

**О. М. Трушенко**, кандидат економічних наук,  
старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права

### **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Проаналізовано механізм формування конкурентних переваг різних країн на міжнародних ринках та факторів, що зумовлюють рівень конкурентоздатності національної економіки. Наведено класифікацію базових концепцій розвитку міжнародних торговельних відносин, розглянуто роль державного регулювання у підвищенні або зниженні рівня конкурентоздатності національної економіки.*

*Проанализирован механизм формирования конкурентных преимуществ различных стран на международных рынках и факторов, которые обуславливают уровень конкурентоспособности национальной экономики и степень максимизации национального благосостояния. Представлена классификация базовых концепций развития международных торговых отношений, рассмотрена роль государственного регулирования в повышении или снижении уровня конкурентоспособности национальной экономики.*

*The given article dwells upon the formation mechanism country's competitive advantages on international markets and factors, determining national economy competitiveness and the level of national welfare maximizing. The article gives the classification of basic theories of international trade, which conclude theoretical description competitive advantages factors. Also attention is paid to the role of state regulation in increasing or decreasing the level of competitiveness of national economy.*

**Ключові слова.** Міжнародна конкурентоспроможність, національна економіка, конкурентні переваги, державне регулювання міжнародних відносин.

© **О. М. Трушенко, 2010**

**Вступ.** Останнім часом усе більше уваги привертають питання, пов'язані з оцінкою характеру впливу глобалізаційних процесів на розвиток національної економіки. Важливо визначити фактори, що зумовлюють місце країни в глобальній економіці. У цьому контексті цікаво та актуально дослідити проблему впливу глобальних факторів на конкурентні переваги країни, на формування певних шансів та загроз для розвитку національної економіки, для її міжнародної конкурентоспроможності.

**Постановка завдання.** Основна мета статті – розглянути механізм формування конкурентних переваг країни на міжнародному ринку за допомогою аналізу концептуальних підходів щодо моделей світової торгівлі та визначити фактори, що впливають на конкурентоспроможність країни.

**Результати дослідження.** Міжнародну конкурентоспроможність країни можна розглядати як здатність національного виробництва отримати конкурентні переваги в міжнародних торговельних відносинах. Ці переваги важливі для добробуту країни, який являє собою суму добробутів економічних агентів, що функціонують на ринку: підприємців-виробників, споживачів-покупців і держави.

Отже, можна стверджувати, що існує певний взаємозв'язок між використанням конкурентних переваг та рівнем національного добробуту, котрий можна як підвищити завдяки діяльності країни на світовому ринку, так і знизити. З іншого боку, рівень національного добробуту безпосередньо впливає на здатність країни формувати власні конкурентні переваги.

Рекомендації щодо визначення та використання конкурентних переваг національного господарства відображено в теоріях міжнародної торгівлі. Можна виділити дві групи концепцій міжнародної торгівлі залежно від того, що саме в них пропонується розглядати як основу утворення конкурентних переваг країни.

До *першої групи* слід зарахувати початкові теорії: меркантилізм, теорію абсолютних переваг А. Сміта, теорію порівняльних переваг Д. Рікардо, модель торгівлі Хекшера – Оліна, які основою виграшу країни на світовому ринку визнають її здатність найбільш раціонально використовувати наявні фактори виробництва. Значна увага в них приділяється наявності факторів виробництва, різниці в технологіях виробництва, здатності підвищити продуктивність праці, знизити витрати виробництва.

Ще Д. Рікардо обґрунтував появу порівняльних переваг країни від спеціалізації. Слід зазначити, що порівняльні переваги країни не є статичним показником, адже з часом деякі з них можуть зникати, водночас з'являються нові. Найбільш відома формула, що дозволяє визначити порівняльні переваги країн, – це “індекс Баласса”, який розраховується як співвідношення експорту певного товару в загальному обсязі експорту країни і часток даного товару в загальному обсязі світового експорту. Отже, можна зазначити, що, коли виявлений індекс Баласса для певної групи товарів певної країни  $> 1$ , країна має порівняльні переваги, індекс  $< 1$  свідчить про відсутність таких переваг. Як приклад порівняльних переваг країни можна навести дослідження експортно-імпортних операцій країн групи БРІК (табл. 1).

Таблиця 1

**Зміни у порівняльних перевагах країн – учасниць БРІК (складено за [1])**

За останнє десятиріччя	Росія	Бразилія	Індія	Китай
Матеріалоемні товари	+ 125	+ 296	+ 1	- 3198
Працеемні товари	- 995	+ 2931	- 22	+ 22
Капіталоемні товари	+ 43	+ 500	+ 257	+ 482
Низькотехнологічні товари	+ 1582	+ 7	+ 55	+ 50
Високотехнологічні товари	- 133	+ 48	+ 14	+ 69

За даними табл. 1 можна зробити висновки: загалом спостерігається позитивна динаміка країн – учасниць БРІК, адже видно зростання індексу. Так, порівняльні конкурентні переваги Росії в експорті матеріалоемної продукції зросли на 125 % (показник збільшився з 183,02 до 411,86), що можна пояснити зростанням експорту енергоресурсів, нафти і газу. Це також можна вважати причиною зниження конкурентних переваг у сфері працеемних та високотехнологічних товарів. Хоча слід відзначити суттєве збільшення показника порівняльних переваг країни у виробництві низькотехнологічної продукції, за цим показником Росія майже наздогнала Китай (індекс для Росії – 65,60; для Китаю – 78,06).

Слід нагадати, що Китай – лідер у категорії працеемного виробництва (індекс – 205,07). Для розвитку економіки Китаю важливе також значне зростання у сфері капіталоемної продукції та зміна від’ємного показника порівняльних переваг (- 6,70) на додатний (32,36). До того ж майже всі країни даної групи мають від’ємний показник порівняльних конкурентних переваг у виробництві високотехнологічної продукції, хоча можна побачити поступове зростання для Індії, Бразилії та Китаю.

Одним з істотних недоліків моделі Д. Рікардо вважається дуже спрощений і трохи обмежений погляд на процес власне виробництва, за якого використовується лише один фактор виробництва та припускається, що технологія виробництва в різних країнах повинна відрізнятися. Дещо схожі рекомендації стосовно кооперації в розвитку міжнародних торговельних відносин подали Хекшер і Олін у власній моделі міжнародної торгівлі. Цю модель доопрацювали Столпер, Самуельсон та Рибчинський, які основу конкурентних переваг країни вбачали у нерівномірному забезпеченні різних країн факторами виробництва, у спеціалізації та експорті тих продуктів, при виробництві яких використовувалися б надлишкові для країни ресурси. Загальновідомий факт, що класифікація факторів виробництва у цій моделі не зовсім відповідала дійсності (парадокс Леонтьєва), адже практичні дослідження з метою перевірки ефективності зазначених вище рекомендацій у деяких випадках (на прикладі економіки США) показали, що ситуація розвивається у зворотному напрямку, коли країна, що класифікується як насичена капіталом, імпортує продукцію, у виробництві якої значною мірою використовується капітал, а експортує ту, у виробництві якої використовується робоча сила.

Подальші наміри національних економік формувати конкурентні переваги за допомогою використання і навіть додаткової розробки надлишкових факторів, спроби їх збільшити задля того, щоб збільшити експорт, призвели до серйозних негативних наслідків, так званої “голландської хвороби”, результатом якої виявилось зростання інфляції й безробіття через непропорційний розвиток національного виробництва. До того ж у середині ХХ ст. все частіше відзначався той факт, що країни в різних проприціях наділені факторами виробництва, а отже, використання рекомендацій моделі Хекшера – Оліна призведе знову до зменшення світового добробуту, а в остаточному результаті й до зменшення національного добробуту також.

Таким чином, на даному етапі тільки раціональність використання факторів виробництва вже не відіграла значної ролі у формуванні конкурентних переваг країни. Завершує цикл концепцій, що ґрунтуються на традиційному баченні факторів виробництва, “теорія ефекту масштабу”, яка стверджує, що країни повинні спеціалізуватися на експорті товарів і послуг, у виробництві яких є можливість досягти ефекту масштабу, тобто знизити витрати виробництва та отримати конкурентні переваги, котрі базуються на ціновому вигаши.

До *другої групи* концепцій світової торгівлі зараховуємо так звані теорії неотехнологічного напрямку, які більш детально тлумачать ресурси країни, приділяють увагу таким факторам, як розвиток науки й техніки та інноваційний потенціал країни. Отже, якщо в теоріях міжнародної торгівлі, зарахованих до першої групи, для отримання вигаши національної економіки використовуються переважно методи цінової конкуренції, то в концепціях, що формують другу групу, значну роль відіграють нецінові методи конкурентної боротьби.

Теорія технологічного розриву, запропонована на початку 1960-х рр. М. Познером, стверджує, що країна, яка отримує можливість виробляти технологічно новий продукт, отримує конкурентні переваги на міжнародному ринку, адже власне конкуренти будуть відсутні. Отримання вигаши зумовлюється дією споживчого лагу, тобто часом, який знадобиться споживачам інших країн для того, щоб усвідомити необхідність нового продукту і сформувані попит на нього. Істотним недоліком даної моделі торговельних відносин слід вважати недовговічність вигаши, зумовленого дією імітаційного лагу, тобто часом, який знадобиться виробникам інших країн для того, щоб усвідомити можливість формування нового типу конкурентних переваг і скопіювати технологію виробництва. Отже, така модель торгівлі буде ефективною лише до того часу, поки технологічно новий продукт, що пропонується на світовому ринку, залишатиметься нестандартним.

Р. Вернон пізніше доопрацював теорію технологічного розриву, він запропонував пов'язати інноваційний потенціал національних економік та їх здатність до створення абсолютно нових продуктів з життєвим циклом самого продукту і визначити, на якій саме стадії життєвого циклу товару необхідно розвивати його виробництво і в яких саме країнах. Таким чином, окрім загальновідомої класифікації стадій життєвого циклу продукту, було запропоновано класифікацію країн: країни-новатори, країни-послідовниці та інші країни. Згідно з цією теорією в національній економіці формуються конкурентні переваги на перших двох стадіях життєвого циклу товару, доки він ще не став стандартизованим, на третій стадії країна втрачає конкурентні переваги через те, що з'являється велика кількість конкурентів на світовому ринку. Отже, єдина можливість на даному етапі продовжувати максимізувати національний вигравш – це відмова від експорту такої продукції (адже, якщо конкуренція перетворюється знов на цінову, є сенс розміщувати виробництво товарів лише в країнах з найбільш дешевими факторами виробництва), і тепер вже її імпорт, а також застосування власного інноваційного потенціалу для створення інших нових, нестандартизованих продуктів, знову ж нададуть можливість використати нецінову конкуренцію.

Дослідження зазначених вище концепцій розвитку міжнародних торговельних відносин свідчить про те, що в кожній з теорій увага приділяється визначній ролі однієї з детермінант конкурентних переваг країни: традиційні фактори виробництва, технологія виробництва та інноваційний потенціал, загальна модель максимізації вигравшу країни будується на її раціональному використанні, та простежується взаємозв'язок між формуванням конкурентних переваг національної економіки і використанням цінових або нецінових методів конкурентної боротьби.

У більш загальному вигляді взаємозв'язок між усіма зазначеними факторами представлено в теорії конкурентних переваг М. Портера. У цій теорії конкурентоздатність країни на світових ринках залежить від стану і розвитку чотирьох основних детермінант (факторні умови, умови попиту, конкурентна стратегія фірми, наявність близьких і підтримувальних галузей виробництва), які формують так званий національний ромб, та додаткових детермінант, котрі не розглядалися раніше як такі, що можуть впливати на характер конкуренції на світовому ринку, а саме: випадкові події та рішення, що приймаються на державному рівні.

Коли розглядається роль держави у формуванні міжнародних торговельних відносин, зазвичай увага приділяється двом полярним типам державної політики – фритредерству та протекціонізму, які відображають ступінь її втручання в економічний процес. Існує зв'язок між типом державного регулювання та рівнем конкурентоспроможності країни, адже в деяких випадках саме держава має змогу захистити неконкурентоздатного національного виробника, дати йому час для вдосконалення виробництва і формування вагомих для світового ринку конкурентних переваг та підтримати рівень національного добробуту. З іншого боку, використання протекціонізму – це якраз той випадок некооперованої гри, коли кожний гравець намагається максимізувати лише власний вигравш, що в остаточному результаті призведе як до загального програвшу, так і до зниження добробуту кожного з гравців.

Для того щоб зрозуміти ефект від використання або невикористання тарифів для розвитку національної та світової економіки, слід звернути увагу на деякі теоретичні аспекти застосування різних інструментів протекціонізму.

Аналіз використання торговельної політики різними країнами в умовах вільної конкуренції свідчить про неабияку роль частки світового ринку, яка належить країні, у формуванні наслідків такої політики. Так, слід розрізняти невеличкі національні економіки та великі країни, що функціонують на світовому ринку. У випадку з *невеликою країною* використання нею будь-яких заходів протекціонізму призведе до втрат конкурентних переваг та погіршення національного добробуту внаслідок змін у цінній політиці та перерозподілу доходів населення. Тут можливий незначний вигравш виробників, можливі незначні доходи в бюджет держави, але значні втрати споживачів призведуть до серйозних втрат національної економіки. Якщо йдеться про використання будь-якого економічного регулювання з боку великої країни, то важливо, що їй належить значна частка світового ринку товарів та послуг, а отже, регулівні заходи щодо зменшення або збільшення експортного чи імпортного потоку товарів призведуть не лише до змін у національних конкурентних перевагах, а й до змін світового добробуту в цілому. Адже, якщо *велика країна* використовує тарифне регулювання і, наприклад, зменшує кількість імпорту, це призведе до виникнення надлишкової пропозиції на світовому ринку, що сприятиме зниженню світових цін. Ефекти від використання тарифного регулювання великою країною можуть бути як позитивними, так і негативними, але існує такий рівень тарифної ставки, оптимальний тариф, що дозволяє країні досягти максимуму національного добробуту, хоча ефекти для всієї світової економіки та окремих країн залишаються суперечливими. Таким чином, можна стверджувати, що в даному випадку використання тарифного регулювання національної економіки можна сприймати не лише як захисний засіб, а й як засіб руйнування конкурентних переваг країн-партнерів.

Рівень національного добробуту змінюватиметься залежно від типу державних рішень. У цілому від некооперованої гри та прагнення до захисту національної економіки і кожна країна, і світовий ринок залишаться в програвші. Одним з виходів можна вважати *кооперовані дії* у створенні та формуванні міжнародних економічних відносин. До видів такої кооперації належить створення економічних союзів та об'єднань на різних рівнях, зон вільної торгівлі тощо. Об'єднання такого роду дають, з одного боку, можливість позбутися негативних наслідків протекціонізму, з іншого – впевненість у тому, що країни-учасниці не використовуватимуть протекціонізм також, і не виникатиме потреба в захисті національної економіки.

Таким чином, ще одним важливим фактором конкурентоздатності національної економіки можна назвати ступінь інтегрованості у світову економіку. Одночасно фахівці звертають увагу на процеси макро- та мікрорегіоналізації як фактори розвитку конкурентоспроможності [2].

У табл. 2 відображено дані стосовно деяких важливих економічних угруповань. Дана таблиця містить вибірково характеристику лише деяких економічних угруповань. Можна зазначити, що на початковому етапі інтеграції об'єднання відбуваються, як правило, між країнами – найближчими сусідами, а вже потім можлива подальша інтеграція. Якщо проаналізувати становище певних країн – учасниць регіональних угруповань, то помітна певна закономірність між зростанням валового внутрішнього продукту всередині економічної групи та в країні-учасниці. Наприклад, ВВП усіх країн – учасниць ECOWAS збільшився за останні десятиріччя (в Кот-д'Івуар – з 10,6 до 23,4 млрд, в Малі – з 2,6 до 8,6 млрд дол.).

Таблиця 2

**Порівняльна характеристика  
деяких економічних і політичних угруповань (складено за [3])**

Назва угруповання	Кількість населення, млн чол. (2008)	ВВП, млрд дол. США (2000)	ВВП на душу населення, дол. США (2000)	ВВП, млрд дол. США (2008)	ВВП на душу населення, дол. США (2008)	Країни-учасниці
<b>Економічні та валютні союзи</b>						
Єврозона	326,4	6246,1	19 928	13 582,2	41 613	Австрія, Бельгія, Кіпр, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Ірландія, Італія, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Португалія, Словаччина, Словенія, Іспанія
ECOWAS (Економічна спільнота країн Західної Африки)	92,1	26,2	356	68,4	742	Бенін, Буркіна-Фасо, Гвінея-Бісау, Кот-д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал, Того
<b>Митний союз</b>						
Євразійська економічна спільнота	206,0	304,4	1466	1902,6	9234	Білорусія, Казахстан, Киргизія, Росія, Таджикистан, Узбекистан
MERCOSUR (спільний ринок країн Південної Америки)	269,6	1076,1	4407	2296,9	9234	Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай, Венесуела
<b>Зони вільної торгівлі</b>						
NAFTA (Північноамериканська зона вільної торгівлі)	453,5	11126,4	26615	16680,6	36783	Канада, Мексика, Сполучені Штати Америки
APEC (Азіатсько-	25,6	226,6	9584	492,4	19198	Бруней, Чилі, Нова

**Висновки.** Існує цілий ряд факторів, які впливають на рівень національної конкурентоспроможності: ресурси та природні умови, технології виробництва, розвиток науки й техніки, рівень кваліфікації персоналу, інноваційний потенціал, державне регулювання, ступінь інтеграції країни у світову економіку тощо. Глобалізація – складне явище, яке створює як шанси, так і загрози для національних економік. Глобалізація трансформує всю систему конкурентних переваг, вимагає нових підходів до регулювання економічних процесів. У багатьох випадках економічні об'єднання створюються для розв'язання спільних економічних проблем та забезпечення більш ефективних умов для ведення міжнародної економічної діяльності, а отже, підвищення національної конкурентоздатності.

#### Література

1. Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй. Світова торгівля товарами та послугами. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comtrade.un.org>.
2. Трофимова В. В. Регіональні інноваційні комплекси в глобальній економіці [Текст] : монографія / В. В. Трофимова. – Сімферополь : ВіТроПрінт, 2009. – 260 с.
3. Офіційний сайт Статистичного відділення Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unstats.un.org>.