірна бюрократія і бюрократизм, корупція, непорядність щодо суспільних контрактів, залежність судової системи, накладають на фірми суттєві економічні витрати</p>	<p>2</p> <p>1.03</p> <p>1.04</p> <p>3</p> <p>1.05</p> <p>1.06</p> <p>4</p> <p>1.07</p> <p>1.08</p> <p>1.09</p>	<p>Етика і корупція – 20%</p> <p>Привласнення (перетік) державних коштів або коштів суспільних фондів</p> <p>Довіра суспільства до політиків</p> <p>Недоречний вплив – 20%</p> <p>Незалежність судової системи</p> <p>Лобізм в прийнятті рішень урядом (урядовцями)</p> <p>Неефективність уряду – 20%</p> <p>Неефективне використання державних коштів</p> <p>Тиск (тягар) урядового (державного) регулювання</p> <p>Ефективність юридичної системи</p>	<p>анкетування</p> <p>--,-</p> <p>--,-</p> <p>--,-</p> <p>--,-</p> <p>--,-</p> <p>--,-</p>	<p>У вашій країні, привласнення суспільного капіталу компаніями, окремими особами або групами осіб через корупцію: 1 – звичайне явище, 7 – ніколи не відбувається</p> <p>Суспільна довіра фінансовій чесності політичних діячів: 1 – дуже низька, 7 – дуже висока</p> <p>Судова влада (система) у вашій країні незалежна від політичного впливу уряду, громадян або фірм: 1 – ні, знаходиться під сильним впливом, 7 – так – повністю незалежна</p> <p>До контрактів урядові чиновники ставляться: 1 – непорядно відносно суспільних контрактів, 7 – нейтрально</p> <p>Суспільні витрати у вашій країні: 1 – марнотратні, 7 забезпечують необхідні суспільні товари й послуги, які не забезпечені ринком</p> <p>Виконання адміністративних вимог (положень, інструкцій, звітності), які встановлює уряд у вашій країні: 1 – обтяжливе, 7 – не обтяжливе</p> <p>Правові рамки у вашій країні для приватних фірм щодо усунення суперечок і дотримання законності урядових дій і/або інструкцій: 1 – неефективні і бюрократичні, 7 – ефективні і слідує за ясним, нейтральним процесом</p>
Фундаментальні фактори	Приватні інституції також важливі в процесі створення багатства. Крупні корпоративні скандали, які відбулися протягом останніх років, переконали, що визначені стандарти, які можуть	1.10	Прозорість політики уряду (розробка політики уряду)	анкетування	Чи завжди фірми у вашій країні поінформовані урядом про зміни в політиці і інструкціях, які стосуються вашої галузі діяльності: 1 – ніколи не інформуються, 7 – завжди інформовані

перешкоджати злочинності і непрофесійному управлінню, для підтримки довіри інвестора і споживача — такі ж важливі компоненти в процесі створення багатства. Високоетичні стандарти в усіх ринкових взаєминах підвищують рівень довіри і таким чином знижують вартість угод. Крім того, важливою являється прозорість ділових операцій, які гарантуються через суворі стандарти бухгалтерського обліку, допомагають попередити злочинність і непрофесійне управління. Ці аспекти охоплено субфактором «інституції» (установи).		Безпека -20%		
	1.11	Втрати бізнесу від тероризму	--,-	Загроза тероризму у вашій країні: 1 – зумовлює суттєві витрати бізнесу, 7 – не зумовлює суттєвих витрат бізнесу
	1.12	Втрати бізнесу від злочинності та насилля	--,-	Сфера діяльності загальної злочинності і насилля (наприклад, вуличні пограбування з насиллям, пограбування фірм): 1 – накладає суттєві витрати на бізнес, 7 – не накладає суттєвих витрат на бізнес
	1.13	Організована злочинність	--,-	Організована злочинність (мафія, рекет, здирицтво) у вашій країні: 1 – накладає суттєві витрати на бізнес, 7 – не накладає суттєвих витрат на бізнес
	1.14	Надійність поліцейської системи	--,-	На послуги поліції: 1 – не можна поклатись у справі захисту фірми від злочинців, 7 – можна поклатись у справі захисту від злочинців
	B	Приватні установи — 25%		
	1	Приватні установи — 25%		
	1.15	Етична поведінка фірм	--,-	Корпоративна етика (етична поведінка у стосунках з чиновниками, політичними діячами та підприємцями) фірм у вашій країні: 1 – одна з найгірших у світі, 7 – одна з найкращих у світі
	2	Звітність (відповідальність) – 50%		
	1.16	Надійність стандартів аудиту і звітності	аанкетування	Фінансовий аудит та повідомлення про стандарти щодо фінансової роботи компаній у вашій країні: 1 – надзвичайно слабкі, 7 – надзвичайно сильні, країні в світі
1.17	Ефективність корпоративного управління	--,-	Корпоративне управління інвесторами і радами директорів у вашій країні: 1 – безвідповідальне, 7 – відповідальне, сильне спостережене управління і рішення	
Основа (субфактор) 2. Інфраструктура – 25%				
Високоякісна інфраструктура є критичним гарантом ефективного функціонування економіки. Це також важливий фактор, який визначає місце розташування економічної діяльності і видів діяльності або секторів, які можуть розвиватись в економіці. Також інфраструктура — важливий провідник конкурентоспроможності, і це має суттєвий вплив на економічне зростання щодо різноманітності шляхів. Наприклад, високоякісна інфраструктура зменшує відстані між регіонами, а в результаті — дійсно об'єднує національний ринок, а також цей ринок — з ринками інших країн і регіонів. Ефективні способи транспортування товарів, людей і послуг, типи доріг, залізниць, портів і повітряного транспорту дозволяють підприємцям одержувати і постачати на ринок їх товари безпечно і своєчасно. Це	A	Загальна інфраструктура – 50%		
	2.01	Якість загальної інфраструктури	--,-	Загальна інфраструктура у вашій країні: 1 – розвинута слабо, 7 – така ж масштабна й ефективна як і у кращих країнах світу
	B	Специфічна інфраструктура — 50%		
	2.02	Якість (стан) доріг	--,-	Дороги у вашій країні: 1 – розвинуті слабо, 7 – масштабні та ефективні згідно міжнародних стандартів
	2.03	Якість (стан) залізничної інфраструктури	--,-	Залізничні дороги у вашій країні: 1 – розвинуті слабо, 7 – масштабні та ефективні як і в кращих країнах світу
2.04	Якість (стан) інфраструктури морських портів	--,-	Портові споруди та внутрішні водні шляхи у вашій країні: 1 – розвинуті слабо, 7 – масштабні та ефективні як і в кращих країнах світу. Для країн, що не мають виходу до моря, визначається рівень вільного доступу до портів та внутрішніх водних шляхів	

	також полегшує рух робітників по всій країні до найзручніших і необхідних місць роботи. Економічні системи залежать від постачань електрики без перебоїв і нестач, що гарантує фірмам і фабрикам безперебійну роботу. Нарешті надійна і розгалужена телекомунікаційна мережа враховує швидкий і вільний потік інформації, який збільшує всюди економічну ефективність, гарантуючи, що рішення, як приймаються економічними агентами, беруть до уваги всю доступну інформацію, яка має місце.	2.05	Якість інфраструктури повітряного транспорту	-,-	Пасажирський повітряний транспорт у вашій країні: 1 – нечастий, обмежений та неефективний, 7 – такий же частий, масштабний та ефективний як і в кращих країнах світу
		2.06	Пропускна здатність (пасажирооборот) повітряного транспорту	розрахунки	Заплановані доступні кілометри-міся на тиждень у країні (млн.) (середнє число за січень і середнє число за липень відповідного року). Параметр вимірює пасажирську пропускну здатність авіаліній і складається з числа місць, доступних на кожному польоті, помноженому на відстань польоту у кілометрах. Одержана величина – середнє число загальної кількості всіх звичайних рейсів протягом тижня у січні (зимовий список) і липні (літній список) 2009 р.
		2.07	Якість постачання електроенергії	анкетування	Якість постачання електроенергії у вашій країні (перерви в постачанні і коливання напруги): 1 – гірше, порівняно з більшістю інших країн, 7 – відповідає найвищим стандартам світу
		2.08	Телефонні лінії	розрахунки	Головні телефонні лінії на 100 чол. населення
Фундаментальні фактори	Основа (субфактор) 3. Макроекономічна стабільність – 25%				
	Макроекономічна стабільність сама по собі не може збільшити продуктивність нації. Проте макроекономічний безлад серйозно шкодить економіці. Взаємозв'язок між стійкою макроекономікою і зростанням з'ясовано і підтверджується теоретичними й емпіричними дослідженнями.	3.01	Надлишок/дефіцит урядового (державного) бюджету	-,-	Брутто надлишок /дефіцит бюджету центрального уряду у відсотках до ВВП
		3.02	Коефіцієнт національних заощаджень	-,-	Норма національних заощаджень у відсотках до ВВП
	Фірма не можуть прийняти обгрунтованих рішень в умовах швидкого зростання інфляції (в результаті неконтрольованих суспільних фінансів), фінансовий сектор не здатен функціонувати, якщо уряд управляє величезними дефіцитами (зокрема якщо результатом цього є пригнічення банків, які змушені надавати кредити за процентними ставками, які нижчі ринкових), уряд, який обтяжений величезними платежами за боргами минулих років, не може ефективно забезпечувати послуги. В підсумку, якщо макроекономічне оточення не стійке або не сприятливе, економіка не може процвітати.	3.03	Інфляція	розрахунки	Щорічні темпи зміни індексу роздрібних цін (середнє значення за відповідний рік)
		3.04	Диференціація процентної ставки	-,-	Середня диференціація процентної ставки (різниця між кредитною і депозитною ставками). Вимірюється як різниця між ставками за короткостроковими кредитами і депозитними ставками
		3.05	Урядовий (державний) борг	-,-	Урядовий борг (брутто), у відсотках до ВВП
Основа (субфактор) 4. Здоров'я і початкова освіта – 25%					
	А	Здоров'я – 50%			
Здорова робоча сила життєво важлива для конкурентоспроможності країни і продуктивності, тому що хворі робітники не можуть повноцінно та із повною віддачею працювати.	4.01	Вплив малярії на бізнес	анкетування	Наскільки серйозним для вашої компанії у майбутньому (протягом наступних 5 років) може виявитись вплив малярії?: 1 – надзвичайно серйозно, 7 – не проблема	

	Слабке здоров'я призводить до суттєвих витрат бізнесу, оскільки робітники часто відсутні або менш продуктивні. Тому інвестиції в медичне обслуговування необхідні з економічної та моральної точок зору.	4.02	Кількість випадків захворювань на малярію	розрахунки	Кількість випадків захворювань на малярію на 100 000 населення	
		4.03	Вплив туберкульозу на бізнес	анкетування	Наскільки серйозним буде вплив туберкульозу на діяльність вашої компанії протягом наступних 5 років: 1 – дуже серйозним, 7 – не проблема	
Фундаментальні фактори	На додаток до здоров'я, цей субфактор бере до уваги кількість і якість основної (початкової, середньої) освіти, яку одержує населення. Набуття основних вмінь і навичок збільшує ефективність кожного індивідуального робітника, підвищуючи продуктивність економіки. Окрім того, робоча сила з початковою освітою може виконувати основну фізичну працю, але складніше пристосовується до передових процесів і методів виробництва. Наслідком недостатньої освіти для людини може бути обмеження її кар'єрного зростання, а для фірм та економіки в цілому – виникнення труднощів щодо виробництва більш складних продуктів з доданою вартістю.	4.04	Кількість випадків I захворювань на туберкульоз	розрахунки	Кількість випадків захворювань на туберкульоз на 1 000 000 населення	
		4.05	Вплив ВІЛ/СНІДу на бізнес	анкетування	Наскільки серйозним буде вплив ВІЛ/СНІДу на діяльність вашої компанії протягом наступних 5 років: 1 – надзвичайно серйозним, 7 – не проблема	
		4.06	Розповсюдженість СНІДу	розрахунки	Розповсюдження ВІЧ, у відсотках серед дорослого населення у віці 15-49 років	
		4.07	Дитяча смертність	-, -	Кількість смертей немовлят (у віці 0-12 місяців) на 1 000 живих народжень	
		4.08	Тривалість життя	-, -	Тривалість життя (роки)	
		0	Початкова освіта — 50%			
		4.09	Якість початкової освіти	анкетування	Початкові школи у вашій країні: 1 – низької якості, 7 – відповідають кращим світовим стандартам	
		4.10	Набір до початкової школи	розрахунки	Коефіцієнт набору до початкової школи: співвідношення кількості дітей офіційного шкільного віку (як це визначено національною системою освіти), які зареєстровані у школі, і кількості всього населення відповідного офіційного шкільного віку	
		4.11	Витрати на освіту, 1/2	-, -	Витрати на освіту як відсоток до ВВП. Поточні операційні витрати у галузі освіти, у тому числі заробітна плата, але за винятком капіталовкладень у будівлі і обладнання	
		Фактори, що підсилюють ефективність	Основа (субфактор) 5. Вища освіта та перепідготовка -17%			
Якісна вища освіта і навчання являються критичними для економічних систем, які хочуть розширити низку цінностей за межі простих товарів і процесів виробництва. Зокрема сьогоднішня інтегрована економіка потребує щоб економічні системи плекали об'єднання навколо них освічених робітників, які здатні пристосуватись до мінливого оточення (середовища). Щоб охопити цю складову, субфактор вимірює набір до навчальних закладів на базі середньої освіти, а також якість освіти (за оцінками респондентів). Важливість професійно-технічного і безперервного навчання за місцем роботи, якими нехтують в багатьох	А		Кількість освіти — 33%			
5.01	Набір до закладів середньої школи		розрахунки	Коефіцієнт набору до середньої школи: співвідношення кількості прийнятих на навчання, незалежно від віку, до кількості населення відповідної вікової групи, яка офіційно відповідає рівню середньої освіти		
5.02	Набір до закладів освіти на базі середньої	-, -	Коефіцієнт набору до закладів освіти на базі середньої: співвідношення кількості прийнятих на навчання, незалежно від віку, до кількості населення вікової групи, яка офіційно відповідає рівню освіти на базі середньої			

економічних системах, не можна перевищити, оскільки це гарантує постійне вдосконалення навичок робітників, які повинні відповідати на виклики і потребам системи виробництва, які стрімко змінюються.	4.11	Витрати на освіту, 1/2	-,-	Див. пояснення до 4.11
	B	Якість освіти — 33%		
	5.03	Якість системи освіти	анкетування	Освітня система у вашій країні: 1 – не відповідає потребам конкурентоспроможної економіки, 7 – відповідає вимогам конкурентоспроможної економіки
	5.04	Якість навчання математичним наукам	-,-	Навчання у школах, зокрема навчання математиці в вашій країні: 1 – суттєво відстає від більшості інших країн, 7 – на рівні кращих країн світу
	5.05	Якість шкіл управління (менеджменту і бізнесу)	-,-	Якість шкіл управління (менеджменту і бізнесу) у вашій країні: 1- обмежені або низької якості, 7 – серед кращих у світі
	5.06	Доступ до «Інтернет» у школах	-,-	Доступ до Інтернет у школах: 1 – дуже обмежений, 7 – поширений, більшість дітей має особистий доступ
	C	Навчання без відриву від виробництва – 33%		
	5.07	Доступність (наявність) спеціальних дослідницьких і освітніх послуг на місцях (роботи)	анкетування	У вашій країні спеціальні дослідження і освітні послуги на місцях: 1 – не доступні, 7 – доступні від місцевих закладів світового рівня
	5.08	Перепідготовка персоналу (підвищення кваліфікації)	-,-	Загальний підхід компаній до людських ресурсів у вашій країні характеризується тим, щоб: 1 – вкладати незначний капітал у навчання і розвиток персоналу, 7 – вкладати ґрунтовно капітал, щоб залучати, навчати і зберігати персонал
	Основа (субфактор) 6. Ефективність ринку товарів -17%			
A	Конкуренція – 67%			
1	Внутрішня конкуренція			
6.01	Інтенсивність місцевої конкуренції			
6.02	Ступінь домінування (панування) ринків			
6.03	Ефективність антимонопольної політики	-,-	Антимонопольна політика у вашій країні: 1 – слабка і неефективна для розвитку конкуренції, 7 – ефективна і сприяє конкуренції	
6.04	Стимулюючий ефект оподаткування, 1/2	-,-	Рівень податків у вашій країні: (1 — суттєво обмежує стимули роботи і вкладання капіталу, 7 – має незначний вплив на стимули працювати і вкладати капітал	
6.05	Загальний рівень оподаткування, 1/2	розрахунки	Значення цього показника – комбінація податку на прибуток (% прибутку), прибуткового податку і вкладу (% прибутку), та інших по-	
6.06	Кількість процедур, необхідних для того, щоб почати бізнес	-,-	Кількість процедур, необхідних для того, щоб почати бізнес	
6.08	Витрати на аграрну політику	анкетування	Аграрна політика у вашій країні: 1 – надмірно обтяжлива для економіки, 7 – врівноважує інтереси платників податків, споживачів і виробників	
2	Іноземна конкуренція			

		6.09	Розповсюдженість (ступінь домінування) торгових бар'єрів	-,,-	У вашій країні тарифні і нетарифні бар'єри значною мірою зменшують здатність імпортованих товарів конкурувати на внутрішньому Ринку: 1 – безумовно так, 7-безумовно ні
		6.10	Тарифна ставка на імпортовані товари	розрахунки	Середня норма, оподаткування одиниці імпортованої продукції. Коефіцієнт співвідношення тарифного доходу країни та вартості імпорту
		6.11	Розповсюдженість (домінування)	анкетування	Іноземна власність компаній у вашій країні: 1— зустрічається зрідка, обмежена і часто заборонена у
					ключових секторах, 7-розповсюдження і не обмежування.
		6.12	Вплив правил бізнесу на прямі іноземні інвестиції (ППІ)	анкетування	У вашій країні правила, які управляють ППІ: 1 – перешкоджають ППІ, 7 – вигідні і сприяють ППІ
		6.13	Тягар митних процедур	-,,-	Митні процедури у вашій країні, зокрема формальності, які регулюють імпорт та експорт товарів: 1 – непомірне повільні і тяжкі, 7 -швидкі та ефективні
			Імпорт у відсотках до ВВП	розрахунки	Див. пояснення до 10.04
		В	Якість умов попиту — 33%		
		6.14	Ступінь орієнтації споживачів	анкетування	Фірми у вашій країні: 1 – взагалі ставляться до клієнтів жадливо, 7 – дуже ввічливі і ставляться з повагою до клієнтів
		6.15	Витонченість (досвід) покупців	-,,-	Покупці у вашій країні приймають рішення, які: 1 – базуються виключно на найнижчій ціні, 7 – базуються на складному аналізі значної кількості факторів
	Основа (субфактор) 7. Ефективність ринку праці -17%				
		А	Гнучкість – 50%		
	Ефективність і гнучкість ринку праці певною мірою залежать від гарантії того, що робітники задіяні і використовуються в економіці найефективнішим чином, а також зумовлені стимулюванням їх кращих зусиль на робочих місцях.	7.01	Відносини співробітництва між робітниками та роботодавцями	-,,-	Відносини співробітництва між робітниками та роботодавцями у вашій країні: 1 – абсолютно конфронтаційні, 7 — абсолютно взаємовигідні
		7.02	Гнучкість у встановленні заробітної плати	-,,-	Заробітна плата у вашій країні: 1 – підпорядкована централізованій політиці регулювання цін, 7 – індивідуальна для кожної компанії
	Ринки праці повинні бути гнучкими, щоб швидко переміщувати робітників від однієї економічної діяльності до іншої і запобігти соціальним негативам руйнівних коливань заробітної плати. Ефективні ринки праці повинні гарантувати прозоре співвідношення між стимулами робітників та їх зусиллями, кращим використанням наявного таланту, а також враховувати (включати) вклад в ділову активність (співвідношення	7.03	Витрати на роботу, які не пов'язані з заробітною платою	розрахунки	Ця перемінна оцінює платежі соціального забезпечення і податки платіжної відомості, пов'язані з наймом службовця в бюджетному році, виражається як відсоток від заробітної плати робітника. Платежі соціального забезпечення включають пенсійний фонд, оплату лікарняних листків, материнство і страхування від захворювань, травмування на

	у складі робочої сили) чоловіків і жінок (між жінками і чоловіками				робочому місці, допомогу багатодітним сім'ям та інші обов'язкові платежі.
7.04		Жорсткість правил найму	-,-		Жорсткість індексу найму в масштабі від 0 до 100. Цей індекс — середнє число трьох підіндексів: складність найму, жорсткість робочої години і складність звільнення. Підіндекси мають декілька компонентів, що оцінюються в масштабі між 0 і 100, серед яких більші значення вказують на більш тверде регулювання.
7.05		Практика найму та звільнення	анкетування		Найм та звільнення робітників: 1 – підпорядковані інструкціям, 7 – гнучко визначаються роботодавцями
7.06		Витрати, пов'язані із звільненнями	-,-		Витрати звільнення. Ця перемінна оцінюється вартість вимог попереднього повідомлення, платежів розриву і штрафів, необхідних при звільненні робітника.
B		Ефективне використання таланту — 50%			
7.07		Оплата і продуктивність праці	7.07		Оплата і продуктивність праці
7.08		Надійність професійного менеджменту (довіра, впевненість у професіоналізмі менеджерів), 1/2	7.08		Надійність професійного менеджменту (довіра, впевненість у професіоналізмі менеджерів), 1/2
7.09		«Втеча мозків»	-,-		Талановиті люди вашої країни: 1 – зазвичай виїжджають, щоб одержати можливість в інших країнах, 7 – майже завжди залишаються у своїй країні
7.10		Участь жінок у робочій силі	розрахунки		Участь жінок у робочій силі як відсоток від участі чоловіків. Відсоток кількості в робочій силі жінок у віці 14-65 років, розділений на відсоток участі чоловіків в робочій силі у віці 14-65 років.
Основа (субфактор) I) 8. Витонченість фінансового ринку -17%					
	Ефективний фінансовий сектор асигнує ресурси, які заощаджені і накопичені громадянами країни, а також іноземних інвесторів з метою найпродуктивнішого використання. Досвідчений фінансовий сектор спрямовує ресурси скоріше успішним підприємцям або в інвестиційні проекти, ніж тим, які пов'язані з політикою	A	Ефективність – 50%		
8.01		Витонченість фінансового ринку	анкетування		Рівень витонченості фінансових ринків у вашій країні: 1 – нижчий, порівняно з міжнародними нормами, 7 – вищий, порівняно з міжнародними нормами
8.02		Фінансування через місцевий справедливий фондовий ринок	-,-		Одержання коштів шляхом емісії цінних паперів з подальшим їх продажем через місцеву фондову біржу: 1 – майже неможливий, 7 – вельми можливий для компанії з гарною репутацією

		8.03	Доступність кредитів та запозичень	анкетування	Як легко можна отримати кредит у вашій країні тільки з гарним бізнес-планом і без ніякої майнової застави?: 1 – неможливо, 7 – легко
		8.04	Наявність венчурного капіталу	-,,-	Підприємці з інноваційними але ризикованими проектами знаходять підтримку у вашій країні: 1 – важко, 7 – легко
		8.05	Обмеження на потоки(переміщення) капіталу	-,,-	Потоки капіталу у вашій країні: 1 – обмежені, 7 – не обмежені
	У підсумку ключовим компонентом є повна оцінка ризиків. Сучасний фінансовий сектор розвиває інструменти і методи з метою надати новаторам гарних ідей змогу розвивати їх бізнес. Добре функціонуючий фінансовий сектор повинен забезпечити ризикований капітал і кредитування і в той же час заслуговувати на довіру і бути прозорим. Тому продуктивність підсилюється, зростає витонченість, зумовлені досконалими фінансовими ринками, які можуть забезпечити приватному сектору доступ до капіталу (зробити капітал доступним для інвестицій приватного сектора) з таких джерел як займи здорового банківського сектора, а також за рахунок збалансованого обміну цінними паперами і венчурного капіталу.	8.06	Сила (ступінь) захищеності інвесторів	розрахунки	Сила індексу захисту інвестора у масштабі від 0 до 10 (кращих). Ця перемінна – комбінація індексів: прозорості угод, відповідальності директора (відповідальність за те, щоб самому вести справи), та індексу позову акціонерів (спроможність акціонерів пред'явити позов чиновникам і директорам у разі неналежного ведення справ або поведження
		В	Довіра – 50%		
		8.07	Надійність банків	анкетування	Банки у вашій країні: 1 – переважно банкрути і потребують державної підтримки, 7 – здорові та високоліквідні
		8.08	Регулювання обміну цінних паперів (фондових бірж)	-,,-	Регулювання фондових бірж у вашій країні: 1 – неефективне, підпорядковане недоцільному впливу промисловості і уряду, не прозоре, 7 – ефективне, незалежне від впливу промисловості і уряду.
	Основа (субфактор) 9. Технологічна готовність — 1 7%				
Фактори, що підсилюють ефективність	Цей субфактор вимірює спритність, з якою економіка сприймає існуючі технології, щоб збільшити продуктивність галузей її промисловості. Це – критичне поняття, оскільки різниця в технологічному рівні добре демонструє і пояснює більшу частину розбіжностей в продуктивності між країнами. Важливість врахування сприйняття технології для національної конкурентоспроможності зросла в останні роки, оскільки просування і розповсюдження знань і зростаюче використання інформації і комунікаційних технологій (ІКТ) стає все більше і більше розповсюдженим. В рамках ІКС в аналізі конкурентоспроможності вважається не суттєвим походження технології (винаходи власні чи такі, що не були винайденими в межах країни). Акцентується увага на тому, що фірми, які працюють в країні, мають доступ до цих передових продуктів і проектів. Це не означає, що процес новаторства є невідповідним.	9.01	Наявність (застосування) новітніх технологій	анкетування	У вашій країні новітні технології: 1 – практично не доступні і не використовуються, 7 – широко доступні і використовуються
		9.02	Впровадження (поглинання) технологій на рівні фірм	-,,-	Компанії у вашій країні: 1 – не здатні сприймати нові технології, 7 – активні сприйнятті і поглинанні новітніх технологій
		9.03	Закони, що стосуються використання інформаційних технологій	-,,-	Закони, що стосуються використання інформаційних технологій (зокрема електронної торгівлі): 1 – несуттєві, 7 – добре розвинуті і виконуються
		9.04	ПП та передача технологій	-,,-	ПП у вашій країні: 1 – приносять незначну кількість нових технологій, 7 – важливе джерело нових технологій
		9.05	Кількість користувачів стільниковими телефонами	розрахунки	Користувачі стільниковими телефонами ні 1 00 чол. населення

		9.06	Кількість Користувачів «Інтернет»	-,,-	Інтернет-користувачі на 1 00 чол. населення Інтернет-користувачі – люди з доступом де міжнародної мережі.
		9.07	Кількість персональних комп'ютерів	-,,-	Персональні комп'ютери на 100 чол. населення
	Однак, рівень технології, доступної для фірм в країні, необхідно відрізнити від здатності країни запроваджувати новаторства і розширювати границі знань. Саме тому технологічна готовність оцінюється окремо від іновативності, яка є об'єктом 12-госубфактору. Оскільки ІКТ перетворились на «технології загального призначення» нашого часу, доступ до них та їх використання стали фундаментальними для визначення загального рівня технологічної готовності економічних систем, за умови якщо доробок ІКТ впроваджується в інших секторах і вони відіграють роль ефективної інфраструктури для комерційних угод. Тому і проникнення ІКТ і присутність ІКТ як сприятливої регулюючої структури має ключове значення для повної конкурентоспроможності країни. Розмір ринку впливає на продуктивність, тому що великі ринки дозволяють фірмам функціонувати в рамках економік відповідного масштабу (підвищувати ефективність за рахунок зростання виробництва). Традиційно, доступні для фірм ринки були обмеженими національними границями.	9.08	Кількість Користувачів Ширококутвого «Інтернет»	розрахунки	Користувачі ширококутвого Інтернет (із швидкістю 256 кілобіт та більше на секунду) на 100 чол. населення
		9.09	Розповсюдження ліцензування іноземних технологій	аанкетування	У вашій країні, ліцензування іноземної технології: 1 – не відбувається, 7 – відбувається і застосовується загальна процедура придбання нової технології
Основа (субфактор) 10.Масштаби (розмір) ринку-17%					
	Розмір ринку впливає на продуктивність, тому що великі ринки дозволяють фірмам функціонувати в рамках економік відповідного масштабу (підвищувати ефективність за рахунок зростання виробництва). Традиційно, доступні для фірм ринки були обмеженими національними границями.	А	Масштаби (розмір) внутрішнього ринку – 75%		
		10.01	Індекс розміру внутрішнього ринку	розрахунки	Показник розраховується як сума ВВП (за ПКС валют в млн. дол.) плюс об'єм імпорту товарів і послуг (за ПКС), мінус об'єм експорту товарів і послуг (за ПКС), а результат нормалізується в масштабі від 1 до 7
	В еру глобалізації міжнародні ринки стали заміною для внутрішніх, особливо для маленьких країн. Хоча незначна кількість досліджень спирається на співвідношення між розміром ринку й зростанням, є емпіричне свідчення того, що торговельна відкритість позитивно пов'язана із зростанням. Деякі останні дослідження висловлюють сумніви щодо надійності такого співвідношення, однак це не доводить, ефект відкритості позитивно впливає на зростання. У ракурсі цього позитивного свідчення є загальна думка, що співвідношення між відкритістю й зростанням є-особливими для малих країн із малими внутрішніми ринками. Через те два ринки внутрішній і зовнішній, їх розміри, взято до уваги при побудові 10-го субфактору економічної конкурентоспроможності. Урахування обох (внутрішнього і зовнішнього) ринків	В	Масштаби (розмір) ринку іноземних товарів – 25%		
		10.02	Індекс розміру іноземного ринку	розрахунки	Об'єм експорту товарів і послуг (за ПКС в лютому в млн дол.), нормалізований в масштаба 1-7
		10.03	ВВП за ПКС	-,,-	ВВП за ПКС валют в млн. доларів
		10.04	Імпорт у відсотках до ВВП	-,,-	Імпорт товарів і послуг як відсоток від ВВП
		10.05	Експорт як відсоток ВВП	-,,-	Експорт товарів і послуг у відсотках ВВП

	дозволяє уникнути (виключає) упередженого ставлення до географічних областей, типу Європейського Союзу, де зламано національні границі й утворився один загальний ринок.				
	Основа (субфактор) 11. Витонченість бізнесу (бізнес-досвід) – 50%				
	Витонченість бізнесу стосується якості загальних ділових мереж країни, а також витонченості операцій і стратегій індивідуальних фірм. Це сприяє більш високій ефективності у виробництві товарів і послуг, призводить до зростання продуктивності і підвищення національної конкурентоспроможності. Цей субфактор особливо важливий для економічних систем, які перебувають на стадії розвитку, яка управляється новачками. Якість ділових мереж країни і ключових галузей промисловості, які виражаються перемінними кількості і якості місцевих постачальників, є важливою за рядом причин. Коли компанії і постачальники організуються в географічне наближені групи (кластери), ефективність зростає і підсилюється, що призводить до зростання можливостей для впровадження інновацій, зменшує бар'єри щодо входження (появи) нових фірм.	A	Інфраструктура і галузі підтримки промисловості – 50%		
		11.01	Кількість місцевих постачальників	анкетування	Місцеві постачальники у вашій країні: 1 – майже не існують, 7 – численні і постачають найважливіші матеріали, комплектуючі, обладнання і послуги
		11.02	Якість місцевих постачальників	„-“	Якість місцевих постачальників у вашій країні 1 – низька, оскільки вони неефективні і володіють недостатньою технологічною спроможністю, 7 – дуже гарна, оскільки вони конкурентоспроможні на міжнародних ринках і відіграють певну роль в розвитку економіки
		11.03	Стан розвитку кластерів (об'єднань).	„-“	Масштабні міжгалузеві об'єднання широко розповсюджені в економіці: 1 – зовсім ні, 7 – абсолютно так
		B	Досвід діяльності і стратегії фірм – 50%		
		11.04	Природа конкурентних переваг	„-“	Конкурентоспроможність компаній вашої країни на міжнародних ринках зумовлена передовсім: 1 – дешевими місцевими природними ресурсами, 7 – унікальними продуктами і процесами
	11.05	Повнота виробничих циклів	„-“	Експорт вашої країни забезпечують галузі: 1 передусім видобувні або переробні, 7 – не тільки галузі промисловості, а й галузі сфери послуг, які забезпечують проектування, маркетинг, логістику та після продажне обслуговування продукції	
	11.06	Контроль діяльності закордонних дистрибутивних мереж	„-“	Міжнародний обмін і продаж у вашій країні: 1 – відбуваються через іноземні компанії, 7 – визнані і управляються місцевими компаніями	
Фактори інноваційності	Діяльність і стратегії індивідуальних фірм – ребрендинг, маркетинг, позиціонування в ланцюжку вартостей, цінностей і виробництво унікальних та досконалих товарів – все це призводить до появи складних і сучасних бізнес – процесів, оскільки вони розповсюджуються серед інших компаній.	11.07	Витонченість виробничих процесів	анкетування	Обробне виробництво застосовує: 1 – трудомі методи або технологічні процеси попередніх поколінь, 7 – найкращі і найефективніші технологічні процеси
		11.08	Розповсюдженість маркетингу (рівень маркетингових досліджень)	„-“	Розповсюдженість маркетингу (рівень маркетингових досліджень) у вашій країні: 1 – обмежений примітивний, 7 – поширений і використовує все світні найскладніші інструменти і методи
		11.09	Бажання делегувати повноваження	„-“	Готовність делегувати владу підлегла 1 – низька, вища виконавча влада управляє всім важливими рішеннями, 7 – висока, влада чином головним делегована головам ділових одиниць (підрозділів) та іншим

				менеджерам нижчого рівня
	7.08	Надійність професійного менеджменту (довіра, впевненість у професіоналізмі менеджерів), 1/2	-,-,-	7.08 Див. пояснення до
Основа (субфактор) 12. Інновації 50%				
Останній субфактор конкурентоспроможності – технологічні інновації. Хоча суттєвий прибуток може бути отриманим шляхом вдосконалення установ, устрою інфраструктури,	12.01	Здатність до інновацій (сприйняття компаніями технологій)	-,-,-	Компанії одержують технології: 1 – виключне від ліцензування або копіюючи іноземні компанії, 7 – проводячи дослідження і запроваджуючи їх у власні виробництва і процеси
зниження макроекономічної нестабільності, покращення людського капіталу населення, всі ці фактори в кінцевому підсумку стикаються зі зменшенням віддачі.	12.02	Якість науково-дослідних інститутів	анкетування	Науково-дослідні установи у вашій країні, типу університетських лабораторій і урядових лабораторій: 1 – не існують, 7 – кращі у своїх галузях на міжнародному рівні
Те саме має місце і для ефективності трудового, фінансового і ринку товарів. В кінцевому підсумку, рівень життя можна покращити тільки завдяки технологічним новаціям. Новації особливо важливі для більш прогресивних економічних систем. Менш передові країни можуть покращити продуктивність, приймаючи вже існуючі технології, або за рахунок нарощування вдосконалення інших галузей. Однак, для країн, які досягають інноваційної стадії розвитку, цього вже продукти і процеси, щоб підтримати конкурентні переваги. Це вимагає такого оточуючого середовища, яке сприяє інноваційній діяльності, що підтримується і суспільством і приватним сектором. Зокрема це зумовлює достатні інвестиції в наукових дослідженнях, особливо діловим сектором, високоякісні наукові дослідницькі установи; співробітництво в дослідженнях між університетами і промисловістю; захист інтелектуальної власності.	12.03	Витрати компаній на НДР та ПКР	-,-,-	Компанії у вашій країні: 1 – не витрачаються на наукові дослідження, 7 – витрачаються суттєво на наукові дослідження з урахуванням світового досвіду та міжнародних спостережень)
	12.04	Співробітництво між наукою та виробництвом	-,-,-	Співробітництво між наукою та виробництвом (ділове співробітництво компаній з місцевими університетами): 1 – мінімальне або не існує, 7 – інтенсивне і довгострокове
	12.05	Урядові поставки високотехнологічної продукції та послуг	-,-,-	Урядові рішення щодо закупок високотехнологічних продуктів будуються з урахуванням: 1 – виключно ціни, 7 – технічних характеристик і інноваційності
	12.06	Наявність науковців-інженерів	-,-,-	Вчені та інженери у вашій країні 1 – не існують або рідко зустрічаються, 7 – широко доступні
	12.07	Ефективність патентів (тверді дані)	розрахунки	Число сервісних патентів (патентів на винаходи), виданих протягом відповідного року (з 1 січня і 31 грудня), на 1 млн. населення. Сервісні патенти зареєстровані таким чином, що походження патенту визначено спочатку винахідником в період пред'явлення. Патенти на 1 млн. населення визначається шляхом ділення кількості патентів, виданих у країні протягом року на кількість населення у тому ж році.
	1.02	Захист інтелектуальної власності, 1/2	анкетування	1.02 Див. пояснення до

Додаток Г

Таблиця Г1

Макроекономічні показники конкурентоздатності України

№	Показники	Індекс	Місце 2014-2015	Місце 2014- 2015
3.01	Сальдо держбюджету (% від ВВП)	4,5	99	112
3.02	Норма внутрішніх заощаджень (% від ВВП)	6,0	134	127
3.03	Інфляція (річне вимірювання,%)	0,3	75	1
3.04	Державний борг	41,0	66	60
3.05	Кредитний рейтинг країни (0-100)	31,5	105	99

Джерело: [201; 202]

Таблиця Г2

Показники конкурентоздатності інфраструктури України

№	Показники	Індекс	Місце 2014-2015	Місце 2014- 2015
2.01	Якість інфраструктури в цілому	4,1	75	70
2.02	Якість доріг	2,2	139	144
2.03	Якість залізничної інфраструктури	4,3	25	25
2.04	Якість портової інфраструктури	3,3	107	94
2.05	Якість інфраструктури повітряних перевезень			
2.06	Пасажирооборот авіаційного транспорту (в тиждень, млн. місць/км.	229,7	61	58
2.07	Якість електрозабезпечення	4,9	69	79
2.08	Кількість абонентів мобільного зв'язку (на 100 чол.)	138,1	33	37
2.09	Кількість телефонних ліній (на 100 чол.)	26,2	45	43

Джерело: [201; 202]

Таблиця Г3

Показники конкурентоздатності фінансового ринку України

№	Показники	Індекс	Місце 2014-2015	Місце 2014- 2015
8.01	Наявність фінансових послуг	3,9	102	109
8.02	Доступність фінансових послуг	3,5	123	126
8.03	Одержання фінансування на внутрішньому фондовому ринку	2,7	108	127
8.04	Легкість одержання кредитів	2,6	87	116
8.05	Доступність венчурного капіталу	2,3	97	120
8.06	Надійність банків	3,0	138	143
8.07	Регулювання фондового ринку	2,9	127	129
8.08	Індекс надійності юридичних прав (0-10)	9	11	12

Джерело: [201; 202]

Таблиця Г4

Показники конкурентоздатності вищої освіти і професійної підготовки України

№	Показники	Індекс	Місце 2014-2015	Місце 2014- 2015
5.01	Охват середньою освітою (%)	97,8	41	54
5.02	Охват вищою освітою (%)	79,7	13	10
5.03	Якість системи освіти	3,7	72	79
5.04	Якість викладання математики і природознавчих наук	4,8	30	28
5.05	Якість шкіл менеджменту	3,9	88	115
5.06	Доступ до Інтернету в навчальних закладах	4,3	67	70
5.07	Доступ дослідницьких і освітянських послуг	3,9	84	92
5.08	Підвищення кваліфікації персоналу	3,8	92	103

Джерело: [201; 202]

Таблиця Г5

Показники конкурентоздатності охорони здоров'я і початкове навчання
України

№	Показники	Індекс	Місце 2014-2015	Місце 2014- 2015
4.01	Захворювання малярією (на 1000 чол.)	-	-	-
4.02	Вплив малярії на ведення бізнесу	-	-	-
4.03	Захворювання туберкульозом (на 100000 чол.)	93,0	90	81
4.04	Вплив туберкульозу на ведення бізнесу	4,8	98	91
4.05	Поширення ВІЛ (% від 15-49 років)	0,9	106	74
4.06	Вплив ВІЛ (СНІД на ведення бізнесу)	5,0	86	102
4.07	Дитяча смертність (смерть на 1000 новонароджених)	9,2	54	53
4.08	Середня очікувана тривалість життя (років)	70,9	88	93
4.09	Якість початкової освіти	4,7	40	37
4.10	Охват початковою освітою	97,9	31	94

Джерело: [201; 202]

Таблиця Г6

Показники конкурентоздатності ринку праці в Україні

№	Показники	Індекс	Місце 2014-2015	Місце 2014- 2015
7.01	Співпраця в відносинах робітник-роботодавець	3,8	119	125
7.02	Гнучкість при встановленні заробітної плати	4,9	77	79
7.03	Практика найма та звільнення	3,9	64	32
7.04	Витрати, що пов'язані зі звільненням (тиждень заробітної плати)	13,0	57	59
7.05	Вплив податкообкладання на бажання працювати	2,6	135	140
7.06	Оплата праці та продуктивність	4,5	31	26
7.07	Ставка на професійне управління	3,5	115	128
7.08	Здатність удержання таланти	2,3	132	140
7.09	Здатність залучення таланти	2,3	130	136
7.10	Частка жінок в робітничій силі (у співвідношенні з часткою чоловіків, %)	0,85	52	53

Джерело: [201; 202]

Додаток Д



УКРАЇНА
ХАРКІВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ

ДЕПАРТАМЕНТ
З ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

майдан Свободи, 5, Держпром, 6 під'їзд, 7 поверх, м. Харків, 61022, тел. (057) 705 06 61
e-mail: depcomp@kharkivoda.gov.ua

№ 02-06/145
на № _____ від _____

Д О В І Д К А

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Назирова Каріма Заріфовича на тему: «Інституційні засади
конкурентоспроможності національної економіки»

Наукові результати, пропозиції та рекомендації, отримані у дисертаційній роботі на тему: «Інституційні засади конкурентоспроможності національної економіки», були використані у роботі Департаменту з підвищення конкурентоспроможності регіону Харківської обласної державної адміністрації при підготовці аналітичних матеріалів з питань розробки напрямків конкурентної складової Харківської області та зовнішньоекономічної політики України.

Розроблений Назировим К.З. комплекс інституційно-управлінських змін, необхідний для підвищення конкурентоспроможності національної економіки, знайшов застосування при обґрунтуванні напрямів спрямування інвестицій у інноваційний розвиток регіону.

Довідка видана для подання у спеціалізовану вчену раду за місцем захисту дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки.

Довідка видана без фінансових забор'язань перед автором.

000144

Перший заступник
директора Департаменту
начальник аналітичного управління



Д.С. Ткачов

Додаток Е



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В.Н.КАРАЗИНА24.11.14р

м. Харків

№ 10-310/1494**Д о в і д к а**

про впровадження у навчальний процес результатів
дисертаційного дослідження Назирова Каріма Заріфовича на тему :
«Інституційні засади конкурентоспроможності національної економіки»

Основні наукові та практичні результати дисертаційної роботи аспіранта кафедри економічної теорії та економічних методів управління економічного факультету Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна спеціальності 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки були впроваджені у навчальний процес та використовуються при розробці методичних матеріалів для лекційних та практичних (семінарських) занять з нормативного курсу «Макроекономіка» на теми: «Споживання та інвестиції», «Економіка зростання».

При викладанні курсу «Економічна компаративістика» використовуються положення дисертаційного дослідження стосовно рейтингування економік країн за глобальним індексом конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму та комплексному інтегральному показнику порівняльних конкурентоспроможностей країн – Міжнародного інституту менеджменту м.Лозанни.

Проректор з науково-педагогічної роботи



М.О.Азаренков