

АНОТАЦІЯ

Гонак І. М. Стратегічні імперативи економічного суперництва країн у глобальній економіці. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. – Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, 2021.

Дисертаційна робота присвячена дослідженню теоретико-методичних засад формування стратегічних імперативів економічного суперництва країн у глобальній економіці та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення ролі економічного суперництва України.

Глобалізація, починаючи з кінця ХХ ст., спричиняє інтенсивний вплив на процеси економічного, соціального, політичного та культурного спрямування, що відбуваються поза межами однієї країни. Вона призводить до посилення динамізму світової економіки, впливає на розвиток відносин між країнами як суб'єктами міжнародних економічних відносин, сприяє проявам національного економічного егоїзму у глобальній економіці, що потребує узгодження економічних інтересів усіх її суб'єктів.

У роботі аргументовано, що протистояння економічних інтересів країн має глибоке історичне коріння, його причини є різними – від відмінності у менталітеті до завоювання лідерства на світових ринках, а під впливом глобалізації формуються нові тенденції і умови для суб'єктів господарської діяльності, що призводить до негативних диспропорцій у глобальній економіці.

Підтверджено, що у світі формуються глобальні геоекономічні ареали, країни-центри технологічної сили, в яких активно здійснюється науково-дослідницька діяльність, створюються наукові хаби. Обґрунтовано, що центри сили у глобальній економіці визначаються не лише економічними чинниками, а й військово-політичними. Аналіз зазначених процесів обумовлює формування нова багатополярна модель світового економічного порядку.

Враховуючи те, що економічна взаємодія країн у світовому економічному просторі визначається постійними змінами у напрямках і формах їх співробітництва, яке відбувається на фоні посилення економічного потенціалу одних країн та послаблення потенціалу інших, тому розвиток глобалізації

призвів до зміни характеру і посилення конкуренції. Новий зміст конкурентоспроможності країн сьогодні пов'язаний з глобальним характером операцій, широким застосуванням інформаційних технологій, розвитком кооперації між країнами та ТНК, зміною характеру і способів державного регулювання економіки.

Охарактеризовано основні історичні етапи, які притаманні конкуренції. На кожному історичному етапі кількість і якість методів та технологій, які використовувалися в умовах протистояння економічних інтересів країн розширюються та удосконалюється, що, в свою чергу, посилює економічну конкуренцію та суперництво. Визначено стадії погіршення економічних відносин між країнами, які наближають їх до стану економічного суперництва. Встановлено основні передумови загострення економічних відносин між країнами до стану суперництва в останні роки.

У процесі дослідження встановлено, що економічне суперництво є об'єктивним процесом глобальної економіки, що виступає дієвим інструментом посилення конкурентних позицій країн. У контексті даного твердження аргументовано, що економічне суперництво країн поглиблює трансформаційні процеси, що впливають на захист національних інтересів, отримання конкурентних позицій на існуючих та нових ринках, та отримання нових переваг.

Дослідження теоретичних основ економічного суперництва дало змогу оцінити конкуренцію, як специфічну сферу відносин між економічними країнами, що мають власні характеристики, джерела і умови розвитку, з яких складається конкурентне середовище сучасної економічної системи, тому вона виступає основним драйвером економічного суперництва.

Визначено, що концептуальний базис економічного суперництва формують зовнішньополітична та зовнішньоекономічна доктрини країни. Сформульовано базові імперативи, які визначають основні сучасні тренди економічного суперництва: екологічність розвитку, соціальну орієнтацію бізнесу, мілітаризацію економік, інформатизацію, інноваційність, розвиток людського капіталу. Запропоновано розглядати економічне суперництво у двох

виявах: як позитивне явище, яке свідчить про високу конкурентоспроможність країни, і як негативне явище, що виявляється в агресивній експансіоністській політиці, коли відносини між країнами загострюються. Виокремлено основні види економічного суперництва та інструменти, які застосовують країни.

Результати дослідження підтвердили, що гостро стоїть питання про модернізацію вже існуючих міжнародних інститутів у регулюванні світогосподарських зв'язків або, створення нових структур глобального управління, здатних мінімізувати негативний вплив глобалізації на країни і забезпечити стабільність світової економічної системи. Це дало змогу обґрунтувати інституційний механізм регулювання економічного суперництва у глобальній економіці.

Розкрито методичні підходи до оцінювання економічного суперництва країн та аргументовано, що економічна конкуренція може бути лише одним із вимірників економічного суперництва. Обґрунтовано, що при аналізі рівня економічного суперництва країн варто враховувати стан їхньої військово-економічної потужності, що оцінюється Індексом військової сили. Запропоновано показники, які кількісно відображають базові імперативи економічного суперництва країн. Такий підхід дав змогу ідентифікувати країни у глобальній економіці за цими показниками.

На підтвердження висунутої гіпотези про існування клубної конвергенції країн за рівнем конкурентоспроможності проаналізовано стійкість груп країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності та розраховано матриці переходів за період 2009-2019 рр. За результатами розрахунків гіпотезу спростовано та встановлено переходи між групами існують, проте їхня частота доволі низька. Аргументовано, що участь країн у міжнародній торгівлі залишається одним із чинників, що впливає на їх конкурентні позиції.

Підтверджено, що для реалізації національних інтересів країни використовують технології економічного суперництва та протистояння. Встановлено основні економічні проблеми, що зумовлюють інтенсивність економічного суперництва та перехід його в фазу протистояння. Підтверджено, що для покращення свого становища країни обирають проведення

протекціоністської політики, в тому числі, й прихованого протекціонізму, що підтверджено аналізом державного втручання у міжнародну торгівлю. Проведено оцінювання зв'язку між світовим зовнішньоторговим оборотом і щорічним державним втручанням у міжнародну торгівлю через заходи протекціонізму. Охарактеризовано структуру основних інструментів політики протекціонізму у 2018 р. та виявлено певне сповільнення запровадження втручань у міжнародну торгівлю товарами у 2019 р. Підтверджено, що з початку 2020 р. почастишали випадки застосування протекціоністських заходів, до яких додалися обмежуючі заходи в інвестиційній та міграційній сферах. Аналіз за період 2009-2019 рр. підтверджує, що найбільше обмежуючих заходів ініціювали США, Індія, Росія, Аргентина, Бразилія, Німеччина, Канада та ін.

Охарактеризовано практику країн у використанні санкцій між країнами, що актуалізується в умовах нарощування окремим країнами військового потенціалу та порушення ними принципів міжнародного права.

У роботі з'ясовано, що загострюються конфлікти між країнами, пов'язані із вичерпністю ресурсів, зростаючими енергетичними потребами. Обґрунтовано, що існує проблема виробництва та споживання продовольства і сільськогосподарської сировини, тому питання забезпечення людства продуктами харчування залишаються в числі пріоритетних, а це вносить зміни у функціонування світових ринках продовольства та сільськогосподарської сировини. За результати дослідження обґрунтовано, від суспільно-економічної події в основних країнах-імпортерах та експортерах продовольства та сільськогосподарської сировини залежить кон'юнктура світових ринків. Деталізовано методи впливу на ринок продовольства та сільськогосподарської сировини, які застосовують експортери та імпортери.

Аналіз реалій розвитку ринків паливно-енергетичних сировинних ресурсів дав змогу виявити основні країни-лідери на ринку нафти та регіони торгівлі природного газу, обґрунтувати роль Організації країн-експортерів нафти у формуванні паливно-енергетичної політики у світі. Підтверджено, що позитивні та негативні сценарії розвитку подій, особливо стан політичної стабільності, в країнах-імпортерах та експортерах енергоресурсів впливають на

цінову динаміку ринку. Доведено, що через відмінності в інтересах, експортери, транзитери та імпортери нафти та природного газу використовують різні методи впливу на сировинний паливно-енергетичний ринок. Підтверджено, що на практиці часто економічне суперництво між експортерами та імпортерами нафти і природного газу може проявлятися у запровадженні жорсткого ембарго.

Акцентовано увагу на таких імперативах економічного суперництва як інформатизація, інноваційність, мілітаризація економік. Підтверджено, що для глобальної економіки характерними є розвиток сфери послуг, інформаційно-комунікаційних технологій та високотехнологічного виробництва. Встановлено відмінності країн щодо участі у високотехнологічному виробництві та торгівлі. За результатами дослідження підтверджено існування військово-політичної та економічної напруженості у багатьох регіонах світу, що актуалізує питання економічного суперництва країн на ринку зброї. Проаналізовано основні переваги для країни виробництва зброї та витрачання ними великих коштів з бюджету на військові витрати, причому в останні роки країни нарощують свій військовий потенціал. Аргументовано, що це позитивно для демократичних країн, а для країн з авторитарними та тоталітарними режимами – це провокує хаос у глобальній економіці та міжнародній політиці. Охарактеризовано методи впливу на ринки зброї, які використовують країни, які її експортують.

В роботі обґрунтовано, що економіка України та її конкурентоспроможність формуються під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Проаналізовано стан зовнішньої торгівлі України та оцінено позиції у світі за Індексом глобальної конкурентоспроможності, проведено порівняльну оцінку зміни її позицій, що підтвердила присутність значних коливань у різні періоди. Здійснено інтервальний прогноз позицій України в рейтингу країн за індексом глобальної конкурентоспроможності. За результатами дослідження сформульовано основні конкурентні переваги України у глобальній економіці. Проаналізовано залучення України до світових ринків продовольства і сільськогосподарської сировини, визначено динаміку та структуру аграрного експорту країни.

Аргументовано важливість підвищення позицій України на міжнародному ринку озброєння, розвиток військово-промислового комплексу. У дисертації виявлено основні аспекти протистояння України з Росією, як основного її економічного суперника, та наведено основні засоби тиску на українську економіку, в тому числі окупація українських територій.

Досліджено, що об'єктивною причиною для економічного розвитку України є повноцінне включення в глобальну економіку, що є вагомим чинником розвитку, та забезпеченням відповідних конкурентних позицій. Із використанням інструментарію факторного аналізу оцінено вплив базових стратегічних імперативів економічного суперництва на підвищення конкурентоспроможності України. Саме тому на сучасному етапі необхідна ретельно зважена державна економічна політика, спрямована, в першу чергу, на створення умов для ефективного функціонування національних економік. Побудована за результатами SWOT-аналізу матриця дала можливість виокремити основні можливості України у глобальній економіці.

Визначено залежність економічної конкурентоспроможності країн від імперативів економічного суперництва. За результатами аналізу не виявлено значного впливу мілітаризації на конкурентоспроможність країн, інформатизації та інших чинників. Водночас ці імперативи є важливими при економічному суперництві країн, коли залучаються інші, неекономічні, чинники. Проведено факторний аналіз впливу зазначених змінних на економічне суперництво країн.

Обґрунтовано, що країни обирають різні стратегії поведінки у глобальній економіці, але вони повинні відображати конкретні потреби в сфері розвитку, умови їх участі у глобальних процесах та конкурентні переваги, враховувати вплив економічних та неекономічних чинників на захист національних інтересів, готовність країн застосовувати заходи подолання негативних наслідків від дій економічних суперників.

Ключові слова: глобальна економіка, економічне суперництво країн, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, міжнародна торгівля,

мілітаризація економік, протекціонізм, сировинні економіки, стратегічні імперативи.

ABSTRACT

I. M. Honak Strategic imperatives of economic competition in the global economy. – Qualification scientific work as the manuscript.

The thesis for a scientific degree of the Candidate of Economic Sciences on a specialty 08.00.02 – world economy and international economic relations. – West Ukrainian National University. – Ternopil, 2021.

The dissertation is devoted to research of theoretical and methodical bases of formation of strategic imperatives of countries economic rivalry in global economy and development of practical recommendations on increase of a role of economic rivalry of Ukraine.

Since the end of the twentieth century globalization has had an intense impact on economic, social, political and cultural processes that take place outside one country. It strengthens the dynamism of the world economy, affects the development of relations between countries as subjects of international economic relations, promotes the manifestations of national economic selfishness in the global economy, which requires the coordination of economic interests of all its subjects.

The paper argues that the confrontation of economic interests has deep historical roots, its reasons are different i.e. from differences in mentality to gaining leadership in world markets, and under the influence of globalization, new trends and conditions are formed for economic entities, which leads to negative disparities in the global economy.

It has been confirmed that global geoeconomic areas are being formed in the world, countries-centers of technological power, where research activities are actively carried out, scientific hubs are being created. It is substantiated that the centers of power in the global economy are determined not only by economic factors, but also by military and political ones. The analysis of these processes leads to the formation of a new multipolar model of the world economic order.

Taking into consideration the fact that economic interaction in the world economic space is determined by constant changes in the directions and forms of their cooperation, which occurs against the background of strengthening the economic potential of some countries and weakening the potential of others, the development of globalization has changed the nature of competition. The new content of the competitiveness of countries today is associated with the global nature of operations, the widespread use of information technology, the development of cooperation between countries and transnational corporations, changes of the nature and methods of economic state regulation.

The main historical stages that are inherent in competition have been described. At each historical stage, the quantity and quality of methods and technologies used in the context of confronting the economic interests of countries are expanding and improving, which, in turn, increases economic competition and rivalry. Stages of deterioration of economic relations between countries that bring them closer to the state of economic rivalry have been identified. The main preconditions for the aggravation of economic relations between the countries to the state of rivalry in recent years have been established.

The research has found that economic competition is an objective process of the global economy that is an effective tool for strengthening the competitive position of countries. In the context of this statement, it is argued that economic competition between countries deepens the transformation processes that affect the protection of national interests, getting a competitive position in existing and new markets, and gaining new advantages.

The study of the theoretical foundations of economic rivalry allowed us to assess competition as a specific area of relations between economic countries that have their own characteristics, sources and conditions of development, which make up the competitive environment of modern economic system, so it is the main driver of economic rivalry.

It has been determined that the conceptual basis of economic rivalry is formed by the foreign policy and foreign economic doctrines of the country. The basic imperatives that define the main modern trends of economic rivalry are formulated,

they are ecological development, social orientation of business, militarization of economies, informatization, innovation, development of human capital. It is proposed to consider economic rivalry in two manifestations i.e. as a positive phenomenon that indicates the high competitiveness of the country, and as a negative phenomenon that manifests itself in an aggressive expansionist policy, when relations between countries deteriorate. The main types of economic rivalry and tools used by countries have been identified.

The results of the study confirmed that the question of modernizing existing international institutions in regulating world economic relations or creating new global governance structures capable of minimizing the negative impact of globalization on countries and ensuring the stability of the world economic system is acute. This made it possible to substantiate the institutional mechanism for regulating economic rivalry in the global economy.

Methodical approaches to the assessment of countries' economic rivalry are revealed and it is argued that economic competition can be only one of the measures of economic rivalry. It has been substantiated that while analyzing the level of economic rivalry of countries, it is necessary to take into account the state of their military and economic power, which is estimated by the Military Force Index. Indicators that quantitatively reflect the basic imperatives of economic rivalry are proposed. This approach made it possible to identify countries in the global economy by these indicators.

To confirm the hypothesis of the existence of club convergence of countries in terms of competitiveness, the stability of groups of countries in terms of global competitiveness has been analyzed and the matrix of transitions for the period 2009-2019 has been calculated. According to the calculations, the hypothesis refuted and established transitions between groups exist, but their frequency is quite low. It is argued that the participation of countries in international trade remains one of the factors influencing their competitive position.

It has been proved that the technologies of economic rivalry and confrontation are used to realize the national interests of the country. The main economic problems that determine the intensity of economic rivalry and its transition to the phase of

confrontation have been identified. It has also been confirmed that for improving their situation countries choose to pursue protectionist policies, including covert protectionism, which is supported by the analysis of state intervention in international trade. The relationship between world foreign trade and annual government intervention in international trade through protectionist measures has been assessed. The structure of the main instruments of protectionist policy in 2018 is described and a certain slowdown in the introduction of interventions in international trade in goods in 2019 is revealed. It has been confirmed that since the beginning of 2020 the use of protectionist measures has increased, to which the restrictive measures in the investment and migration spheres are added. The analysis for the period 2009-2019 confirms that the most restrictive measures were initiated by the United States, India, Russia, Argentina, Brazil, Germany, Canada and others.

It has been described the practice of countries in the use of sanctions between countries, which is relevant in the context of building individual military capabilities and their violation of the principles of international law.

The thesis finds that conflicts between countries are exacerbated by resource depletion and growing energy needs. It is substantiated that there is a problem of production and consumption of food and agricultural raw materials, so the issue of providing humanity with food remains a priority, and this changes the functioning of world markets for food and agricultural raw materials. According to the results of the study, the conjuncture of world markets depends on socio-economic events in the main countries-importers and exporters of food and agricultural raw materials. The methods of influencing the market of food and agricultural raw materials used by exporters and importers are detailed.

Analysis of the realities of development of markets for fuel and energy raw materials made it possible to identify the main countries in the oil market and regions of natural gas trade, justify the role of the Organization of the Petroleum Exporting Countries in shaping fuel and energy policy in the world. It is confirmed that positive and negative scenarios, especially the state of political stability, in the countries-importers and exporters of energy resources, affect the price dynamics of the market. It is proved that due to differences in interests, exporters, transitters and importers of

oil and natural gas use different methods of influencing the raw fuel and energy market. It has been proved that in practice economic rivalry between oil and natural gas exporters and importers can often manifest itself in the imposition of a strict embargo.

Emphasis is placed on such imperatives of economic rivalry as informatization, innovation, militarization of economies. It has been confirmed that the global economy is characterized by the development of services, information and communication technologies and high-tech production. Differences between countries in terms of participation in high-tech production and trade have been identified. The results of the study confirmed the existence of military-political and economic tensions in many regions of the world, which raises the issue of economic rivalry in the arms market. The main advantages for the country of arms production and spending of large funds from the budget on military expenditures are analyzed, and in recent years the countries have been increasing their military potential. It is argued that this is positive for democracies but in the countries with authoritarian and totalitarian regimes it provokes chaos in the global economy and international politics. The methods of influencing the arms markets used by the countries that export it are described.

The work substantiates that the economy of Ukraine and its competitiveness are formed under the influence of internal and external factors. The state of Ukraine's foreign trade has been analyzed and its position in the world according to the Global Competitiveness Index has been assessed, a comparative assessment of the change in its position has been conducted, that confirm the presence of significant fluctuations in different periods. An interval forecast of Ukraine's positions in the ranking of countries according to the global competitiveness index has been made. According to the results of the study, the main competitive advantages of Ukraine in the global economy are formulated. Ukraine's involvement in world food and agricultural raw materials markets is analyzed, the dynamics and structure of the country's agricultural exports are determined.

The importance of increasing Ukraine's position on the international arms market and the development of the military-industrial complex are argued. The

dissertation reveals the main aspects of Ukraine's confrontation with Russia as its main economic rival, and presents the main means of pressure on the Ukrainian economy, including the occupation of Ukrainian territories.

It is investigated that the objective reason for the economic development of Ukraine is the full inclusion in the global economy, which is an important factor in development, and ensuring appropriate competitive positions. Using the tools of factor analysis, the impact of the basic strategic imperatives of economic rivalry on increasing the competitiveness of Ukraine is assessed. That is why at the present stage a carefully considered state economic policy is needed, aimed primarily at creating conditions for the effective functioning of national economies. The matrix built on the results of the SWOT analysis made it possible to identify the main opportunities of Ukraine in the global economy.

The dependence of economic competitiveness of countries on the imperatives of economic rivalry has been determined. The analysis did not reveal a significant impact of militarization on the competitiveness of countries, informatization and other factors. Meanwhile, these imperatives are important in the economic rivalry of countries, when other, non-economic, factors are involved. The factor analysis of influence of the specified variables on economic rivalry of the countries is carried out.

It is proved that countries choose different behavioral strategies in the global economy, but they must reflect specific development needs, conditions of their participation in global processes and competitive advantages, take into account the impact of economic and non-economic factors on national interests, readiness to take negative measures to overcome the negative consequences of the actions of economic rivals.

Key words: global economy, economic rivalry of countries, competitive advantages, competitiveness, international trade, militarization of economies, protectionism, raw materials economies, strategic imperatives.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ
Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати
дисертації:

1. Гонак І. М. Економічні санкції як інструмент впливу на зовнішню політику країн в умовах «гібридної війни». Інноваційна економіка. 2016. № 11-12. С. 52–59 (0,75 д. а.).
2. Гонак І. М. Ефективні форми прояву економічного суперництва. Сталій розвиток економіки. 2017. № 1. С. 19–25 (0,5 д. а.).
3. Гонак І. М. Технології економічного суперництва як інструмент впливу на глобальні економічні процеси у країнах пострадянського простору. Економічний дискурс. 2017. № 2. С. 48–58 (0,72 д. а.).
4. Гонак І. М. Особливості економічного суперництва на світових ринках паливно-енергетичних ресурсів. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка. 2017. № 5 (33). С. 17–25 (0,76 д. а.).
5. Гонак І. М. Технології «керованого хаосу» на валютно-фінансовому ринку. Інноваційна економіка. 2017. № 11-12 (72). С. 236–240 (0,46 д. а.).
6. Гонак І. М. Дослідження особливостей економічного суперництва на світових ринках зброї: світ і Україна. Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. 2017. Вип. 27. С. 246–255 (0,72 д. а.).
7. Гонак І. М. Державний контроль як інструмент забезпечення національної безпеки в умовах зростання інтенсивності економічного суперництва. Економічний дискурс. 2018. Вип. 1. С. 51–61 (0,73 д. а.).
8. Гонак І. М. Протекціонізм у забезпеченні економічної стабілізації країн: переваги та недоліки надмірного регулювання ЗЕД. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія : Економіка та менеджмент. 2018. № 14. С. 51–59 (0,49 д. а.).
9. Гонак І. М. Теоретичні основи функціонування світового ринку золота. Економічний дискурс. 2018. № 4. С. 7–15 (0,65 д. а.).
10. Гонак І. М. Наслідки Революції Гідності та російсько-української війни 2014–2018 рр. як позитивний фактор економічного суперництва країн та

успішності проведення реформ в Україні. Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. 2018. Вип. 29. С. 147–156 (0,65 д. а.).

11. Гонак І. М. Створення Православної церкви України та надання їй Томосу про автокефалію: національна безпека та економічний ефект. Сталий розвиток економіки. 2019. № 1. С. 36–43 (0,7 д. а.).

12. Гонак І. М. Ефективність національного експорту озброєння і військової техніки та її вплив на ВВП країни як елемент економічного суперництва країн. Інноваційна економіка. 2019. № 1-2. С. 94–100 (0,6 д. а.).

13. Гонак І. М. Реформування збройних сил країни та військово-патріотичного виховання як стратегічна перевага в економічному суперництві країн в глобальній економіці. Інноваційна економіка. 2019. № 7-8. С. 34–44 (0,75 д. а.).

14. Гонак І. М. Реформування ринку землі в Україні: фінансово-економічні та суспільно-політичні аспекти. Інноваційна економіка. 2020. № 1-2. С. 51–58 (0,55 д. а.).

15. Гонак І. М., Карп І. М. Сучасні тенденції та проблеми експорту продовольства і сільськогосподарської сировини України. Економіка і митноправові відносини. 2017. № 2. С. 69–77 (особистий внесок автора: проаналізовано проблеми експорту сільськогосподарської сировини та її вплив на економічне суперництво країни) (0,32 д. а.).

16. Gonak I. M., Karp I. M. Study of features of economic competition at world markets of food and agricultural raw materials in the context of food safety provision. EUREKA: Social and Humanities. 2017. № 6. P. 8–15 (особистий внесок автора: обґрунтовано економічне суперництво країн на світових ринках сільськогосподарських товарів) (0,35 д. а.).

Опубліковані праці апробаційного характеру:

17. Гонак І. М. Форми прояву економічного суперництва країн у глобальній економіці. Проблеми глобалізації та регіоналізації світової економіки : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. студ. та молод.

вчен. (м. Тернопіль, 14–15 квіт. 2016 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2016. С. 46–49 (0,15 д. а.).

18. Гонак І. М. Засоби протидії елементам економічного протистояння. Науковий диспут: питання економіки, підприємництва та фінансів : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпропетровськ, 5–6 серп., 2016 р.). Дніпропетровськ : Перспектива, 2016. С. 17–19 (0,15 д. а.).

19. Гонак І. М. Міжнародні економічні санкції як ефективний інструмент забезпечення міжнародної безпеки. Формування та розвиток інноваційного потенціалу економіки України : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 17–18 лют. 2017 р.). Ужгород : Вид. дім «Гельветика», 2017. С. 13–15 (0,21 д. а.).

20. Гонак І. М. Ембарго як інструмент економічного протистояння. International Scientific Conference Innovative Economy: Processes, Strategies, Tehnologies : Conference Proceedings, Part I. (Kielce, January 27, 2017). Kielce : Baltija Publishing, 2017. С. 21–23 (0,21 д. а.).

21. Гонак, І. М. Особливості прояву нових форм протекціонізму в умовах підвищення інтенсивності економічного суперництва. Перспективи розвитку національної економіки в умовах змін ринкового середовища : зб. тез наук. робіт учасн. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 11–12 серп. 2017 р.). Одеса : ЦЕДР, 2017. С. 12–15 (0,22 д. а.).

22. Гонак І. М. Переваги України як експортера продовольства і сільськогосподарської сировини на світових ринках. Моделювання та прогнозування соціально-економічного міжнародного співробітництва : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 1–2 верес. 2017 р.). Київ : Тавр. нац. ун-тет ім. В. І. Вернацького, 2017. С. 7–11 (0,21 д. а.).

23. Гонак І. М. Конкурентні переваги та перспективи України на світових ринках озброєння та військової техніки. International Scientific Conference Corporate Governance: Strategies, Processes, Technology : Conference Proceedings (Kaunas, October 20th, 2017). Kaunas : Baltija Publishing, 2017. С. 4–6 (0,21 д. а.).

24. Гонак І. М. Запровадження економічних санкцій як вияв прагматичного протекціонізму США в умовах зростання інтенсивності

економічного суперництва на світовому сировинному паливно-енергетичному ринку. From the Baltic to the Black Sea: the Formation of Modern Economic Area: International Scientific Conference Proceedings (Riga, August 19th, 2017). Riga : Baltija Publishing, 2017. С. 10–12 (0,21 д. а.).

25. Гонак І. М. Економічне суперництво як невід’ємний елемент міжнародних економічних відносин. Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень : матеріали VII Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Львів, 26 квіт. 2018 р.). Тернопіль : Крок, 2018. С. 40–41 (0,12 д. а.).

26. Гонак І. М. Особливості торгівлі паливними ресурсами на світовому ринку. Проблеми сучасної Європи та України : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. студ. та молод. вчен. (м. Тернопіль, 25–26 трав. 2018 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2018. С. 79–81 (0,14 д. а.).

27. Гонак І. М. Майнінг криптовалют: економічний аналіз. Цифрова економіка: тренди та перспективи : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 25 жовт. 2018 р.). Тернопіль : Осадца Ю. В., 2018. С. 59–61 (0,17 д. а.).

28. Гонак І. М. Окремі фінансово-економічні та юридичні аспекти формування ринку землі в Україні. Вектори розвитку науки і бізнесу в глобальному середовищі: тренди та перспективи : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 7 листоп. 2019 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2019. С. 59–61 (0,21 д. а.).

29. Гонак І. М. Створення Православної церкви України та надання їй Томосу про Автокефалію: економічний ефект. Проблеми сталого, креативного і прозорого розвитку: глобальний, європейський та український виміри : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. студ. та мол. вчен. (м. Тернопіль, 14–15 берез. 2019 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2019. С. 100–102 (0,16 д. а.).

30. Гонак І. М. Утворення Православної Церкви України та надання їй Томосу про автокефалію як фактор забезпечення національної безпеки України. Україна в умовах трансформації міжнародної системи безпеки : матеріали

Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 15–16 трав. 2019 р.). Львів : Ф-т міжнар. відносин ЛНУ ім. І. Франка, 2019. С. 19–24 (0,2 д. а.).

31. Гонак І. М., Іващук І. О. Потреба у реформах управління землями сільськогосподарського призначення як переваги в економічному суперництві країн у глобальній економіці. Управління та раціональне використання земельних ресурсів в новостворених територіальних громадах: проблеми та шляхи їх вирішення : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Херсон, 4–5 берез. 2020 р.). Херсон : ХДАУ, 2020. С. 260–262 (особистий внесок автора: обґрунтовано проведення реформ в управлінні землями сільськогосподарського призначення в економічному суперництві) (0,08 д. а.).

32. Гонак І. М. Проблемні аспекти Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення». Вплив кліматичних змін на просторовий розвиток територій Землі: наслідки та шляхи вирішення : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Херсон, 11–12 черв. 2020 р.). Херсон : ДВНЗ «ХДАУ», 2020. С. 19–22 (0,15 д. а.).

33. Гонак І. М. Економічна політика України щодо громадян України у 2020 році: історичні аналогії. Перспективи розвитку науки і бізнесу в глобальному середовищі : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 20 трав. 2020 р.). Тернопіль : ФОП Осадца Ю. В., 2020. С. 25–29 (0,21 д. а.).

34. Гонак І. М. «Закінчення епохи бідності»: аналіз динаміки економічного зростання у 2016-2020 рр.. Сучасні тенденції забезпечення ефективності економіки держави : зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 12 верес. 2020 р.). Київ : ГО «Київ. екон. наук. центр», 2020. С. 35–39 (0,15 д. а.).

35. Гонак І. М. Проблемні аспекти права власності банків на землю сільськогосподарського призначення. Перспективи розвитку освіти, науки і бізнесу в глобальному середовищі : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 23 жовт. 2020 р.). Тернопіль : Осадца Ю. В., 2020. С. 39–40 (0,15 д. а.).

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПТИ ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА КРАЇН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	12
1.1. Теоретичний дискурс конкуренції суб'єктів глобальної економіки та генезис протистояння їхніх економічних інтересів	12
1.2. Сутнісна характеристика та імперативи економічного суперництва у глобальній економіці	30
1.3. Глобальне інституційне середовище економічного суперництва країн	43
Висновки до розділу 1.	57
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІМПЕРАТИВІВ ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	59
2.1. Методологія дослідження економічного суперництва в глобальній економіці	59
2.2. Технології економічного суперництва країн як інструмент впливу на глобальні економічні процеси	72
2.3. Особливості економічного суперництва країн у сировинних галузях	100
2.4. Економічне суперництво країн на ринках високотехнологічного виробництва та зброї	118
Висновки до розділу 2.	130
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ УЗГОДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ КРАЇН В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА	132
3.1. Україна в системі економічного суперництва в глобальній економіці	132
3.2. Фактори впливу економічного суперництва на економічний розвиток України	154
3.3. Пріоритети та стратегії нівелювання наслідків впливу економічного суперництва на національну економіку	169
Висновки до розділу 3.	182
ВИСНОВКИ	184
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	187
ДОДАТКИ	211

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сучасний розвиток глобальної економіки характеризується перманентними викликами, загрозами та поглибленням розривів в економічному розвитку країн, їхнім періодичним дистанціюванням від визначених Цілей сталого розвитку, послабленням конкурентних позицій. За таких умов трансформуються механізми досягнення країнами стійких позицій у світі із використанням конкурентних переваг, глобальна економіка частково переміщується із реального у віртуальний простір, формуються глобальні мережі, з'являються нові детермінанти конкурентоспроможності. Під впливом цих чинників країни обирають ту чи іншу форму участі в міжнародних відносинах (співробітництво, боротьбу чи суперництво), а також визначають тактику і стратегію зовнішньої політики щодо інших суб'єктів міжнародних відносин.

Економічне суперництво країн є об'єктивним процесом, що формується під впливом як глобального економічного середовища, так і їхньої економічної політики. В останнє десятиліття країни щораз частіше застосовують різні форми економічного суперництва, яке характеризується специфічними рисами, що якісно відрізняють його від конкуренції. Це питання особливо актуалізується в умовах посилення напруженості економічних відносин між країнами та виникнення глобальних осередків конфліктів, що потребує більш ґрунтовного дослідження впливу економічного суперництва на економічний стан країни та формування міжнародних економічних відносин.

Значним є внесок у розробку теоретичного підґрунтя дослідження проблематики виникнення та забезпечення конкурентоспроможності таких зарубіжних вчених: З. Бжезінського, Е. Валерстайна, М. Вебера, Дж. М. Кейнса, М. Кастельса, П. Кругмана, Д. Рікардо, Р. Робертсона, М. Портера, А. Сміта, М. Спенса, Дж. Стігліца, Ф. Фукуями та ін. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації, її секторальні вияви, регіональні аспекти суперництва досліджували такі вітчизняні вчені: Л. Антонюк, О. Амоша, Я. Базилюк, Ю. Бажал, О. Білоус, О. Булатова, В. Геєць, В.

Дергачова, Г. Дугінець, Я. Жаліло, І. Журба, Р. Зварич, О. Іващенко, І. Іващук, Б. Кваснюк, В. Козюк, В. Кончин, Н. Кравчук, Ю. Курнишова, А. Мокій, Д. Лук'яненко, Т. Марченко, С. Мочерний, О. Николок, В. Панченко, Ю. Пахомов, Ю. Полунєєв, Н. Резікова, К. Савчук, Є. Савельєв, О. Сохацька, В. Хаустова, О. Швиданенко, О. Шнипко, О. Цапко та ін.

Проте означена тематика є багатогранною й окремі її аспекти в умовах зростання невизначеності у глобальній економіці є неповною мірою обґрунтованими. Зокрема, подальшого наукового пізнання потребують питання виявлення імперативів економічного суперництва країн, систематизації чинників, що визначають його стан для країн світу, в тому числі України, в умовах нових глобальних протистоянь. Отже, існує об'єктивна потреба у теоретичному та практичному обґрунтуванні економічного суперництва як однієї з форм міжнародних відносин, що зумовило вибір теми дисертації, визначило логіку дослідження, дало змогу сформулювати мету та завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами і темами. Основні положення і рекомендації дисертаційної роботи є складовими науково-дослідних робіт Західноукраїнського національного університету, зокрема: держбюджетного фундаментального дослідження «Становлення альянсу Польщі, Чехії, Словаччини, Угорщини та України як Вишеградської п'ятірки: контекст регіональної економічної інтеграції» (державний реєстраційний номер 0119U100528), де автором розглянуто особливості стратегічного партнерства України з країнами Вишеградської четвірки; науково-дослідної роботи кафедри міжнародної економіки «Розвиток міжнародних відносин України в системі світової та європейської економічної інтеграції» (державний реєстраційний номер 0114U001085), а саме в розробці підрозділу «Інтеграція національних економік в глобальне економічне середовище», в межах якого автором запропоновано напрями глобальної інтеграції України з урахуванням національних інтересів; госпдоговірної науково-дослідної теми «Стратегічні напрями розвитку індустрії дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння України в умовах глобалізації» (державний реєстраційний номер 0119U103823),

де автором визначено особливості суперництва країн на сировинних ринках, у тому числі на ринку золота.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є поглиблення теоретичних засад економічного суперництва країн у глобальній економіці, виокремлення стратегічних імперативів і розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо економічного суперництва України.

Відповідно до зазначеної мети та логіки дослідження окреслено і вирішено комплекс таких завдань:

- провести теоретичний дискурс щодо конкуренції суб'єктів глобальної економіки для систематизації основних концептів конкуренції та суперництва і формулювання основних понять;

- з'ясувати сутнісні характеристики економічного суперництва у глобальній економіці для виокремлення стадій його розвитку та стратегічних імперативів;

- розкрити сучасний стан середовища економічного суперництва країн для з'ясування основних інституційних підходів до його регулювання;

- розробити методологічну послідовність оцінювання економічного суперництва у глобальній економіці для ідентифікації країн за визначеними характеристиками;

- проаналізувати технології економічного суперництва країн для підтвердження дихотомії його результативності для країн та обґрунтування системних суперечностей застосування захисних заходів;

- розглянути стан економічного суперництва у сировинних галузях, на ринках високотехнологічного виробництва та зброї для виявлення особливостей поведінки країн-імпортерів та експортерів;

- виявити сучасні позиції України в системі глобальної конкурентоспроможності для ідентифікації її конкурентних переваг в економічному суперництві;

– здійснити оцінювання факторів впливу на економічне суперництво України для виявлення викликів та можливостей її позиціонування в глобальній системі економічного суперництва;

– окреслити пріоритети та стратегії зменшення негативних наслідків впливу економічного суперництва на національні економіки з урахуванням стратегічних імперативів з метою їхнього використання країнами.

Об’єктом дослідження є економічне суперництво у глобальній економіці.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні засади формування стратегічних імперативів економічного суперництва країн під впливом глобальних трансформацій.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод наукового пізнання, що сприяв розкриттю особливостей становлення і розвитку процесів економічного суперництва. Для досягнення мети дисертаційної роботи та вирішення окреслених завдань у процесі дослідження використано загальнонаукові і спеціальні методи: історико-логічний (при дослідженні питань еволюційного виникнення конкуренції та економічного суперництва країн, формування середовища економічного суперництва); теоретичного узагальнення (для формування понятійного апарату дослідження); абстрактно-логічний (для формулювання гіпотез і висновків); аналізу, синтезу, кількісного порівняння й узагальнення (для характеристики основних технологій суперництва на окремих світових ринках, ідентифікації позицій країн за вибраними для дослідження показниками, визначення позицій України за рейтингом глобальної конкурентоспроможності); економетричного моделювання, в тому числі інструментарій факторного, кореляційного та регресійного аналізу (для встановлення основних залежностей при оцінюванні конкурентоспроможності країни, виявлення факторів впливу на економічне суперництво, розробки прогнозної моделі для України); візуальний (табличний і графічний) (для візуалізації результатів дослідження).

Інформаційно-фактологічною базою дисертації є фундаментальні праці зарубіжних і вітчизняних науковців, статистичні дані Світового банку, Організації економічного співробітництва та розвитку, Світової організації торгівлі, офіційні публікації міжнародних дослідницьких організацій, звітні і статистичні дані Державної служби статистики України, матеріали аналітичних досліджень, періодичних видань, інтернет-ресурсів.

Наукова новизна одержаних результатів. Наукова новизна отриманих результатів полягає у розв'язанні важливого науково-прикладного завдання – поглиблення теоретичних засад економічного суперництва країн у глобальній економіці, виокремлення стратегічних імперативів і розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ролі економічного суперництва у зовнішній політиці України. Основні наукові положення, отримані особисто автором і винесені на захист, полягають у такому:

уперше:

– розроблено теоретичну модель економічного суперництва країн у глобальній економіці з виокремленням таких стратегічних імперативів: екологічність розвитку, соціальна орієнтація бізнесу, мілітаризація економіки, інформатизація, інноваційність, розвиток людського капіталу, які визначають основні сучасні тренди економічного суперництва. Застосування такого підходу дало можливість обґрунтувати роль національної економічної та зовнішньополітичної доктрин у формуванні базових пріоритетів економічного суперництва та визначити її головним драйвером конкуренції основних суб'єктів міжнародних економічних відносин;

удосконалено:

– понятійний апарат дослідження, зокрема запропоновано економічне суперництво розглядати як явну або приховану боротьбу (конфронтацію) у системі міжнародних відносин з метою досягнення конкурентних переваг чи певного економічного, соціального, політичного й іншого ефекту з використанням засобів економічного, соціального, військового, інформаційного, юридичного, терористичного та іншого впливу одного

суб'єкта міжнародних економічних відносин (країни, її економічного чи політичного блоку, міжнародної організації, великої національної фірми чи ТНК за підтримки уряду країни) на іншого. На відміну від існуючих, запропонований підхід розширює коло суб'єктів, які залучені до процесів економічного суперництва, та дає змогу аргументувати дихотомію результативності економічного суперництва країн у глобальній економіці;

– концептуальні підходи до виявлення сутнісних характеристик економічного суперництва на основних сировинних ринках, що, на відміну від існуючих, дали змогу виокремити основні тенденції економічного протистояння країн на цих ринках під впливом глобалізації, які посилюються через неоднорідність ресурсного потенціалу, просторові асиметрії економічного розвитку країн і відмінності в економічних пріоритетах, різновекторність інтересів, можливості застосування силових методів впливу на країну-суперника;

– наукові підходи до виокремлення стадій розвитку економічного суперництва, що, на відміну від існуючих, дозволили показати, що кожна з них може існувати самостійно та по різному впливати на стан відносин між країнами: виникнення суперечливої ситуації у відносинах між суб'єктами міжнародних економічних відносин – наявна природна або спровокована суперечність і відповідна напруга у відносинах між суб'єктами; загострення суперечки або конфлікту, що безпосередньо впливатимуть на економічний стан сторін суперечки або конфлікту – наявність напруги (інколи високої) у відносинах; вирішення суперечки або конфлікту із встановленням нової економічної рівноваги або його загострення до стану економічної війни чи іншого виду війни;

– інституційні підходи до регулювання середовища економічного суперництва країн у глобальній економіці, зокрема підтверджено, що глобальна інфраструктура міжнародної взаємодії дуже динамічна та розвивається доволі асиметрично, а також виокремлено два її рівні: наднаціональний і національний. Такий підхід, на відміну від існуючих, дав змогу виявити

характер взаємодії різних інститутів у процесі застосування механізмів регулювання світогосподарських процесів;

набули подальшого розвитку:

– науково-методичні підходи до оцінювання економічного суперництва країн на основі конкурентоспроможності, у яких акцентовано на виявленні клубної конвергенції країн, визначенні чинників та розрахунку факторів впливу на економічне суперництво, що дало можливість сформулювати стратегічні пріоритети для подолання країнами негативних наслідків від економічного суперництва у глобальній економіці;

– визначення системних суперечностей при застосуванні країнами захисних заходів у процесі економічного суперництва, що дало змогу розрахувати відносні величини динаміки (базові та ланцюгові) таких заходів щорічного державного втручання у міжнародну торгівлю, встановити зв'язок між світовим зовнішньоторговим оборотом і щорічним державним втручанням у міжнародну торгівлю через заходи протекціонізму;

– системні характеристики економічного суперництва України в умовах нового глобального протистояння, на основі чого побудовано модель факторів, які відображають стратегічні імперативи економічного суперництва, сформульовано пріоритети подолання негативних наслідків від дій економічних суперників і здійснено інтервальний прогноз позиціонування країни за індексом глобальної конкурентоспроможності.

Практичне значення одержаних результатів. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні теоретичні положення, висновки і рекомендації, сформульовані в дисертації, можуть бути використані при розробці стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності України з урахуванням сучасних тенденцій економічного суперництва у глобальній економіці. Одержані в процесі дослідження результати доведені до рівня практичних пропозицій і прийняті до впровадження: Міжнародною торговою палатою ICC Ukraine (довідка № 48 від 28.01.2021 р.), Управлінням міжнародного співробітництва та фандрайзингу Тернопільської обласної

державної адміністрації (довідка № 296-8/01-11 від 18.09.2020 р.); Управлінням стратегічного розвитку міста Тернопільської міської ради (довідка № 310/2 від 24.11.2020 р.); ТзОВ «ДРЕБЕРІС» (довідка № 01 від 20.01.2021 р.). Основні положення та результати дисертаційної роботи використано у навчальному процесі Західноукраїнського національного університету (довідка № 126-31/335 від 20.02.2020 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою роботою. Наукові результати, що виносяться на захист, отримані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, використано лише ті ідеї та положення, які є результатом самостійного дослідження автора.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дисертаційної роботи доповідалися й отримали схвальні відгуки на міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференціях: «Економіка сталого розвитку: теоретичні підходи та практичні рекомендації» (м. Київ, 2015 р.), «Проблеми глобалізації та регіоналізації світової економіки» (м. Тернопіль, 2016 р.), «Науковий диспут: питання економіки, підприємництва та фінансів» (м. Дніпропетровськ, 2016 р.), «Формування та розвиток інноваційного потенціалу економіки України» (м. Ужгород, 2017 р.), «Перспективи розвитку національної економіки в умовах змін ринкового середовища» (м. Одеса, 2017 р.), «Моделювання та прогнозування соціально-економічного міжнародного співробітництва» (м. Київ, 2017 р.), «The Formation of Modern Economic Area» (м. Рига, 2017 р.), «Проблеми сучасної Європи та України» (м. Тернопіль, 2018 р.), «Цифрова економіка: тренди та перспективи» (м. Тернопіль, 2018 р.), «Вектори розвитку науки і бізнесу в глобальному середовищі: тренди та перспективи» (м. Тернопіль, 2019 р.), «Україна в умовах трансформації міжнародної системи безпеки» (м. Львів, 2019 р.), «Сучасні тенденції забезпечення ефективності економіки держави» (м. Київ, 2020 р.), «Перспективи розвитку освіти, науки і бізнесу в глобальному середовищі» (м. Тернопіль, 2020 р.) та ін.

Публікації. Основні наукові положення, висновки та результати дисертаційної роботи опубліковано у 35 наукових працях загальним обсягом 13,76 д. а. (з яких особисто автору належать 13,01 д. а.), у тому числі: 14 статей у наукових фахових виданнях України, 1 публікація – у науковому періодичному виданні іншої держави, 1 публікація – в іншому науковому виданні, 19 публікацій за матеріалами міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій.

Структура і обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг дисертаційної роботи становить 247 сторінок, з них 186 сторінок основного тексту. Дисертація містить 32 таблиці, 36 рисунків та 8 додатків на 37 сторінках. Список використаних джерел налічує 272 найменувань на 24 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПТИ ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА КРАЇН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Теоретичний дискурс конкуренції суб'єктів глобальної економіки та генезис протистояння їхніх економічних інтересів

Починаючи з кінця ХХ ст. усі процеси економічного, соціального, політичного та культурного спрямування, що відбуваються поза межами однієї країни, неодмінно пов'язують з процесами глобалізації, оскільки вони мають найважливіший вплив на розвиток світової економіки. Опинившись у центрі уваги науковців, аналітиків, міжнародних дослідницьких організацій, глобалізація отримала чимало прихильників та критиків, і, разом з тим, продемонструвала наскільки глобальним є світ та наскільки він може бути поляризованим. Глобалізація призводить до посилення динамізму світової економіки і тісноти зв'язків між її суб'єктами на всіх рівнях, збільшення швидкості взаємодії економічних протистоянь. У глобальній економіці функціонують і взаємодіють країни із різним технологічним укладом, відмінними показниками соціально-економічного розвитку, причому динаміка розвитку суттєво різниться, і за цих умов вони змушені досягати консенсусу. Зростаюча тіснота зв'язків проявляється в тому, що окремо взяті країни, ринки, сектори, корпорації стають все більш залежними від подій, що відбуваються у глобальній економіці. Водночас процеси глобалізації у ХХІ ст. як феномен сучасної парадигми глобального розвитку поглиблюють існуючі виклики для національних економік. Поділяємо твердження, що до причин міжнародної конфліктної поведінки належать: протилежність інтересів, соціокультурні відмінності між країнами, зміна співвідношення сил, порушення структури очікувань, індивідуальні очікування та сприйняття подій та інші [263].

Все частіше, коли мова йде про реалізацію країнами національних інтересів із яскраво вираженим їхнім пріоритетом над інтересами інших

суб'єктів міжнародних економічних відносин, використовують термін економічний егоїзм, якому надають негативного змістового наповнення. У глобальній економіці національний економічний егоїзм стає звичним явищем, причому зовсім не новим для міжнародних економічних відносин, адже неодноразово досліджувався науковцями, в тому числі й економістами-класиками, на практиці впроваджується усіма країнами, адже ринкове середовище спонукає їх до таких дій. Дослідники підтверджують, що економічний егоїзм виступає сутнісною характеристикою суспільних відносин, в основі яких покладено існування приватної власності, бо економічний егоїзм народжується разом з приватною власністю і державою, тому присутній практично у всіх еволюційно розвинутих соціально-економічних системах, нічим не загрожуючи останнім при наявності ефективної інституційно-правової інфраструктури [206].

Узгодження економічних інтересів усіх суб'єктів міжнародних економічних відносин залишається у пріоритеті, адже присутні такі тенденції: поява «особливого економічного інтересу», який відображає егоїзм окремих особистостей, які мають вплив на економічну політику країни (іноземні політики, олігархічний капітал, керівники державних корпорацій і природних монополій) [249]; загострення конфліктів, що стосуються реалізації економічних інтересів між приватними компаніями та державою, яка представляє національні інтереси [212].

Прагнення країн отримати переваги над іншими в усіх сферах суспільного життя супроводжується використанням не лише допустимих методів захисту національних інтересів, а й агресивних методів загарбання нових ринків, поряд із утриманням існуючих позицій, завоюванням нових територій. Протистояння економічних інтересів країн має глибоке історичне коріння, адже зародження торгівельних та економічних відносин між країнами ще на початку людської цивілізації поставило одних в більш вигідне становище порівняно з іншими, і цей процес не зупинявся упродовж всієї людської історії (перші історичні згадки датуються періодами Стародавнього Риму, Греції,

Єгипту, варто згадати і про Мегарську псефізму та її вплив на Пелопоннеську війну і таких прикладів є багато).

Дослідники по різному трактують причини виникнення протистоянь між країнами у різних сферах суспільного життя – від відмінності у менталітеті до завоювання лідерства на світових ринках. Наприклад, Китай має розвинену парадигму цінностей, тим не менше, країна залишається в епіцентрі численних торговельних суперечок та порушення правил Світової організації торгівлі; країни Європейського Союзу мають спільну зовнішню політику щодо третіх країн, гармонізоване податкове, фінансове законодавство, спрощені умови торгівлі між собою, але і між країнами-членами періодично виникають погіршення торговельних відносин.

Глобальна економіка створила сприятливе середовище для швидкої зміни країнами позиціонування у глобальному просторі, вдаючись навіть до заборонених методів конкурентної боротьби, створюючи численні конфліктні ситуації та торговельні війни. Особливістю сучасних торговельних війн стає їхня масштабність, коли ситуація впливає й на інші країни та на світову торгівлю загалом. Як правило, ініціаторами торговельних війн є економічно розвинені країни і часто боротьба ведеться саме між ними. І це є свідченням не лише економічних протистоянь, а й фактично переділу сфер впливу та позицій країн, прикладом чого можуть бути останні торговельні війни між США та Китаєм, які спроможні поглибити рецесію світової економіки, яка й так розбалансована через наслідки пандемії COVID-19.

У даному контексті мова повинна йти про недопущення проявів національного економічного егоїзму до такого ступеня, який поглиблюватиме існуючі дисбаланси у глобальній економіці, а саме це зараз ми спостерігаємо, коли країни-лідери виступають третьою стороною у відносинах двох країн, захищаючи чужі інтереси, продовжується боротьба за природні ресурси та присутній вкрай неефективний розподіл економічних ресурсів, посилення протистоянь між іншими учасниками міжнародних економічних відносин, надмірний протекціонізм.

Економічне протистояння країн під впливом глобалізації формує нові тенденції і умови для суб'єктів господарської діяльності, що призводить до негативних диспропорцій у глобальній економіці, які у процесі існування можуть спричинити посилення економічного суперництва країн та перерости у глобальну нестабільність. Важливим є розуміння ролі однієї із країн у розвитку іншої для розробки своєчасних ефективних заходів врегулювання ситуації. Візуалізація глобального простору за ВВП на одну особу вказує на сформовані глобальні геоekonomічні ареали, відповідно, геоekonomічна модель світу формується основними країнами-лідерами (рис.1.1).

IMF DataMapper

GDP per capita, current prices (U.S. dollars per capita, 2019)

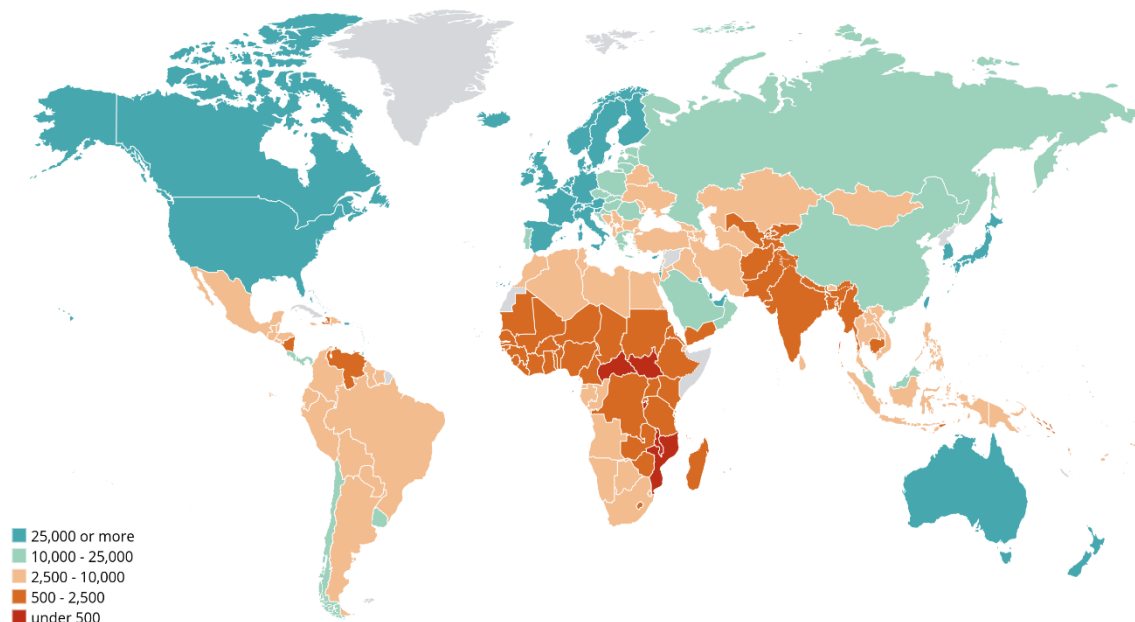


Рис. 1.1. Геоekonomічні ареали глобальної економіки*

• побудовано за матеріалами Міжнародного валютного фонду. IMF. URL : <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/WEO WORLD-+95>

Із врахуванням інноваційно-технологічних чинників на світовій арені з'являються країни-центри технологічної сили, в яких активно здійснюється науково-дослідницька діяльність, створюються наукові хаби. За рівнем науково-дослідницької активності Навчально-науковим фондом США (US National Science Foundation) сформовано рейтинг країн, де лідируючі позиції посідають Китай, США, Індія, Німеччина, Японія, Великобританія, Росія та ін. Упродовж 2000-2017 рр. утричі зросли глобальні видатки на

НДДКР: з огляду на регіони, найбільші витрати здійснили США та Китай (на них припадає 48% загальносвітових витрат на наукові дослідження і розробки) (рис. 1.2).

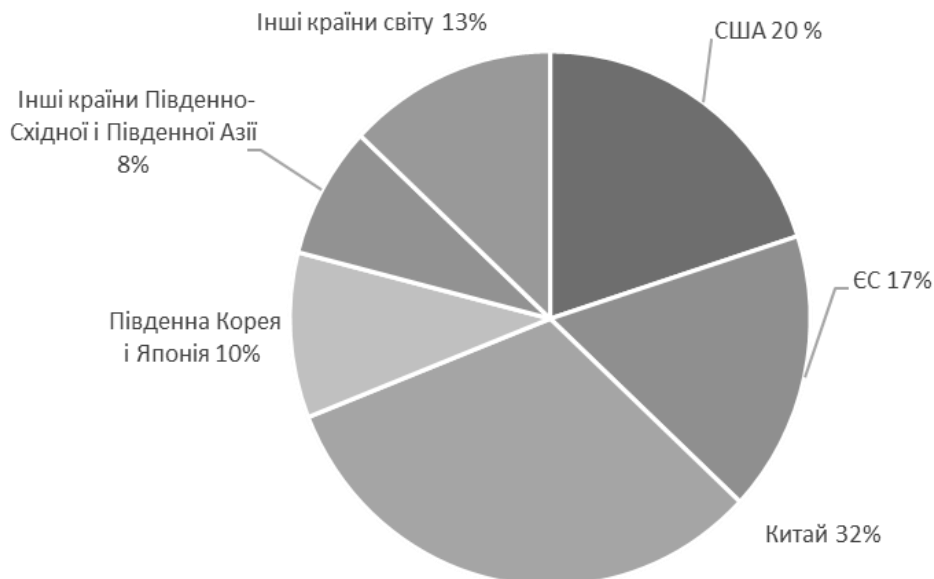
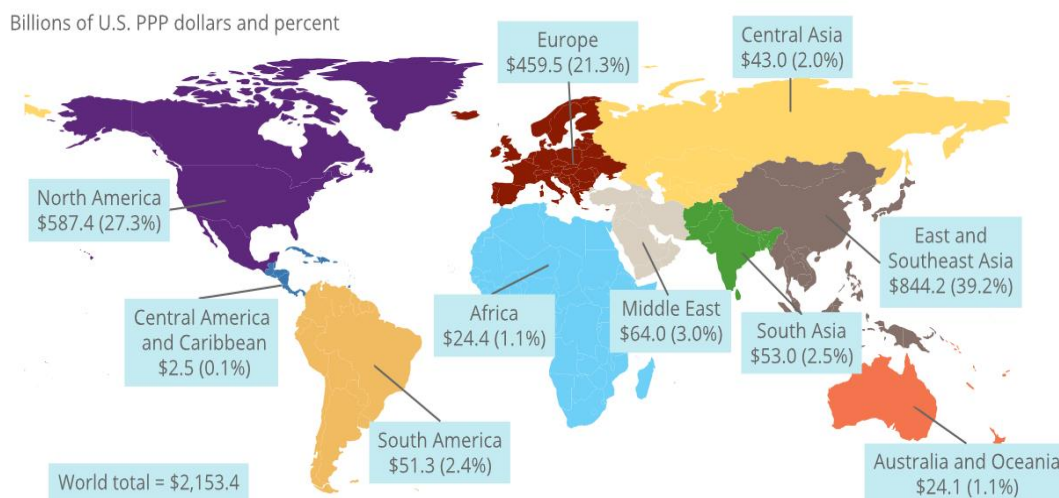


Рис. 1.2. Структура світових видатків на НДДКР за окремим регіоном, країною, 2000-2017 рр. *

**побудовано автором за матеріалами US National Science Foundation*

Особливістю сучасного етапу є те, що під впливом процесів глобалізації поряд з економічно-розвиненими країнами зростає науково-дослідницька активність інших країн світу, у регіональному розрізі – це країни Азії (рис. 1.3).

Global R&D expenditures, by region: 2017



PPP = purchasing power parity.

Рис. 1.3. Глобальні видатки на НДДКР за регіонами світу у 2017 р. [240]

За результатами Глобального інноваційного індексу спостерігається зміна інноваційного ландшафту та у 2019 р. в регіонах лідерами були такі країни: 1) Європа – Швеція, Швейцарія, Нідерланди; 2) Північна Америка – США, Канада; 3) Північна Африка та Західна Азія – Ізраїль, Кіпр, ОАЕ; 4) Латинська Америка і Карибський регіон – Чилі, Коста-Ріка, Мексика; 5) Південно-Східна Азія, Східна Азія, Океанія – Сингапур, Республіка Корея, Гонконг (Китай); 6) Центральна і Південна Азія – Індія, Іран, Казахстан; 7) Африка на Південь від Сахари – ПАР, Кенія, Маврикій. Зазначимо, що серед лідерів є країни із різним рівнем економічного розвитку [201].

Динамізм та інклюзивність глобальної економіки відіграють ключову роль у вирішенні масштабних завдань, поставлених у порядку денному в галузі сталого розвитку на період до 2030 року. Задля зменшення ризиків для глобальної економіки та формування основи для стабільного і стійкого економічного зростання, необхідні невідкладні й конкретні політичні заходи. Відповідно, центри сили у глобальній економіці визначаються не лише економічними чинниками, а й військово-політичними, що передбачає також їх членство у військово-політичних блоках, розширення військово-політичного партнерства для забезпечення колективної безпеки, особливо в умовах порушення питань миру і безпеки, зростання збройних конфліктів в останнє десятиліття (рис. 1.4).

Оцінюючи основні глобальні тенденції розвитку сучасної гео економічної та геополітичної ситуації, помітно, що формується нова багатополярна модель світового економічного порядку, в межах якого поряд зі США з'являються нові центри сили – такі як Китай, ЄС, Індія, Бразилія, Росія. Окрім того, світ, на перший погляд, виглядає як багатополярний, але у ньому зберігається домінування США. Особливістю сучасного етапу залишається зміна центрів сили, тому ймовірно, що через сто років країни периферії перемістяться ближче до ядра. Загрозою для формування нового світового порядку залишається те, що питання багатостороннього співробітництва країн відходять на другий план.

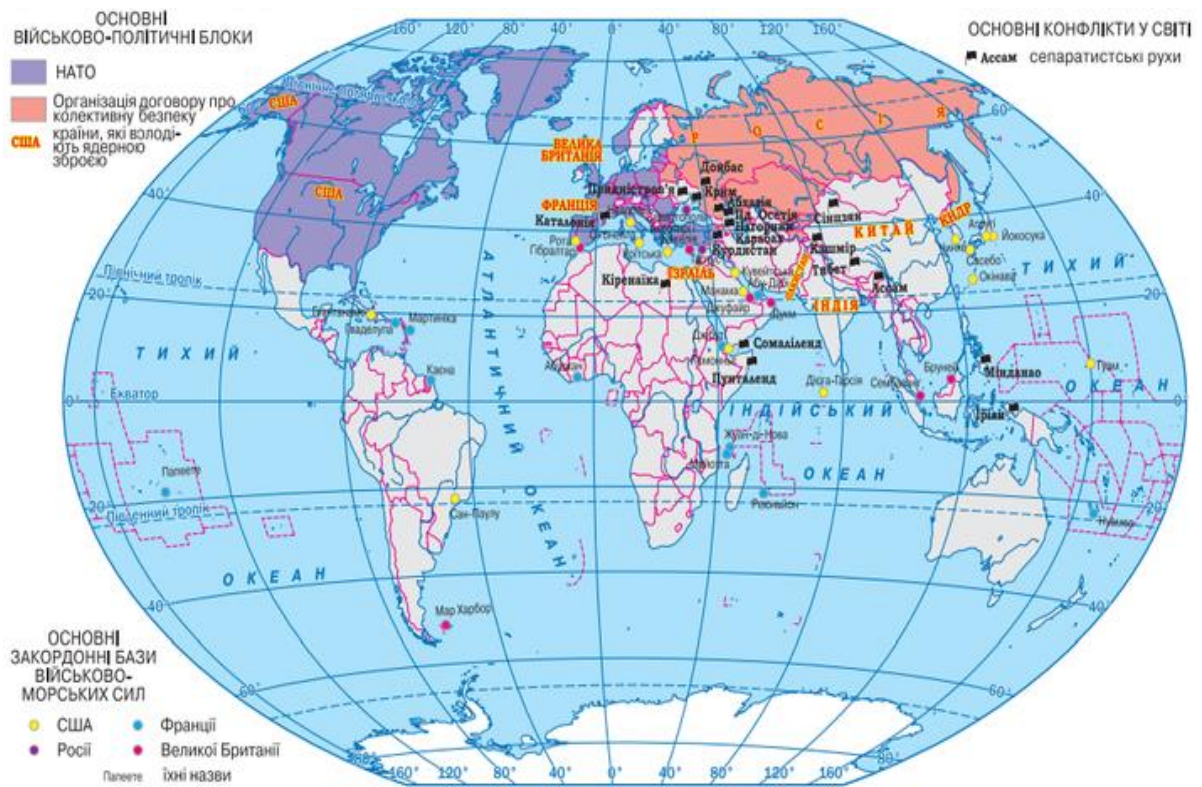


Рис. 1.4. Центри військово-політичних сил у світі [250]

Поглиблення процесів глобалізації так чи інакше спонукає провідні країни до певних компромісів задля розв'язання глобальних проблем економічного протистояння. Щодо розширення фінансово-економічних та торговельних протистоянь між різними країнами, розвитку глобальних транспортних мереж та телекомунікаційних систем, то все це сприяє, з одного боку, зростанню світової економіки, а з іншого – створенню передумов для виникнення масштабних фінансово-економічних криз, що є неприпустимим за умови такої взаємозалежності національних економік.

В умовах зростаючого протистояння країни проходять різні форми конкурентної боротьби за території, ресурси, сфери впливу, які суттєво змінюються під впливом глобалізації:

- у період Античності економічне протистояння відбувалося між Древньою Грецією та Троєю за контроль над торговельними шляхами у Чорному і Середземному морях, на Анатолійському півострові; економічне протистояння і війни Древньої Греції та Македонії із Персією за контроль над

торговими шляхами у Південно-Східній Європі, на Близькому Сході, у Центральній Азії, на Чорному та Середземному морях; суперництво економічних інтересів та війни Древнього Риму та Карфагену за контроль над Середземним морем, Піренейським півостровом та Північним узбережжям Африки;

- у Середньовіччі військово-політичне й економічне протистояння і суперництво відбувалося між Руссю та Візантією і Скандинавією за контроль над економічним торговельним шляхом «із варяг у греки»; економічне та військове протистояння між Венецією, Візантією та Генуєю за контроль над торговими шляхами між Європою, Африкою, Азією та над Чорним і Середземним морями; економічне та військове суперництво та війни між християнами і мусульманами за контроль над «Святою землею», за якими, фактично, приховувалося бажання контролювати Папський Престол у Ватикані та європейських монархів, багатих на ресурси земель Близького Сходу, Єгипту і торговельні шляхи, включно із «Великим шовковим шляхом»; монгольські завоювання по «Великому шовковому шляху» виявляли бажання монголів і китайців контролювати доходи від виробництва та торгівлі в Азії;

- в епоху великих географічних відкриттів економічне та військове суперництво і протистояння розгорнулося між середньовічними Англією, Францією, Нідерландами, Московією, Іспанією та Португалією за контроль над торговими шляхами у Тихому, Атлантичному й Індійському океанах, суперництво за розширення колоніальних володінь; економічне протистояння і суперництво між Англією та Францією на межі XVIII-XIX століть, наслідком якого було створення США; об'єднання Німеччини під керівництвом канцлера Отто фон Бісмарка та війни Пруссії із Францією і Австрією за території та контрибуції (Франція сплатила п'ять мільярдів франків контрибуції після поразки від Пруссії), економічний підйом Німецької імперії після цього; Перша та Друга світові війни були протистоянням за економічне та військове домінування Німеччини і її союзників над Європою та за перерозподіл колоніальних володінь; «холодна війна» між НАТО та країнами Варшавського

договору була, фактично, війною за контроль над світовим економічним і політичним простором. Отже, протистояння економічних інтересів різних країн простежується упродовж всієї історії людства, проте, причини й інструменти були різними.

Очевидно, що активна фаза формування інституційного підґрунтя регулювання економічних відносин між країнами припала на 50-ті рр. ХХ ст. Саме тоді країни прийшли до усвідомлення необхідності колективного захисту інтересів, однак стартові умови участі країн з різним рівнем економічного розвитку були нерівномірними, відтак і вигоди суттєво відрізнялися. На початку ХХІ ст. більшість країн світу були членами регіональних інтеграційних об'єднань та міжнародних організацій – учасниками Світової організації торгівлі є понад 160 країн-членів [258], більшість європейських країн є членами Європейського Союзу, країни Північної Америки є членами Північно-Американської зони вільної торгівлі [256], багато країн Південно-Східної Азії є членами АСЕАН, деякі країни СНД є учасниками Євразійського економічного співтовариства. Водночас, варто визнати, що не завжди виправдовуються очікування країн від участі в цих організаціях. У цих економічних інтеграційних утвореннях об'єднані країни із різним економічним потенціалом та розвитком економіки, внаслідок чого деякі країни замість очікуваного від інтеграції позитивного впливу отримали зворотній (негативний) ефект.

Зауважимо, що у кожному наступному історичному етапі кількість і якість методів та технологій, які використовувалися в умовах протистояння економічних інтересів країн у глобальній економіці, розширювалися та удосконалювалися. Країни намагаються проводити протекціоністську політику, впроваджуючи різні тарифні та нетарифні обмеження зовнішньої торгівлі для захисту внутрішнього ринку; впроваджувати ефективну національну внутрішню соціально-економічну політику для забезпечення економічного зростання та підвищення добробуту громадян; політику ізоляції (автаркії) для зменшення впливу іноземних економічних суб'єктів на внутрішній

економічний і політичний простір; політику вільної торгівлі (фритредерства); політику насичення дефіцитного ринку або поєднання їх елементів у різних варіантах, використання «ножиць» цін у торгівлі економічно розвинених країн із країнами, що розвиваються чи слабо розвиненими країнами, ведення економічних війн та інші види економічної політики.

Це породжує напругу у відносинах між країнами і провокує зростання градусу економічної конкуренції та суперництва, що, у свою чергу, призводить до посилення або послаблення тенденцій провадження політики економічної конкуренції та суперництва окремих суб'єктів світової економіки. У 20-х роках ХХІ ст. окреслилися тенденції сповільнення темпів збільшення глобального економічного зростання і багато країн починають проводити активну політику захисту національного ринку та стимулювання експансії національних товаровиробників на зовнішні ринки (рис.1.5).

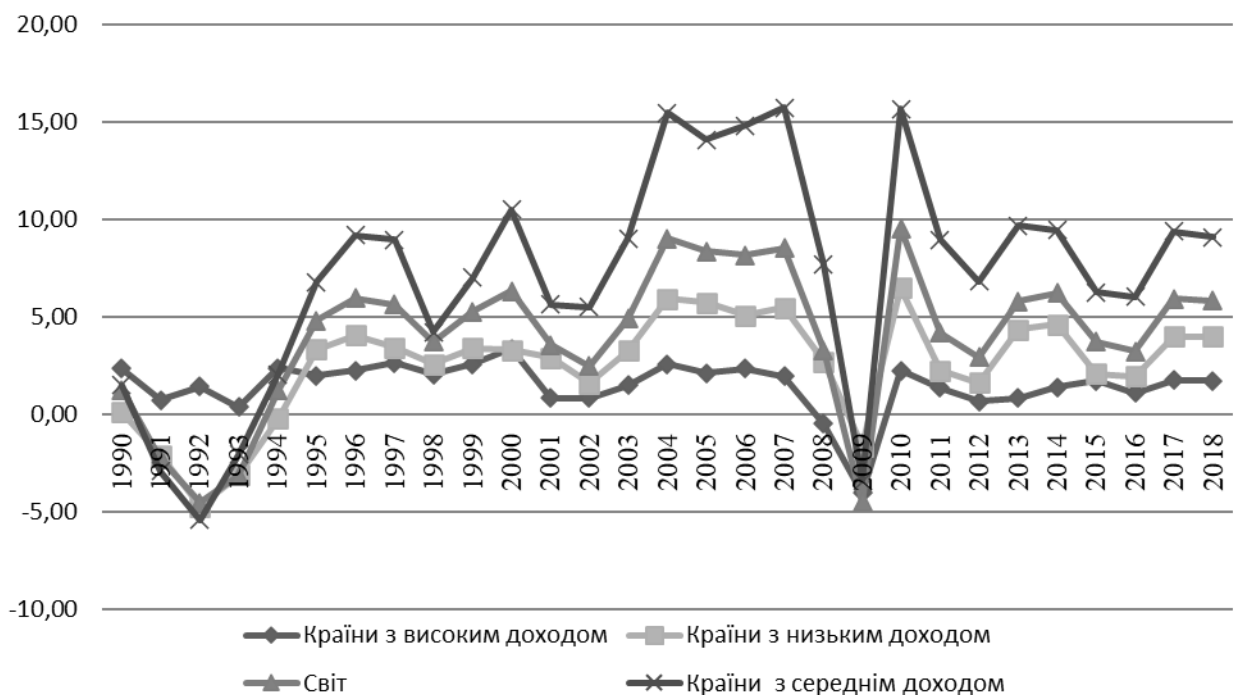


Рис. 1.5. Динаміка ВВП світу у розрізі країн 1990-2018 рр.*

* побудовано автором за даними Міжнародного валютного фонду

Аналізуючи щорічне зростання ВВП на одну особу помітно, що потенціал мають країни із низьким доходом, адже вони залишаються сировинними додатками до економічно розвинених країн, а отже залишаються на периферії глобальної економіки. Глобальне економічне зростання здавалося стабільним,

але за ним ховаються фундаментальні ризики і диспропорції, так наприклад у 2017 і 2018 рр. темпи економічного зростання у більш, ніж половини країн світу підвищилися. Темпи зростання економіки розвинених країн в ці два роки стабільно становили 2,2 відсотка, і в багатьох країнах ці темпи були близькі до своїх максимальних значень, у той час як рівень безробіття в ряді розвинених країн впав до рекордно низьких показників. Серед країн що розвиваються відносно високі темпи зростання зберігалися в регіонах Східної та Південної Азії, де економічне зростання склало 5,8% і 5,6% відповідно в 2018 р. Триває поступове відновлення економіки багатьох країн-експортерів сировинних товарів, зокрема експортерів палива, хоча ці країни як і раніше стикаються з волатильністю цін. Різке падіння ринкових цін на сировинні товари, яке відбулося в 2014-2015 рр., також продовжує позначатися на збалансованості бюджетів і платіжного балансу і є передумовою виникнення заборгованості, що може призвести до посилення економічного суперництва [221].

У 2019 р. глобальна економіка відчула потрясіння через поглиблення торговельних суперечок у світі, передусім, з боку основного гравця – США, що вплинуло на усю світову торговельну систему, зачепивши багато країн світу, в тому числі ще одного потужного гравця – Китай. Європейський Союз також не демонстрував стабільності, що ще більше похитнулася через інституційну кризу. Водночас, зростання було мінімальним за останні десять років і становило 2,3%. Зважаючи на появу ще одного непрогнозованого ризику – пандемію COVID-19, яка охопила всі без виключення країни світу, прогноз економічного зростання та торговельної активності на 2020 р. вказує на падіння ВВП на 4,3%. Пандемія ще більше оголила існуючі проблеми глобальної економіки, показавши її хиткість і не готовність до таких викликів.

Сьогодні країнам уже не достатньо демонструвати економічне зростання, щоби утвердитися як лідери у глобальному просторі. Співіснування та економічна взаємодія країн у світовому економічному просторі визначається постійними змінами у напрямках і формах їх співробітництва, яке відбувається на фоні посилення економічного потенціалу одних країн та послаблення

потенціалу інших. Тобто, кожна країна обирає адекватну до прийнятої економічної моделі та наявної міжнародної гео економічної ситуації відповідну систему захисту інтересів, стимулювання суб'єктів національної економіки, що носить суто індивідуальний характер і може зазнавати постійних еволюційних та революційних змін згідно з тенденціями розвитку регіональної та світової економік [73].

Найчастіше у науковій літературі, коли мова йде про позиціонування країн у глобальному просторі та реалізацію ними національних інтересів, використовують поняття «конкуренція», а не «суперництво». Конкуренція виступає важливою рушійною силою розвитку міжнародної економічної системи, складовою її господарського механізму [62].

Істотний прорив у визнанні самого феномена конкуренції і постановки питання підвищення конкурентоспроможності країн і регіонів на системну наукову основу, був здійснений економістами, праці яких прийнято вважати відправною точкою у становленні класичної економічної теорії: Р. Кантільоном, Дж. Стюартом, А. Смітом і Д. Рікардо, Ж. Б. Сейем, Т. Мальтусом, Дж. С. Міллем, У. Сеніором. Як зазначено вище, найбільш яскраво розкриті джерела конкурентних переваг країн в роботах А. Сміта і Д. Рікардо.

У контексті формування фундаментальних основ конкуренції країн варто також згадати Т. Мора, Т. Кампанеллі, Ш. Фур'є і Р. Оуена, в яких були сформульовані принципи й образи конкурентоспроможності країн і суспільного устрою в їх ідеалізованому вигляді. Так, джерелом матеріальних благ була чітка система розподілу праці між «містом» і «селом». Ними ідеалізовано ремісничу організацію виробництва з її системою поділу праці та спеціалізацією, які з початком класичної економічної теорії стали розглядатися як основа торгівлі і джерело конкурентних переваг.

Подальше посилення уваги до питань конкуренції країн і забезпечення їх конкурентоспроможності відбулося в період панування поглядів школи меркантилізму. Йдеться, перш за все, про питання, пов'язані з факторами і елементами економічної політики, що підсилюють позиції держави в

порівнянні з іншими країнами (в умовах панування колоніальної системи світового господарства і епохи первісного нагромадження капіталу).

Енциклопедичні видання найчастіше трактують конкуренцію таким чином: конкуренція (пізньолатинське *concurrentia* – змагання, суперництво, від латинського *concurrere* – стикатися, змагатися) – це економічне суперництво між окремими країнами, економічними об'єднаннями країн чи міжнародними економічними організаціями задля задоволення своїх інтересів, вигідних умов виробництва та збуту товарів, робіт чи послуг, руху капіталів, трудових, інтелектуальних ресурсів та інформації з метою одержання більш високого прибутку та посилення контролю за національними та міжнародними фінансовими потоками, а також суперництво країн, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожної окремої країни впливати на загальні умови міжнародної ринкової рівноваги і стимулюють виробництво необхідної на міжнародному ринку продукції (робіт чи послуг) [172].

Економічна конкуренція між країнами є об'єктивною закономірністю міжнародних економічних відносин і властива всім ступеням розвитку національної і світової економіки, виступає як економічна сила, що спонукає країни підвищувати продуктивність, стресостійкість та стабільність національних економік, збільшувати їх національний дохід і національну безпеку, прискорювати економічне зростання та науково-технічний прогрес, змушує проводити структурні та організаційні зміни як у міжнародній економіці, так і в окремих національних економіках [172].

Об'єктами економічної конкуренції країн є джерела електроенергії, сировини і готова продукція (роботи, послуги) та шляхи їх транспортування, ринки збуту і заощадження національних економік, цінні папери та боргові зобов'язання, інтелектуальна власність (у формі «ноу-хау», ліцензій, патентів та ін.), а суб'єктами – країни, транснаціональні корпорації чи банки, великі національні фірми тощо. Кожен із суб'єктів міжнародної конкурентної боротьби має свої специфічні потреби, інтереси, іманентні цілі, використовує неоднакові різноманітні форми та методи такої боротьби [62], які часто

«виходять за межі» уявлення про економічну конкуренцію тому, що економічні суб'єкти використовують не тільки економічні методи боротьби, а й військові, інформаційні, соціальні, кримінальні, юридичні, терористичні та інші методи впливу на міжнародну економіку. Внаслідок цього відбувається модифікація специфічних і спеціальних законів конкуренції, виявом якої є те, що вільна конкуренція перетворюється на регульовану і це можна узагальнити під назвою «економічне суперництво».

Американський дослідник К. Райт вважає, що «суперництво» (англ. *rivalry*) – процес, в якому країни (чи інші соціальні суб'єкти міжнародного середовища) діють на шкоду один одного. При цьому конкуренція в свою чергу протиставляється суперництву тим, що вона існує сама по собі і не прив'язана до конкретних конфліктуючих або конкуруючих країн. Тобто, головна мета конкурентів, склад яких може змінюватися – якісь обмежені (переважно економічні) блага, в той час як суперники і учасники конфліктів ведуть боротьбу не стільки за щось, скільки проти своїх опонентів, які обмежують їх владу, простір і багатоаспектне домінування на локальному, регіональному або глобальному рівні. Іншими словами, суперництво і конфлікти обов'язково передбачають наявність ідентифікованої супротивної сторони, з якою необхідно боротися [271].

Конкуренція, вказує на те, що країни конкурують між собою за доступ до певних обмежених благ тому, що відчуття загрози, говорить про те, що вони бачать в діях інших країн загрозу їхній національній безпеці. Як вважає П. Хенсел [210], суперництво – це процес, який передбачає певну тривалість і послідовність, але не обов'язково виражається в збройній сутичці, навіть якщо у сторін є якесь відчуття загрози. Один із прикладів – гостре торговельно-політичне протистояння США і Японії в 1970-1980-х рр., яке розглядалося обома країнами як загроза їх національній безпеці, однак вони не думали вдаватися до військових дій. На думку П. Хенсела, економічне суперництво цілком може бути швидкоплинним, та й не обмежуватися тільки країнами. Наприклад, змагатися можуть субнаціональні і етнічні групи, свідчення чого – гострі

стосунки між сербами, хорватами та мусульманами в Боснії і Герцеговині в 1990 рр.

В. Томсон, котрий присвятив значну кількість праць проблемам економічного суперництва, прийшов до думки, що дослідження у даному напрямі повинні фокусуватися на змаганнях стратегічного порядку або відносно невеликій кількості пар ворогуючих держав, що створюють найбільше проблем міжнародній системі [259].

Скот Беннет з канадського університету Макмастера пропонує при концептуалізації економічного суперництва ставити на чільне місце не питання про застосування або незастосування військової сили, а вирішення спірної проблеми. Відповідно до такого підходу, суперництво може трактуватися як тривала конкуренція в контексті вирішення однієї або ряду проблем [245].

В умовах, які склалися країни, що зацікавлені у входженні на глобальний ринок не на умовах «пасивних гравців», а в якості повноцінних учасників конкурентної боротьби, дуже важливо знайти нові резерви зростання рівня їх національної конкурентоспроможності, які дозволять створити унікальні конкурентні переваги, що підвищують їх рейтинг у структурі світового порядку [204]. Однак, займаючись пошуком нових резервів, варто пам'ятати про те, що низький рівень національної конкурентоспроможності, сформований сьогодні, в більшості випадків пов'язаний з впертим небажанням керівників відповідних держав здійснити перехід від простої експлуатації даних від природи факторів виробництва до створення конкурентних переваг, заснованих на інноваціях, тим більше, що дана ідея не є новаторською. Про необхідність створення переваг складного порядку представники шкіл і напрямів економічної думки говорили починаючи з XVI ст. (Додаток А, табл. А.1).

Якщо розглядати країни як основні суб'єкти системи міжнародних економічних відносин, то суперництво між ними посилюється через неоднорідність ресурсного потенціалу та відмінності в економічних пріоритетах розвитку, а відтак і різні інтереси. Однак, як доводить практика, позиціонування країн у глобальному економічному просторі виключно за

рахунок конкурентних переваг не завжди забезпечує реалізацію національних економічних інтересів (у даному контексті національні економічні інтереси пропонуємо розглядати як їх трактують науковці: «усвідомлені національні економічні потреби політично організованого народу і механізм реалізації національної економічної ідеї» [62]) тому, що економічні плани країн часто недостатньо підкріплені їх національним багатством та потребують додаткового зовнішнього ресурсу.

Саме тому через зростання економічної нестабільності та зубожіння у різних регіонах світу (наприклад, Венесуелі, Північній Африці, на Близькому Сході, у Східній Європі), падіння цін на енергетичні й інші ресурси, стрімку девальвацію валют багатьох країн (наприклад, України, Росії, Венесуели, Молдови та ін.), зменшення фінансових надходжень до бюджету країни, стрімке зростання зовнішньої заборгованості у світі та підвищення вартості її обслуговування уряди багатьох країн для забезпечення національних інтересів активно шукають шляхи захисту внутрішнього ринку, підтримання внутрішньої економічної стабільності, вирівнювання платіжного балансу та ін. Економічне суперництво країн найбільш яскраво проявляється на ринках сировинних ресурсів і ринках високотехнологічної готової продукції. Це пов'язано із обмеженістю забезпечення різних країн сировинними ресурсами та неможливістю виробництва більшістю країнами високоякісної науко-, капітало- та ресурсомісткої продукції з великою часткою доданої вартості.

Перед тим як відносини між міжнародними економічними суб'єктами (фірмами, ТНК, країнами, економічними блоками країн, міжнародними економічними організаціями) наближаються до стану економічного суперництва вони проходять кілька стадій погіршення економічних відносин, які вирішити за допомогою лише методів конкурентної боротьби неможливо (рис. 1.6). Зазначимо, що кожна з них може існувати самостійно та по різному впливати на стан відносин між країнами.

Деталізуємо стадії погіршення економічних відносин до стану економічного суперництва:

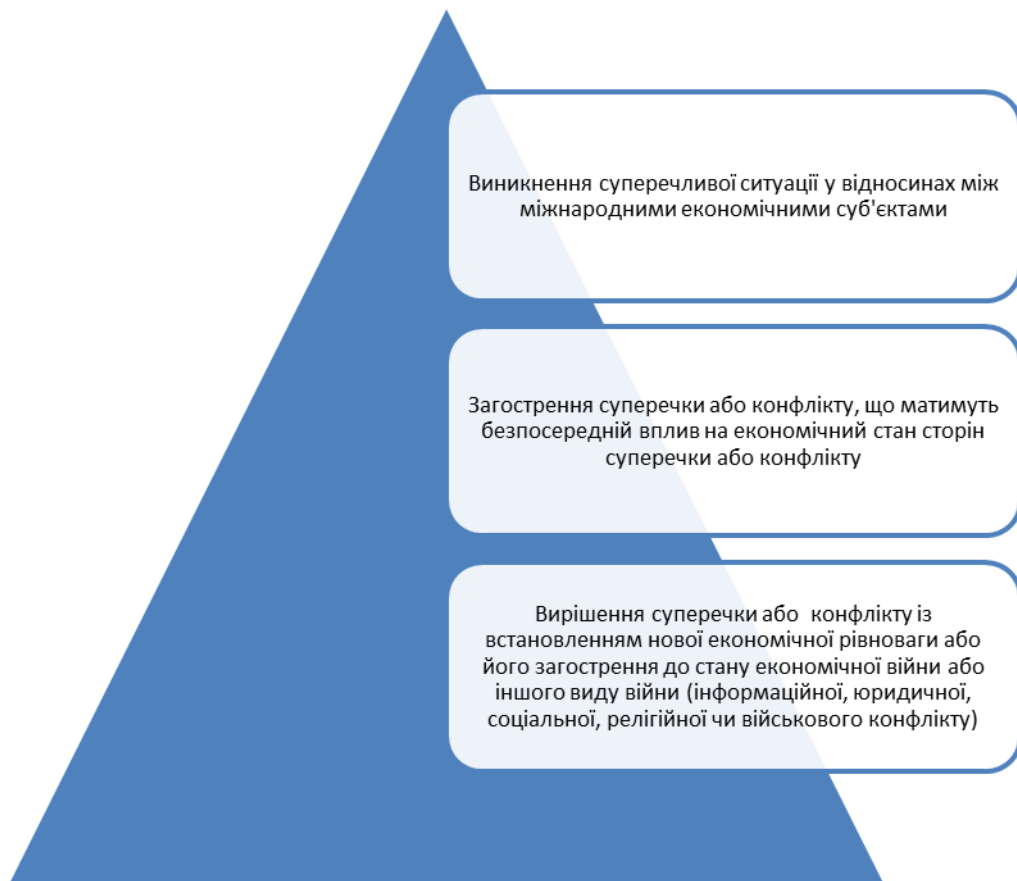


Рис. 1.6. Стадії погіршення економічних відносин до стану економічного суперництва країн*

**розроблено автором*

- виникнення суперечливої ситуації у відносинах між міжнародними економічними суб'єктами (економічної, політичної, інформаційної, екологічної, демографічної, соціальної, військової та іншої) – наявне протиріччя та відповідна напруга у відносинах між міжнародними економічними суб'єктами. Соціально-економічних втрат чи погіршення умов у економічних відносинах між міжнародними економічними суб'єктами поки що немає. Це найсприятливіший момент для вирівнювання та узгодження соціально-економічних, військово-політичних, фінансово-валютних та інших відносин;

- загострення суперечки або конфлікту, що матиме безпосередній вплив на економічний стан сторін суперечки або конфлікту – наявність напруги (інколи високої) у відносинах, пов'язаної із економічними, соціальними, іміджевими, демографічними, територіальними та іншими втратами, спричиненими заходами, заподіяними одним економічним суб'єктом, що

погіршують умови економічних чи інших відносин іншого або інших економічних суб'єктів, що вимагає врегулювання;

- вирішення суперечки або конфлікту із встановленням нової економічної рівноваги або його загострення до стану економічної війни або іншого виду війни (інформаційної, юридичної, соціальної, релігійної чи військового конфлікту) – після досягнення піку напруги у відносинах між міжнародними економічними суб'єктами, пов'язаних з непоступливістю у відносинах, мають призвести до вирішення економічного конфлікту через переговори або реальну війну і досягнення нової точки рівноваги у спільних соціально-економічних відносинах.

Таким чином, глобальні трансформації суттєво модифікують відносини між країнами, послаблюючи або загострюючи суперечності між ними, що, у підсумку, впливає на геополітичну карту світу та позиції країн.

1.2. Сутнісна характеристика та імперативи економічного суперництва у глобальній економіці

У кінці другого десятиліття ХХІ ст. під впливом процесів глобалізації в умовах перманентної економічної нестабільності у економічно найважливіших регіонах світу – Європі, на Близькому Сході, Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (зокрема, у Південно-Китайському морі та навколо Корейського півострова) – зростають ризики збільшення інтенсивності економічного суперництва, через що можуть знизитися обсяги міжнародної торгівлі, обміну високими технологіями, зросте глобальна заборгованість, активізується неконтрольована міграція та знизиться контроль за забрудненням навколишнього середовища й глобальними змінами клімату. Нерівномірність економічного розвитку регіонів світу, різні політичні устрої окремих країн, наявність різних (часто – протилежних) економічних інтересів у суб'єктів глобальної економіки, поточні суспільно-політичні та економічні події

призводять до зміни усталених принципів міжнародних економічних відносин і правил міжнародної діяльності. Основними передумовами загострення економічних відносин між країнами до стану суперництва в останні роки були:

- зацікавленість імпортерів природного газу у Європі купувати газ дешево і у різних продавців та інтерес Російської Федерації продавати у країни Європи природний газ дорого, відповідно, утримувати монопольне становище на європейському газовому ринку;

- необхідність для України бути транзитером природного газу із Російської Федерації у країни Центральної і Західної Європи після 2020 року та бажанням Росії експортувати природний газ через «Північний потік – 2» та «Турецький потік» для обходу українських експортних шляхів природного газу або інших прикладів проведення різновекторної зовнішньої і внутрішньої економічної політик країн-сусідів чи торговельних партнерів;

- проведення неефективної та неправильної економічної політики (наприклад, у Венесуелі спроба побудови так званого «боліваріанського соціалізму», який мало чим відрізняється від радянського марксизму, Президентами Уго Чавесом та Ніколасом Мадуро привела багату самодостатню країну у стан економічної розрухи і голоду);

- невміння чи небажання домовлятися з економічними суперниками призвели до глобальних соціально-економічних потрясінь – світової фінансово-економічної кризи 2008-2010 рр., наслідки якої глобальна економіка відчуває упродовж останнього десятиліття;

- політична турбулентність, зокрема, політична нестабільність у європейській частині колишнього СРСР, на Балканах, у Північній Африці та на Близькому Сході призвела до зростання масштабів бідності у цих регіонах та міграції населення, яка переступила умовний поріг «контрольованості» та призвела до міграційної кризи у Європейському Союзі, зумовила створення реальних передумов можливого розколу ЄС чи виходу з нього окремих країн (наприклад, Угорщини чи Польщі) та уможливила позитивне голосування по Брекзїт через перемогу на референдумі у Великобританії прибічників виходу

Об'єднаного Королівства Великої Британії та Північної Ірландії із складу ЄС. У свою чергу, це може зумовити розпад самого Об'єднаного Королівства на окремі країни через бажання Шотландії та Північної Ірландії залишитися у складі Європейського Союзу з можливим приєднанням Північної Ірландії до Республіки Ірландія – діючого члена Європейського Союзу (у регіональному розрізі прихильники виходу із ЄС отримали більшість в Англії та Уельсі, прибічники ЄС – у Північній Ірландії та Шотландії);

- згортання економічних ініціатив і перешкоджання глобальній конкуренції;

- падіння цін на робочу силу, сировинні енергетичні й інші ресурси;

- стрімка девальвація валют багатьох країн (Росії, Молдови, Венесуели, України та ін.) та значні коливання світових вільноконвертованих валют одна відносно іншої;

- зменшення надходжень бюджетів через зниження обсягів світової торгівлі, зниження вартості робочої сили у багатьох регіонах світу та бажання транснаціональних корпорацій і окремих олігархів приховати доходи у офшорних юрисдикціях;

- стрімке зростання зовнішньої заборгованості у світі через бажання покрити дефіцит бюджетів і додатково інвестувати у розвиток країн, підвищення вартості її обслуговування та інші події.

У цих надзвичайно складних економічних умовах уряди багатьох країн активно шукають шляхи забезпечення додаткових економічних переваг для експортерів на зовнішніх ринках і, при цьому, захисту національного ринку від додаткової зовнішньої економічної конкуренції, забезпечення внутрішньої соціально-економічної стабільності чи активного економічного зростання, вирівнювання платіжного балансу чи забезпечення його позитивного сальдо. Відповідно, конкуренція виступає основним драйвером економічного суперництва. Види та інструменти конкуренції, якими користуються країни для досягнення своїх цілей в умовах соціально-економічної нестабільності початку

третього тисячоліття, можна узагальнити під назвою «види та інструменти економічного суперництва».

На початку XXI ст. розвивається державна, приватна та змішані форми власності, й об'єктами економічного суперництва країн стають ще й державні компанії, транснаціональні компанії, науково-дослідні інститути і лабораторії, державні замовлення, квоти країн у зовнішній торгівлі тощо, а її новими суб'єктами – міжнародні економічні організації різних рівнів (глобального, регіонального і галузевого) та об'єднання країн.

Таким чином, економічне суперництво охоплює різних суб'єктів міжнародних відносин, у тому числі ТНК, та різнопланові заходи впливу на суперника, причому не лише економічні. Тому пропонуємо економічне суперництво розглядати як явну або приховану боротьбу (конфронтацію) у системі міжнародних відносин з метою досягнення конкурентних переваг чи певного економічного, соціального, політичного й іншого ефекту з використанням засобів економічного, соціального, військового, інформаційного, юридичного, терористичного та іншого впливу одного суб'єкта міжнародних економічних відносин (країни, її економічного чи політичного блоку, міжнародної організації, великої національної фірми чи ТНК за підтримки уряду країни) на іншого. Концептуальний базис економічного суперництва формують зовнішньополітична та зовнішньоекономічна доктрини країни, бо саме вони визначають її національні інтереси та ті механізми, які вона задіює для їх досягнення. Зовнішньополітична доктрина дає можливість країні адаптуватися до структурних змін у міжнародних відносинах, обґрунтовує пріоритети її зовнішньої політики та зовнішньополітичний курс із врахуванням реалій геополітичних процесів. Зовнішньоекономічна доктрина країни визначає стратегію її поведінки в глобальній економіці, основні ресурси та економічний потенціал, конкурентів та суперників. Вона є основою позиціонування країни на світових ринках, залучення іноземних інвесторів, пошуку зовнішньоторговельних партнерів, тощо. Відповідно, основні положення

національної економічної та зовнішньополітичної доктрин відіграють важливу роль у формуванні базових пріоритетів економічного суперництва.

Економічне суперництво доцільно розглядати у двох виявах: як позитивне явище, яке свідчить про високу конкурентоспроможність країни і здатність утримувати міцні позиції у захисті національних інтересів, і як негативне явище, що виявляється в агресивній експансіоністській політиці, коли відносини між країнами загострюються, що підтверджує дихотомію його результативності.

Враховуючи історичні аспекти виникнення економічного суперництва, передумови та сучасні тенденції, пропонуємо серед базових його імперативів виокремити ті, які визначають основні сучасні тренди економічного суперництва: екологічність розвитку, соціальну орієнтацію бізнесу, мілітаризацію економік, інформатизацію, інноваційність, розвиток людського капіталу (рис. 1.7).



Рис. 1. 7. Теоретична модель економічного суперництва країн у глобальній економіці

** розроблено автором*

Одні імперативи, такі як екологізація та соціалізація глобального розвитку, обумовлені впровадженням принципів сталого розвитку, проявляються через встановлення різного роду правил та стандартів, більшість з яких є обов'язковими для дотримання, але не завжди дають можливість країнам отримати значимі переваги в глобальній економіці. Інші продиктовані вимогами часу – інноваційність та інформатизація, і є об'єктивними з точки зору процесів глобалізації, а такі як мілітаризація економік відображає зміщення акценту у глобальній економіці до силових методів впливу на економічні процеси.

Метою економічного суперництва у глобальній та національній економіці може бути: звільнення економічного простору національної економіки від недружніх іноземних економічних суб'єктів та їх заміна на дружніх іноземних економічних агентів або представників національного капіталу; завоювання нових іноземних ринків за допомогою національного капіталу, державного механізму та національних трудових ресурсів; ослаблення, узалежнення або знищення окремої іноземної економіки чи економічного блоку країн; зміна, в тому числі і докорінна, структури і динаміки розвитку економіки країни-суперника; знищення окремих важливих галузей економіки країни-суперника; запровадження елементів економічного опору в умовах недружніх економічних дій країн-економічних суперників.

Негативні соціально-економічні тенденції, які простежуються у світі, змушують окремі країни та економічні блоки для забезпечення власних економічних інтересів вдаватися до використання різних видів та інструментів економічного суперництва. Основними видами економічного суперництва є впровадження ефективної національної внутрішньої соціально-економічної політики, політики ізоляції (автаркії), політики вільної торгівлі (фритредерства), політики протекціонізму, політики насичення дефіцитного ринку або поєднання їх елементів у різних варіантах, використання «ножиць» цін у торгівлі економічно розвинених країн із країнами, що розвиваються чи слабо розвиненими країнами, ведення економічних війн та інші.

Інструментами економічного суперництва є засоби досягнення економічного, політичного, інформаційного чи іншого ефекту в умовах провадження певного виду економічного суперництва (провадження певного виду економічної політики). Залежно від форми введення, інструменти економічного суперництва можна поділити на добровільні (основні цілі такої зовнішньої політики країни – використання конкурентних переваг) і вимушені (коли вони є відповіддю на агресивні економічні дії країн-суперників або ж вводяться на вимогу глобальних інституцій). Інструментами економічного суперництва можуть бути санкції, антидемпінгові розслідування, маніпулювання обліковими ставками центробанку, напрямками міграції трудовими ресурсами чи курсами валют та ін. (рис. 1.8).

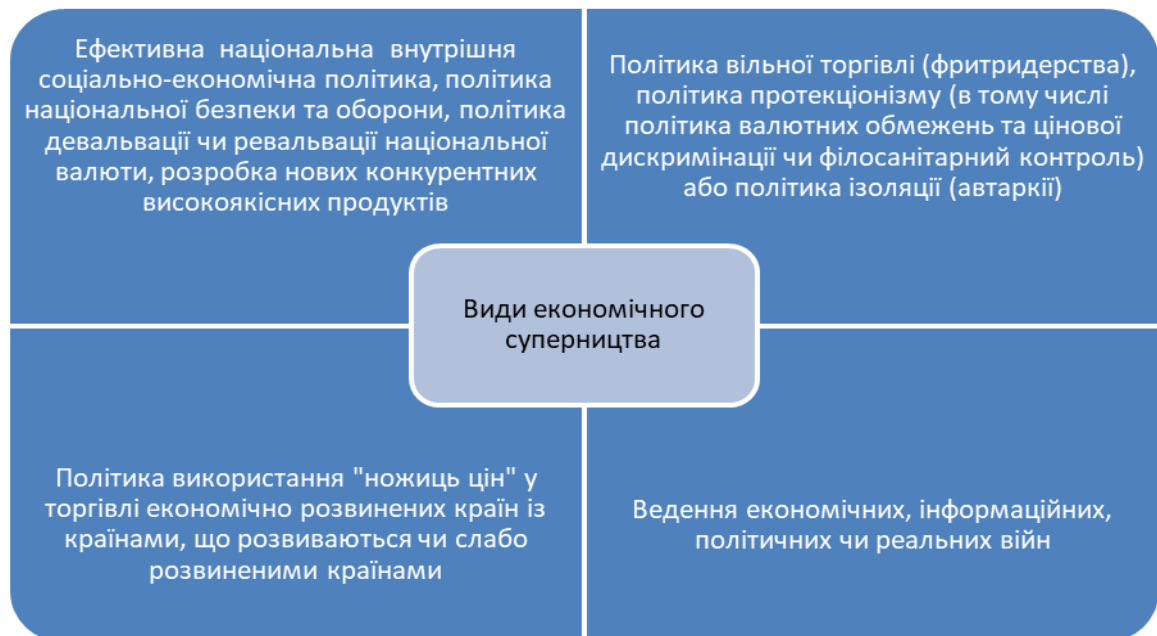


Рис. 1.8. Основні види економічного суперництва в умовах глобалізації

** розроблено автором*

Інструментами економічного суперництва, які впроваджуються через механізм ефективної національної внутрішньої економічної політики, є такі:

– залучення якісних освічених трудових ресурсів з інших країн (провідних науковців, досвідчених працівників та перспективних студентів) та створення для них комфортних умов проживання, навчання і працевлаштування на національному ринку;

– ефективна політика національної безпеки й оборони, освіти, охорони громадського порядку, охорони материнства і дитинства, охорони праці, охорони здоров'я, фізкультури та спорту для забезпечення країни високоосвіченими якісними здоровими трудовими ресурсами з багаторічним трудовим стажем;

– загальна державна політика сприяння бізнесу у країні через: забезпечення незмінності та прогнозованості розвитку законодавчого правового поля; боротьбу з корупцією та унеможливлення сплати «корупційного податку»; розбудову ефективного високоякісного інвестиційного клімату у країні; забезпечення ефективного захисту приватної власності та її максимальної недоторканості; активну розбудову інфраструктурних об'єктів та створення логістичних центрів для стимулювання переведення міжнародних транспортних транзитних потоків із інших країн; укладення взаємовигідних дво- та багатосторонніх торговельно-економічних договорів; продумане застосування механізмів ГАТТ – СОТ для захисту національної економіки; стимулювання вступу країни до ефективних економічних інтеграційних співтовариств (наприклад, Європейського Союзу) і забезпечення ефективного використання, при цьому, вже укладених із третіми країнами торговельних угод (наприклад, Угоди про зону вільної торгівлі із Канадою, Туреччиною та іншими країнами) у власних економічних інтересах;

– ефективне стимулювання урядом створення національними економічними суб'єктами недорогої конкурентоспроможної високоякісної продукції через: надання грантів вищим закладам освіти, науково-дослідницьким установам, приватним підприємствам та іншим організаціям для створення нових високотехнологічних продуктів із високою доданою вартістю, що не матимуть аналогів на глобальному ринку; створення сприятливого податкового середовища та надання безповоротного бюджетного фінансування для підприємств, які випускають конкурентоспроможну високотехнологічну інноваційну та вироблену з метою експорту продукцію;

– провадження вигідної для економічних суб'єктів-експортерів та збиткової для економічних суб'єктів-імпортерів девальваційної політики. Девальвація дає можливість збільшити привабливість національних товарів на глобальному ринку і збільшити експорт, зменшити цінову привабливість закордонних товарів і зменшити імпорт, простимулювати створення національних аналогів імпортованих товарів без адміністративного впливу на експортно-імпортні операції та вирівняти платіжний баланс, переводити його у позитивне сальдо;

– здійснення короткострокової ревальваційної політики. Ревальвація може використовуватись для збільшення надходжень бюджетних платежів від митних зборів через стимулювання імпорту і для закупівлі дешевше (у національних грошових одиницях) критично важливих для національної економіки імпортованих товарів за валютні ресурси – нафтопродуктів та природного газу – з метою економії національних фінансових ресурсів (наприклад, застосовувалася весною 2005 року урядом України для зменшення вартості імпортованих паливно-мастильних матеріалів – курс гривні щодо долара США зріс із 5,35 грн/\$ до 5,05 грн/\$).

Політика ізоляції (автаркія) впроваджується, в основному, з ідеологічних та політичних міркувань і є економічно невиправданою. Хоча, за певних умов, дає можливість досягнути певних зовнішньоекономічних цілей. Наприклад, використання політики ізоляції КНДР надало можливість уряду країни акумулювати національні ресурси і незважаючи на протидію міжнародної спільноти розробити атомну зброю та її носії через низьку чутливість до зовнішньоекономічних впливів (зокрема, через інструменти енергетичного ембарго та інші санкції) і отримати статус геополітичного та геоекономічного подразника у північній частині Тихого океану, Східній Азії та Північній Америці. Це надає ресурс Північній Кореї для шантажу навколишніх країн, включно із США, і отримання у цих умовах безкоштовної фінансової допомоги, продовольчих та енергетичних ресурсів.

Політика вільної торгівлі (фритредерства) є політикою, покликаною зменшити до мінімуму обмеження у зовнішній економічній політиці країни. В основному впроваджується країнами, які є економічними лідерами на національному, регіональному та глобальному ринках та яким, у силу своєї економічної могутності, стійкості та рівня розвитку економіки, не потрібно турбуватися про зниження чи недостатній рівень конкурентоспроможності своїх товарів на національному та світовому ринку. Вільна торгівля може здійснюватися як на глобальному рівні (наприклад, СОТ), так і на регіональному у багатосторонньому та двосторонньому форматі (АСЕАН, ЄС, Угода про асоціацію України та ЄС та інші) і у кожному окремому випадку вона має свої особливості та специфіку, переваги та недоліки. Використання цих переваг і недоліків можна узагальнити як особливості економічного суперництва в умовах вільної торгівлі. Інструментами економічного суперництва в умовах вільної торгівлі є:

- забезпечення якісного ефективного конкурентного середовища, що дозволяє ефективно розпоряджатися ресурсами (трудовими, фінансовими та іншими) й отримати від них максимальну віддачу при мінімально можливому інвестуванні (дешеві якісні товари, низька процентна ставка для кредитування та інвестування і т.д.);

- маніпуляція обліковою ставкою центральним банком з метою збільшення привабливості внутрішнього ринку для фінансових інвестицій з інших країн та регіонів планети й ефективного фінансування зовнішнього боргу, покриття негативного сальдо платіжного балансу і стимулювання зростання інвестиційної привабливості національної економіки;

- забезпечення стабільності та прогнозованості податкового й іншого економічного законодавства і непорушність прав власності є додатковою перевагою у глобальному економічному суперництві;

- уникнення подвійного оподаткування національних товарів.

Якщо країна має можливість уникнути «дзеркальної відповіді» на свої обмеження і додаткових втрат для національної економіки, або ці втрати

мінімізувати, то уряд впроваджує елементи протекціоністської політики. Протекціонізм знаходить своє відображення у системі обмежень міжнародних потоків капіталу, товарів і послуг, які вводить країна з метою захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції [139]. Протекціонізм здійснюється з метою стимулювання позитивного приросту виробництва продукції внутрішніх товаровиробників і забезпечення її реалізації як на національному, так і на глобальному ринках через зростання якості виробів і їх цінової конкурентоспроможності, кількісне і якісне збільшення зайнятості громадян, збільшення доходів національних бюджетів від оподаткування національних економічних суб'єктів та митних платежів.

Одним із найефективніших видів економічного суперництва є застосування «ножиць» цін у міжнародній торгівлі. «Ножиці» цін існують у виробництві, міжнародному поділі праці, світовій торгівлі, особливо між країнами що розвиваються та економічно розвиненими країнами. Це добре проявляється у цінах на сировину, яку імпортують та готові вироби, які експортують. Отже, «ножиці» цін відображають нееквівалентність товарного обміну між партнерами та розходження рівнів і динаміки цін світової торгівлі на окремі групи товарів. «Ножиці» цін найбільш ефективно у міжнародній торгівлі використовують економічно розвинені країни із країнами що розвиваються чи найменш розвиненими країнами – розвинені високотехнологічні країни купують сировину за низькими цінами і з низькою доданою вартістю (метали, діаманти, енергетичні ресурси), а продають товари з високою доданою вартістю (швейцарські годинники, німецькі та японські авто, тайванська, китайська, американська та японська комп'ютерна техніка). Багаті високотехнологічні країни, отримуючи дешеву сировину із країн-експортерів сировинних ресурсів і виробляючи на її основі якісні дорогі товари, мають можливість підтримувати високий рівень заробітних плат національних трудових ресурсів, позитивне сальдо платіжного балансу, підтримувати достатньо високий рівень доходів бюджетів, фінансувати соціальні проекти та охорону навколишнього природного середовища і підтримувати якісний рівень

життя громадян та достатній рівень добробуту. Країни, які експортують, в основному, сировинні товари (через зайнятість трудових ресурсів у видобутку і виробництві сировинних ресурсів) отримують низькі доходи від експорту (при цьому, купляючи дорогі високотехнологічні товари – комп'ютери, автомобілі, годинники, телевізори), високу залежність від волатильності цін на світових ринках, проблеми з екологією, відсутність ресурсів для рекультивації використаних земель, низькі доходи населення та бюджетів, негативне сальдо платіжного балансу, високий рівень корупції та інші проблеми. У цих умовах багаті високотехнологічні країни стають ще багатшими, а бідні країни стають ще біднішими. Проблема «ножиць» цін у різні періоди розвитку національної і глобальної економіки постає різною мірою і загострюється у часи погіршення міжнародних взаємовідносин, війн, фінансово-економічних і політичних криз.

Економічні війни є найбільш радикальним методом економічного суперництва. Економічна (торговельна) війна – це сукупність адміністративних, соціально-економічних, юридично-правових та інших дій, спрямованих супроти фінансово-економічної системи іншого економічного суб'єкта глобальної економіки. В залежності від бажання сторони, економічна війна проводиться з метою захоплення іноземних ринків (наступальна торговельна війна) або попередження чи зупинення торгово-економічної «окупації» національної економіки (оборонна торговельна війна) [167].

Серед інструментів економічних війн використовують ембарго як заборону на вивезення чи ввезення з країни-економічного суперника товарів чи золотовалютних цінностей з метою: здійснення фінансово-економічного впливу (тиску) на країну-експортера чи країну-імпортера; сприяння розвитку важливих, зокрема експортоорієнтованих та бюджетоутворюючих галузей національного товаровиробництва; захисту наявних та потенційних монопольних інтересів; усунення екологічних, військових та інших загроз; введення міжнародних правових санкцій [172].

Отже, ембарго є ефективним засобом політичного та соціально-економічного впливу країн, між якими наявне економічне суперництво, одна на

одну через введення заборони ввозити/вивозити товари, золотовалютні цінності, цінні папери, а також затримання вантажів, суден та іншого цінного майна, що належить іноземній країні [62]. Ембарго може бути впроваджене як під час воєнного часу, так і у мирний час, у формі фінансової або економічної блокади чи репресивного економічного впливу на інші країни.

Процеси глобалізації, лібералізація національних економік, посилення прозорості ведення ділових процедур, зменшення закритості ринків, вибудовування міжнародної торговельної інфраструктури, посилення ролі наддержавних регуляторів на світовій арені зумовили ряд змін в сформованому світовому порядку. Прагнення до дотримання загальних правил глобальної співпраці завдає шкоду національним економічним інтересам, які стали підмінятися поняттям загального блага для всіх його учасників з одночасним зменшенням уваги до забезпечення національного суверенітету, знайшло своєрідне інституційне закріплення у верховенстві міжнародного законодавства над національним у більшості розвинених країн. Це сприяло формуванню безлічі міждержавних об'єднань на основі переважання наддержавної інституціоналізації над національними інститутами.

З переходом до постіндустріальної економіки процеси деіндустріалізації в розвинених країнах супроводжувалися перенесенням екологічно брудних виробництв у країни що розвиваються з низькою вартістю робочої сили, компенсацією і закріпленням лідерства в НДДКР. У той же час об'єктивні закономірності функціонування національних економік, які полягають в нерівномірності їх розвитку, не зникли, а проявилися в посиленні позицій таких держав як Китай, Японія, Корея, Індія.

Активна політика економічного суперництва продиктована зовсім не лише кон'юктурними міркуваннями сьогодення, а довгостроковими національними інтересами і тенденціями світового розвитку. Нерівномірність розвитку країн і регіонів земної кулі призвела в ХХІ ст. до посилення протиріч у міждержавних взаєминах, втрати де-факто дієвості міжнародних регуляторів у балансуванні національних економічних інтересів різних країн на світовій

арені. Сьогодні інституційний базис економічного суперництва формується на двох рівнях: наднаціональному, який може бути віртуальним, зважаючи на активність розвитку мережевого бізнесу, зростання ролі інтернет-торгівлі, реальний і національний.

Нерівномірність розподілу на території нашої планети ресурсів різного роду загострила ситуацію в плані боротьби за частку ресурсного потенціалу. Економічне суперництво між країнами актуалізувало проблему дотримання національних інтересів, їх поєднання з національними інтересами інших країн у нинішніх геополітичних умовах, що може спричинити значні навантаження на глобальну економіку в умовах економічних війн. Наслідками економічної війни можуть бути:

- встановлення нової економічної рівноваги на світовому ринку через двосторонні перемовини або за посередництвом міжнародних економічних (СОТ, МВФ, Світового банку, АСЕАН, НАФТА та інших) чи політичних (ЄС, НАТО, ШОС) організацій;

- перерозподіл економічних, фінансових, трудових та інших ресурсів на глобальному економічному ринку;

- початок реальної війни через неможливість вирішення економічних непорозумінь дипломатичними зусиллями.

Таким чином, хоча політика використання інструментів економічного суперництва у короткостроковій перспективі має для національних економічних суб'єктів суттєвий позитивний вплив, проте, їх постійне завзяте використання стимулює інші країни вдатися до вживання схожих чи аналогічних заходів і докладання додаткових зусиль щодо захисту національного ринку від економічного впливу країн-економічних суперників. У результаті соціально-економічні втрати одержують не лише закордонні, а і внутрішні економічні суб'єкти, знижується обсяг світової торгівлі, зменшується обсяг фінансових надходжень зведеного бюджету, доходів юридичних та фізичних осіб, знижується, зупиняється або починається від'ємне економічне зростання, наслідком чого може стати економічна стагнація чи економічне

падіння, зростає кількість економічних кризових явищ у національній та глобальній економіці.

Отже, наслідки економічного суперництва у меншій чи більшій мірі є згубними для всіх сторін економічного протистояння. Окрім явних фінансових втрат, які несуть країни, проти яких застосовуються різні види та інструменти економічного суперництва (стимулювання незадовільного фінансового стану країни чи її деяких економічних агентів, зниження курсу національної валюти та купівельної спроможності громадян, погіршення соціальних стандартів у країні, зростання рівня безробіття), країни, які застосовують інструменти економічного суперництва також нестимуть економічні збитки (через зниження купівельної спроможності економічних суб'єктів інших країн звужуються зовнішні ринки збуту товарів, знижується обсяг виробництва продукції економікою, зростає рівень безробіття та збільшуються видатки зведеного бюджету з одночасним зменшенням його надходжень, стимулюється офіційна та неконтрольована трудова міграція із економічно постраждалих країн у більш стабільні та соціально-економічно розвинені і привабливі, що, у свою чергу, для країн-рецепієнтів трудових ресурсів створює додаткове навантаження на ринок робочої сили, для соціальної інфраструктури країн та стимулює зростання видатків бюджету країни).

1.3. Глобальне інституційне середовище економічного суперництва країн

Економічне суперництво країн на сучасному етапі економічного розвитку світової економіки ведеться передусім між гігантськими монополістичними об'єднаннями однієї і багатьох країн, країнами, міжнародними корпораціями, всередині країн між державними, монополістичними (в тому числі олігополістичними та змішаними) компаніями, а також фірмами

немонополізованого сектора національної та міжнародної економіки і різноманітними формами власності. Конкуренція перетворюється з регульованої на національному рівні на регульовану на міжнародному рівні. В умовах глобалізації центр конкуренції переміщується зі сфери обігу у сферу виробництва, з галузевого – на міжгалузевий, з національного – на інтернаціональний рівні тощо. Методами конкурентної боротьби є покращення якості вироблених товарів (робіт чи послуг), зміна дизайну, розширення та оновлення асортименту продукції відповідно до поточних вимог ринку, надання гарантій та післяпродажних послуг, тимчасове зниження цін, зміна умов оплати тощо. Водночас використовуються «мирні» методи обмеження конкурентної боротьби: укладення корпораціями та країнами таємних угод про єдину політику цін і розподіл ринків збуту, реалізацію великих науково-технічних та фінансово-економічних проектів, обмін інформацією з різних питань наукової, фінансової, валютної, технічної та ринкової стратегії [62]. Це вимагає складного регулювання.

Нестабільний стан глобальної економіки в посткризовий період вкотре привертає увагу представників різних наукових шкіл і практиків до проблеми управління глобальними економічними процесами. На порядку денному гостро стоїть питання про можливості та межі участі вже існуючих міжнародних інститутів у регулюванні світогосподарських зв'язків, необхідності їх модернізації або неминучості створення нових структур глобального управління, здатних мінімізувати негативний вплив глобалізації і забезпечити стабільність світової економічної системи. Дискусії навколо створення нової моделі управління розгортаються на численних міжнародних майданчиках, на яких піднімають проблеми забезпечення стійкого зростання, стабільності світової фінансової системи і фінансування розвитку, регулювання торгівлі та інвестицій, стійкості сировинних ринків і ряд інших питань.

Сучасна система регулювання світогосподарських зв'язків, яка остаточно сформувалася до кінця минулого століття, складається з різних елементів, має певну структуру, цілі та загальні характеристики: динамічність, взаємодію та

координацію з суб'єктами інших підсистем, комунікативність і інформаційність. В основі регулювання лежить система організаційно-правових форм і методів впливу тими чи іншими міжнародними (міждержавними, наддержавними, недержавними) суб'єктами й інструментами на об'єкти міжнародних економічних відносин. Суть такого глобального регулювання зводиться до ліквідації диспропорцій розвитку окремих елементів системи, а ефективність, безсумнівно, залежить від узгодженості дій всіх суб'єктів світового господарства.

Водночас існуюча глобальна інфраструктура міжнародної взаємодії дуже рухлива і розвивається досить асиметрично. У міру усунення диспропорцій і нерівномірного економічного розвитку окремих країн, регіонів і глобальної економіки в цілому в рамках системи не лише формується нове розташування сил, нові центри прийняття світогосподарських рішень, а й посилюються протиріччя між ними. Все це не може не позначитися на характері механізмів регулювання світогосподарських зв'язків, серед яких з'являються альтернативні механізми регулювання подібних міжнародних відносин і альтернативні інститути в рамках вже сформованих інструментів регулювання. Таким чином, спостерігаються два зустрічні процеси: під впливом зовнішніх ефектів відбувається зміна механізмів, яка, у свою чергу, трансформує саму систему.

Основні інститути глобальної економіки, що беруть участь у економічному суперництві представлені на рис.1.9. До них відносяться: міжнародні та національні інститути глобальної економіки, а також міжнародні (транснаціональні) корпорації та їх об'єднання. Останні виокремлюються в особливий інститут, адже вони, здійснюючи свою діяльність у різних регіонах світу, володіючи величезними фінансовими ресурсами, здійснюючи значимі прогресивні наукові дослідження, представляють собою одну з впливових сил в глобальній економіці. Всі три групи інститутів знаходяться у тісній взаємодії і взаємозалежності. Наприклад, велика компанія не може вийти на ринок будь-якої країни внаслідок високих адміністративних або митних бар'єрів.



Рис. 1.9. Інститути різного рівня взаємодії

** розроблено автором*

Отже, базуючись на дослідженнях попереднього питання, очевидно, що економічне суперництво без ефективного інституційного регулювання може мати далекосяжні руйнівні (і не тільки економічні) наслідки. Тому, на початку XXI століття інституційний контроль – як національний, так і глобальний – покликаний забезпечити поступальний розвиток національних економік, вберегти їх від можливих руйнівних наслідків і сприяти інтеграції у глобальну економіку, не порушуючи інтереси інших суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Різноманіття суб'єктів і наявність у них стільки ж різноманітних економічних інтересів та інструментів регулювання припускають узгодження їх діяльності з іншими учасниками. Таким чином, формування порядку денного і визначення пріоритетних напрямів регулювання, розробка і прийняття нових правил, моніторинг за їх виконанням, вироблення ефективніших механізмів знаходження компромісів щодо ключових протиріч розвитку стають ареною міжнародної взаємодії державних і недержавних суб'єктів економіки. Їх партнерство здатне вивести глобальне управління на якісно новий рівень. Контроль як інструмент забезпечення національної та глобальної безпеки у

XXI ст. є однією із найважливіших функцій будь-якої країни, міжнародної організації та міжнародного співтовариства загалом.

Сьогодні з упевненістю можна говорити про різноманіття поглядів і підходів представників різних наукових шкіл і течій до природи міжнародного регулювання світогосподарських зв'язків. У різні періоди часу були розроблені різноманітні теоретичні підходи, які зробили вагомий внесок у теорію управління глобальною економікою. Серед них можна виокремити нормативістський, структурно-функціональний, федералістський, регіоналістські та глобалістські підходи, положення яких, в тому чи іншому вигляді, лягли в основу діяльності сучасних міжнародних економічних організацій.

Розвиток глобальних процесів, низка локальних, регіональних і світових криз внесли корективи в уявлення про ефективність існуючої моделі управління, актуалізували теоретичні дослідження в галузі міжнародного регулювання глобальної економіки. Представники різних шкіл і наукових напрямів намагаються сьогодні запропонувати комплексний підхід до моделі глобального управління з урахуванням напрацювань альтернативних теорій і на його основі виробити новий механізм регулювання, що влаштовує більшість його учасників. Сформовані до теперішнього часу уявлення про можливу організацію глобального управління світогосподарськими зв'язками фактично зводяться до пошуку найбільш ефективних пропорцій участі державних, міжнародних і недержавних структур та інститутів в уже існуючих моделях глобального управління.

Економічне суперництво відбувається в умовах зростання ролі інформацію у відносинах між країнами, доступ до якої дозволяє їм змінювати стратегії своєї поведінки у глобальній економіці. Разом з тим, залучення країн з різними рівнями соціально-економічного розвитку ускладнює інституційні механізми регулювання. Тому реформування системи інституційного регулювання економічного суперництва країн потребує врахування тих змін

у зовнішньому середовищі, на галузевих і світових ринках, які вже формуються та зберігатимуться у майбутньому.

Національна і глобальна безпека залишаються одним із важливих аспектів інституційного регулювання економічного суперництва, адже їх дотримання дозволяє забезпечити захист життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства, держави і міжнародної спільноти, сталий розвиток суспільства, своєчасно виявляти, запобігати і нейтралізувати реальні та потенційні загрози національним і глобальним інтересам у сферах правоохоронної діяльності, боротьби з корупцією, прикордонної діяльності та оборони, міграційної політики, охорони здоров'я, охорони дитинства, освіти та науки, науково-технічної та інноваційної політики, культурного розвитку населення, забезпечувати свободу слова й інформаційну безпеку, соціальну політику та пенсійне забезпечення, розвиток житлово-комунального господарства, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності, монетарної та валютної політики, захисту інформації, ліцензування, промисловості та сільського господарства, транспорту та зв'язку, інформаційних технологій, енергетики та енергозбереження, функціонування природних монополій, використання надр, земельних та водних ресурсів, корисних копалин, сприяти захисту екології і навколишнього природного середовища та інших сфер державного і наднаціонального управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним і глобальним інтересам [123].

Інституційний механізм контролю економічного суперництва у глобальній економіці має два основні рівні: наднаціональний і державний національний. Тривалий час інституційна система на наднаціональному рівні вважалася досить стабільною, спроможною протистояти зовнішнім викликам та глобальній нестабільності. У різних сферах вона була спрямована на

вироблення єдиних правил гри на світовій арені та дотримання задекларованих принципів. Сьогодні доводиться констатувати порушення цілісності та стабільності системи глобальних інституцій, які були надійною протидією кризовим явищам у світовій економіці. Поширення вірусу COVID19 та безпрецедентні заходи безпеки, закриття кордонів поглибили існуючі проблеми в діяльності міжнародних організацій, і якщо раніше вони, організовуючи численні зустрічі та перемовини, не змогли досягти консенсусу при вирішенні певних питань, то віртуалізація відносин ще більше їх дистанціювала. Окрім того, варто визнати, що все більше операцій, діяльності переміщується у віртуальний сектор, формується мережева економіка. Такі зміни обґрунтовують поділ наднаціонального регулювання на віртуальну та реальну складову. Діджиталізація охопила не лише сферу особистих відносин та комунікації людини, а й економічних відносин, в яких основну роль починають відігравати інформаційні технології. Віртуалізація фінансових операцій доповнюється зростаючою кількістю електронних торговельних майданчиків та обсягом торгівлі через інтернет-магазини, впровадженням інформаційно-комунікаційних технологій. У 2020 р. така ситуація стала вимушеною через карантинні обмеження, однак показала переваги таких змін для споживачів та продавців. Водночас у даному контексті варто зазначити про появу фіктивних фінансових компаній, зростання спекулятивних операцій, що поглиблює нестабільність глобальної економіки з огляду на слабкий інституційний базис регулювання цих процесів.

Зазначимо, що існуюча глобальна інфраструктура міжнародної взаємодії країн у реальному вимірі розвивається доволі асиметрично, тому утворюються нові центри прийняття глобальних рішень і водночас посилюються суперечності між ними. Загалом це впливає на характер механізмів регулювання світогосподарських зв'язків та взаємодії різних інститутів, тому можна говорити про утворення так званих «інституційних пасток», коли інституція не спроможна вирішити покладені на неї завдання, порушується

баланс сил всередині неї та знижується ефективність її діяльності. За таких умов її вплив на економічні процеси послаблюється.

Наднаціональне регулювання економічного суперництва здійснюється міжнародними організаціями (ООН, СОТ, ЮНКТАД, МТЦ та ін.), регіональними міждержавними організаціями та їх законодавчими (наприклад, Європарламент) чи виконавчими органами (Європейською Комісією) – Європейським Союзом, НАФТА, АСЕАН, Митним Союзом Росії, Білорусії, Казахстану та Вірменії, ШОС, БРІКС та ін. Якщо деталізувати дані інституції, то можна доповнити їх поділ за галузевою ознакою або сферою регулювання, і ці організації можуть мати статус або міжнародних, або регіональних, і сприяють координації діяльності учасників ринків окремих товарів (рис. 1.10).



Рис.1.10. Інституційний механізм регулювання економічного суперництва у глобальній економіці

** розроблено автором*

Глобальна економічна політика і проблеми світової торгівлі є об'єктом діяльності багатьох регіональних, галузевих глобально-універсальних інститутів – як міжурядових, так і неурядових. Усі вони створюють систему міжнародних організацій, що здійснюють координацію і багатостороннє регулювання міжнародної торгівлі. Основні напрями діяльності в цій сфері передбачають створення договірно-правової основи торговельно-економічних відносин. Включаючи найважливіші принципи та норми; вироблення домовленостей щодо застосування на національному рівні комплексу торговельно-політичних засобів впливу на міждержавні зв'язки; сприяння досягненню домовленостей і розв'язанню спірних проблем; обмін інформацією і досвідом організації торговельно-економічних зв'язків.

Регулювання економічного суперництва на національному рівні здійснюється державними представницькими та виконавчими органами окремої країни. Він забезпечується державними органами законодавчої (парламентський контроль чи контроль місцевих представницьких органів) і виконавчої влади окремої країни (фіскальними органами, прикордонною, фітосанітарною, екологічною та іншими службами) чи місцевими органами виконавчої влади. На національному рівні держава має можливості використовувати інструменти державного контролю – це діяльність державних органів щодо запобігання, виявлення та припинення дій, що суперечать встановленим державним нормам і правилам [172]. Відповідно, державний контроль спрямований на вирішення завдань управління, тому його використання як інструменту забезпечення національної безпеки відповідає цілям управління, що зумовлені геоекономічними та геополітичними закономірностями розвитку країни, економічного блоку чи міжнародної економіки. Суть державного контролю як інструменту забезпечення національної безпеки полягає у тому, щоб за допомогою перевірок та спостереження за небажаними явищами чи процесами, виявлення, попередження та припинення протиправної поведінки з боку будь-кого [13] чи інших інструментів забезпечити конкурентні переваги та ефективний захист

для національної економіки, її суб'єктів і суспільства загалом. Функції державного контролю як інструменту забезпечення національної безпеки залежать від цілей національної економіки чи економічного блоку, інтереси якого він забезпечує та дії економічних законів. Суб'єкти державного контролю як інструменту забезпечення національної економічної безпеки представлені на рис. 1.11.

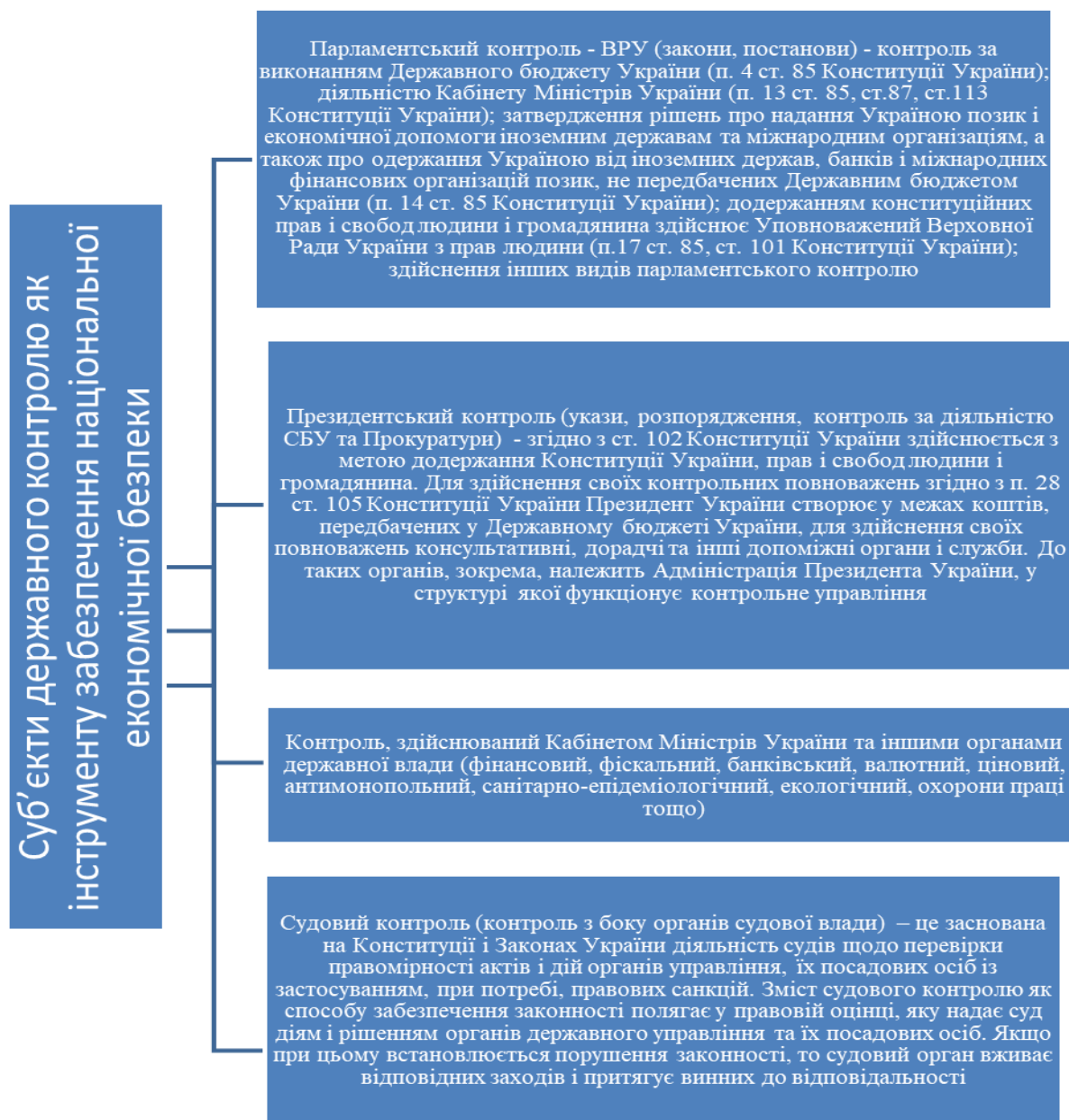


Рис. 1.11. Суб'єкти державного контролю як інструменту забезпечення національної економічної безпеки

* розроблено автором

У державному контролі, як функції зовнішньо-, внутрішньо-економічного і безпекового управління, ефективно проявляється його суть. Для того, щоб успішно управляти функціями зовнішньо-, внутрішньо-економічної і безпекової діяльності, економічний блок, країна чи її органи, повинні чітко уявляти результати свого управлінського впливу на об'єкти управління. На національному рівні, залежно від суб'єктів та сфери діяльності інститутів, виокремлюють такі види державного контролю як інструменту забезпечення національної економічної безпеки: парламентський контроль, президентський контроль, контроль, здійснюваний органами державної влади (фінансовий, фіскальний, банківський, валютний, ціновий, антимонопольний, санітарно-епідеміологічний, екологічний, охорони праці тощо), судовий контроль. В останні роки актуалізуються питання контролю у галузі охорони навколишнього природного середовища, тим більше, що зміна клімату залишається глобальною проблемою, але не всі країни готові до вирішення цих питань, навіть із фінансової точки зору, адже будь-які заходи у цьому контексті потребують достатньо фінансових ресурсів.

Зміни в інституційному забезпеченні економічного суперництва можуть відбуватися як з ініціативи суб'єктів наднаціонального рівня, так і національного, як правило, причиною цього є загострення відносин між країнами через неузгодження національних інтересів, можуть супроводжуватися структурними або ж функціональними змінами.

Базисом інституційного регулювання міжнародної торгівлі залишається Світова організація торгівлі, яка сформувала пласт угод, що визначають умови торгівлі між країнами, застосування тарифних та нетарифних обмежень. Разом з тим, трансформація ГАТТ в СОТ у 1994 р. розширила членство країн у цій організації, однак суперечності інтересів стали на заваді завершенню раунду Доха, який було започатковано у 2001 р. на четвертій конференції СОТ. Для країн, що розвиваються, результати цього Раунду мали велике значення, адже включали досягнення домовленостей у тих сферах, які є важливими для їхніх економік, в тому числі питання нетарифних заходів, прав інтелектуальної

власності, сільського господарства та ін. [253]. І лише у 2013 р. було досягнуто певних домовленостей щодо Угоди про сприяння торгівлі. СОТ стала прикладом того, як різносторонність інтересів може призвести до розбалансування вже досягнутих цілей. Водночас СОТ не лише встановлює правила для країн, але й дає механізми їх вирішення, встановлює дієву процедуру врегулювання, що дозволяє стримувати порушення правил країнами та винесення відповідних рішень, адже на будь-якому етапі країни можуть на основі консультацій та погодження досягти компромісу. Окрім того, переформатування сил у глобальній торгівлі створило нові виклики для країн та багатосторонньої торгівлі, поява нових гравців, зокрема, Китаю, Індії, змістила акценти у діяльності організації, сприяла появі коаліцій країн. Справді, СОТ була зразковою інституцією, яка виконувала свої завдання, однак експерти схиляються до думки про інституційну реформу, яка вже неодноразово була на порядку денному [177].

Впливовою організацією у сфері регулювання відносин між країнами та глобальною економікою є Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), створена у 1964 р. і яка повинна була сприяти розвитку інтеграції країн що розвиваються, та найменш розвинених у світову економіку, адже на той час зберігалася значна конфронтація між країнами. Сьогодні сфера її діяльності охоплює економічні та правові аспекти сучасної міжнародної торгівлі та економічного розвитку, спрямована на встановлення принципу партнерства та досягнення цілей розвитку. Організація постійно переглядає свою діяльність і встановлює рекомендації відповідно до нових глобальних викликів, розширюючи питання охорони навколишнього середовища та гуманітарної допомоги, допомагає у переговорних процесах між країнами, тісно співпрацюючи із Світовим банком, Міжнародним валютним фондом, СОТ. У 2019 р. було реалізовано 227 проектів вартістю 44 млн дол. США у 57 країнах з метою проведення економічних реформ і розширення можливостей людей [262].

Активного розвитку під впливом процесів глобалізації набувають регіональні організації, які природно спрямовані на реалізацію, захист та розширення інтересів країн свого регіону. Поряд із ЄС, який має довгу історію, є прикладом гармонізації та уніфікації основних напрямів політики країн-членів, в тому числі і спільної зовнішньої політики щодо третіх країн, утверджує свій вплив АСЕАН, переглянула формат своєї діяльності НАФТА.

Проте, варто зазначити, що із зростанням економічної та військово-політичної могутності країн БРІКС (КНР, Індії, Бразилії, Росії та Південно-Африканської Республіки), Туреччини, Мексики та інших економічний баланс порушується і СОТ та інші міжнародні економічні організації не в змозі ефективно усувати новоутворені дисбаланси та порушення умов домовленостей.

Зокрема, на увагу заслуговує нова економічна політика США, яку обрали за часів Президента Трампа, зокрема щодо Китаю та Ірану. Враховуючи потужність та об'єм економік США, Канади, Мексики та КНР, економічні негаразди та непорозуміння у відносинах між цими країнами суттєво впливають на всю світову економіку. У цих умовах КНР виступає за багатосторонню систему світової економіки і реформування Світової організації торгівлі.

Прототипом нового органу, який мав би достатні важелі впливу на світову економіку, міг би стати G20. Проте, враховуючи досвід Президентства Дональда Трампа у США, можна констатувати, що одна людина із достатнім обсягом владних повноважень та доступом до економічних ресурсів здатна розбалансувати світову економіку і завдати економічних збитків контрагентам незважаючи на дво- та багатосторонні економічні домовленості чи правила світових економічних організацій. Важливим є той факт, що у G20 представлені країни із авторитарним та тоталітарним стилями управління (Туреччина, Росія, КНР та інші), які можуть легко поступитися економічними інтересами власних країн та світового співтовариства задля досягнення військових, політичних чи інших неекономічних інтересів і надання їм «права вето» на ухвалення

міжнародних економічних домовленостей може призвести до ще більшого паралічу управління світовою економікою (показовим прикладом може бути поведінка і голосування окремих постійних членів Ради Безпеки ООН, які, блокуючи «правом вето» резолюції цього органу не дають можливості досягнути миру на території Сирії та України). Тому цілком справедливо все частіше мова йде про реформування Ради Безпеки ООН, або навіть створення «міжнародно-правового утворення нового покоління..., об'єднання варто було б наділити апаратом примусу» [66].

Тому, на нашу думку, нові міжнародні економічні організації повинні будуватися навколо та за безпосередньої участі Європейського Союзу, Канади, США, Австралії, Японії та інших ліберальних демократичних економічно розвинених країн, а в основу домовленостей мають бути покладені принципи економічної співпраці європейських країн, які функціонують у межах Європейського Союзу, що відповідатиме інтересам всієї міжнародної спільноти та світової економіки, а не інтересам окремих країн. Попередником цієї організації може бути G7 як об'єднання країн із подібними економічними та світоглядними поглядами і позиціями.

Таким чином, будь-які зміни у середовищі, в якому відбувається економічне суперництво країн та інших суб'єктів міжнародних економічних відносин, потребує інституційної цілісності та координації, адже водночас спрощуються умови співробітництва, навіть виникає такий термін як «віртуальна дипломатія», у той же час, руйнуються традиційні способи комунікації, взаємної допомоги та підтримки, що ускладнює можливість вироблення єдиних правил поведінки усіх суб'єктів у глобальній економіці та збереження балансу інтересів.

Висновки до розділу 1

1. Узагальнення сучасних тенденцій розвитку глобальної економіки відображає посилення динамізму світової економіки і поглиблення тісноти зв'язків між її суб'єктами на всіх рівнях, збільшення економічних протистоянь між країнами із різними технологічними укладами та рівнем соціально-економічного розвитку, причому динаміка розвитку суттєво різниться. За цих умов країни змушені досягати консенсусу в реалізації національних інтересів, конкурентних переваг, враховуючи суперництво між країнами, економічний егоїзм, прагнення отримати переваги над іншими в усіх сферах суспільного життя.

2. Розглянуто трактування причин виникнення протистоянь у економічному плані та завоювання лідерства на світових ринках, зокрема через використання заборонених методів конкурентної боротьби та торговельні війни. У даному контексті виокремлено геоекономічні ареали глобальної економіки із врахуванням інноваційно-технологічних чинників, що зумовлюють збільшення видатків на НДДКР у певних регіонах світу. Встановлено особливості сучасного етапу, що трансформують структуру світової економіки через зміну центрів сили, що є загрозою для формування нового світового порядку. Здійснено деталізацію стадій погіршення економічних відносин між країнами до економічного суперництва через виникнення суперечливих ситуацій або конфліктів із встановленням нової економічної рівноваги у глобальній економіці.

3. Зважаючи на передумови загострення економічних відносин між країнами до стану суперництва, які є визначальними тенденціями міжнародних економічних відносин у XXI ст. Із врахуванням сучасних тенденцій розглянуто роль та вплив міжнародних організацій на економічне суперництво країн із використанням різнопланових заходів впливу. Водночас охарактеризовано основні види економічного суперництва через впровадження ефективної економічної політики, зокрема в умовах вільної торгівлі та сформовано наслідки економічного суперництва, що несуть країни через неефективні

інструменти економічного суперництва. Глобальна інфраструктура на сьогодні знаходиться в стані переформатування, адже не всі організації можуть надалі забезпечувати виконання своїх функцій за умови зростаючих викликів та загострення відносин між країнами.

Основні результати розділу опубліковані у працях [21; 22; 25; 26; 28; 41; 48; 50].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ІМПЕРАТИВІВ ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

2.1. Методологія дослідження економічного суперництва в глобальній економіці

Економічне суперництво країн у глобальній економіці потребує формування відповідного методологічного базису, який слугуватиме основою реалізації стратегічних інтересів країн і врахування усіх факторів впливу та стратегічних імперативів. Традиційно ідентифікація країн-основних суперників здійснюється на основі визначення позицій країн за рядом показників, які відображають основні складові соціального-економічного розвитку, або ж на основі індексного підходу. Відсутність єдиної методики оцінювання позицій країни за рівнем економічного суперництва породжує численні непорозуміння та підміну понять. Зокрема, як ми уже вказували, у багатьох дослідженнях економічна конкуренція розглядається за змістовим навантаженням як синонім економічному суперництву, відповідно, рівень конкурентоспроможності країни виступає вимірником стану економічного суперництва. Вважаємо такий підхід не цілком об'єктивним, адже, виходячи із деталізованого у розділі 1 тлумачення зазначених понять, економічна конкуренція може бути лише одним із вимірників економічного суперництва.

Економічне суперництво країн у глобальній економіці та конкуренція як основний його драйвер перебувають у центрі уваги вітчизняних і зарубіжних науковців, міжнародних дослідницьких центрів. Міжнародні організації проводять оцінювання та ранжування за показниками, які відображають як саму глобальну конкурентоспроможність, так і її складові. Водночас є проблеми методологічного характеру, пов'язані із неможливістю формування статистичних даних для багатьох країн світу. Наприклад, для окремих країн світу варто було б здійснити аналіз конкурентоспроможності, щоб виявити

конкурентні переваги, однак зробити це неможливо (наприклад, Афганістан). Окрім того, в останні два роки змінено методологію визначення індексу глобальної конкурентоспроможності та представлення його у версії 4.0, що пов'язане зі змінами, які спричинила революція 4.0, необхідністю охоплення країн із різним рівнем економічного розвитку, зростанням відкритості ринків поряд із застосуванням захисних заходів в окремих сферах.

Взаємозалежність національних економік як об'єктивний наслідок процесів глобальної інтеграції повинна передбачати наближення країн одна до одної за соціально-економічними показниками. Доводиться констатувати, що оцінювання національні економіки лише з позицій забезпечення необхідних темпів економічного зростання є неповним. Як підтверджують емпіричні розрахунки, країни є поляризованими за показниками соціально-економічного розвитку, екологічного навантаження на економіку, привабливості для іноземних інвесторів і зарубіжних торговельних партнерів. Якщо ж оцінювати конкурентоспроможність країни, то безумовно, одним із головних показників є Індекс глобальної конкурентоспроможності, який визначається Світовим економічним форумом. Він містить значну кількість сфер дослідження, охоплює внутрішній ринок країни, макроекономічні показники, інфраструктуру та розвиток інституцій, освіту, ринок праці, інноваційну економіку та інші. Водночас є фактори, які не враховані при оцінці конкурентоспроможності, проте суттєво можуть впливати на позиції країни у глобальному просторі, наприклад, мілітаризація та екологізація національних економік, що відображають базові стратегічні імперативи суперництва країн.

Традиційно конкурентоспроможна економіка асоціюється з економікою, для якої характерним є високий рівень ВВП або ж ВВП на одну особу. Позиціонування країн у координатах [індекс глобальної конкурентоспроможності; ВВП на одну особу] показує, що є країни, наприклад, Китай, які є конкурентоспроможними при невисокому ВВП на одну особу, та Катар, Люксембург, Сінгапур з високим ВВП на одну особу, які мають таку ж конкурентоспроможність як країни з набагато нижчим показником.

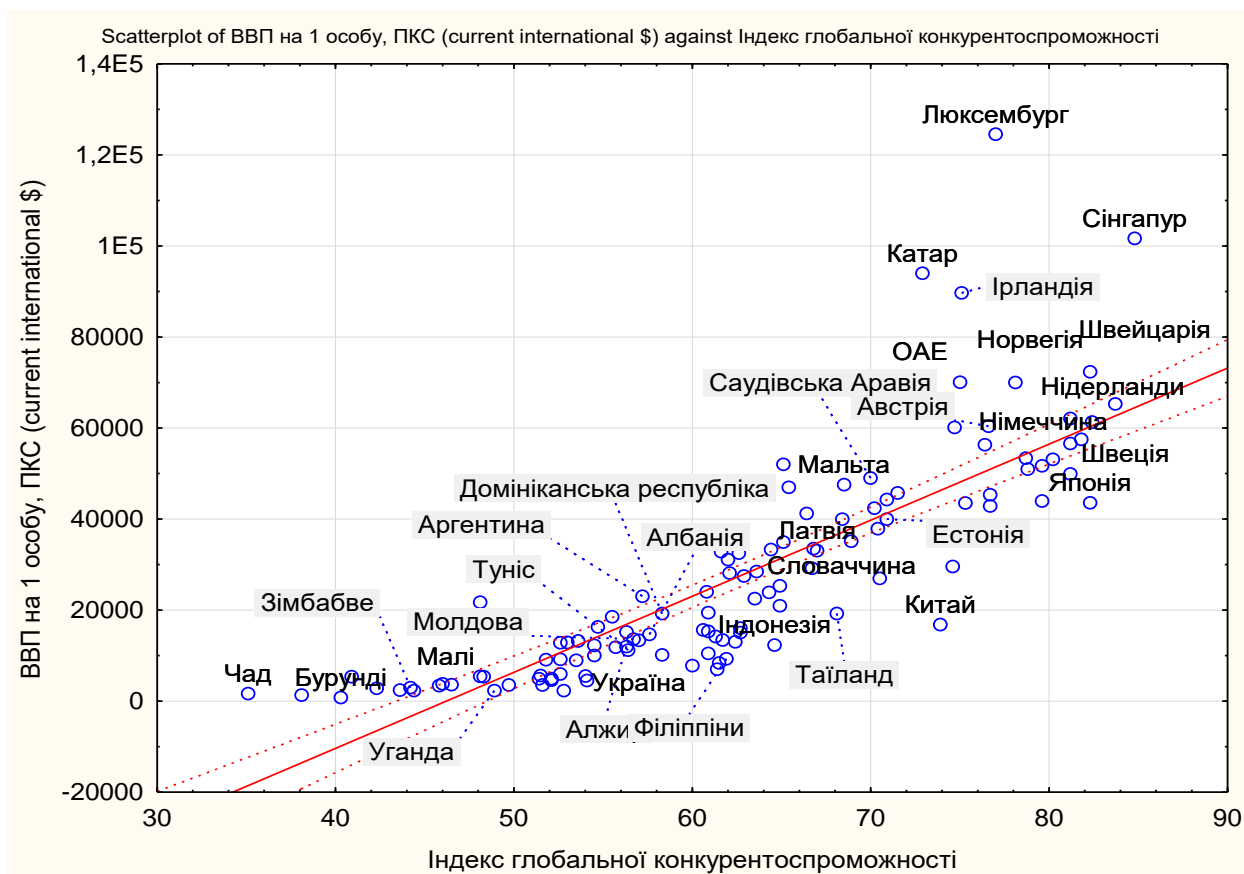


Рис. 2.1. Позичування країн за Індексом глобальної конкурентоспроможності та ВВП на одну особу у 2019 р.

** побудовано автором за даними Світового економічного форуму та Світового банку*

При аналізі рівня економічного суперництва країн варто враховувати стан їхньої військово-економічної потужності, що оцінюється Індексом військової сили. Індекс Global Firepower (GFP) визначається на основі більш ніж 50 показників і відображає не лише військову складову, але й розвиток інфраструктури, географічні показники, володіння ресурсами, видатки бюджету на оборону та ін. За результатами оцінювання позиціонування країн за такими показниками як Індекс військової сили та Індекс глобальної конкурентоспроможності встановлено, що вибірка країн, що досліджуються, є неоднорідною, проте багато країн-лідерів за рівнем конкурентоспроможності підкріплюють власні позиції військовими чинниками, лідерами за якими є США, Росія, Китай, Індія і Франція. Така тенденція буде зберігатися і у майбутньому, бо жодна країна не відчуває себе у безпеці через зростання

амбіцій країн в претендентстві на світове лідерство, погіршення відносин між ними, виникнення локальних збройних конфліктів, зростання ймовірності терористичних загроз. Питання поєднання жорстких та м'яких інструментів у зовнішній політиці країни для вирішення проблем безпеки на практиці залишається відкритим [217]. Тому інструмент сили все частіше стає вирішальним при розв'язанні суперечок між країнами. Навіть країни, які є історично мирними та неконфліктними, в союзники обирають сильні з військової точки зору країни. Прикладом може бути Бразилія – країна мирних перемовин, яка в останні роки змінює свою військову доктрину та стратегію національної оборони [220] як член БРІКС: у рейтингу країн за Індексом військової сили у 2015 р. вона займала 22 позицію, а у 2019 р. – 13. Серед лідерів країн Південно-Східної Азії – Індонезія, яка посіла 16 місце у 2019 р.

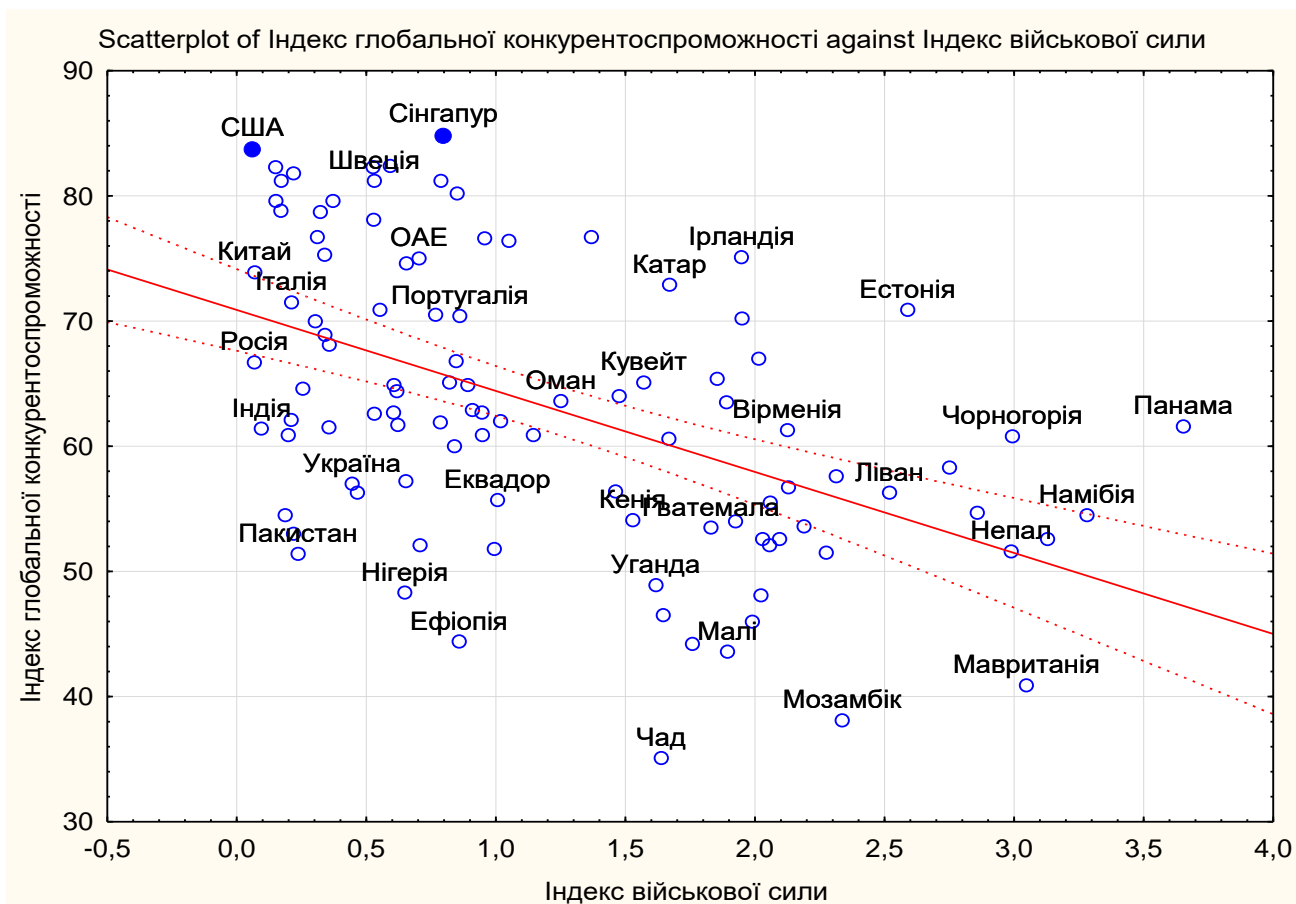


Рис. 2.2. Позичування країн за Індексом військової сили та Індексом глобальної конкурентоспроможності в 2019 р.*

* побудовано автором за даними Світового економічного форуму та *Global Firepower*

Функціонування країн у глобальному просторі відповідно до встановлених норм та вимог, підпадає під регулюючий вплив міжнародних організацій. Зокрема, задекларовані міжнародними організаціями цілі розвитку на практиці обертаються для країн великим тягарем, у тому числі й фінансовим. Мова йде про такі імперативи економічного суперництва як екологізація та соціалізація (рис. 2.3, рис. 2.4), у тому числі через підвищення соціальної відповідальності бізнесу.

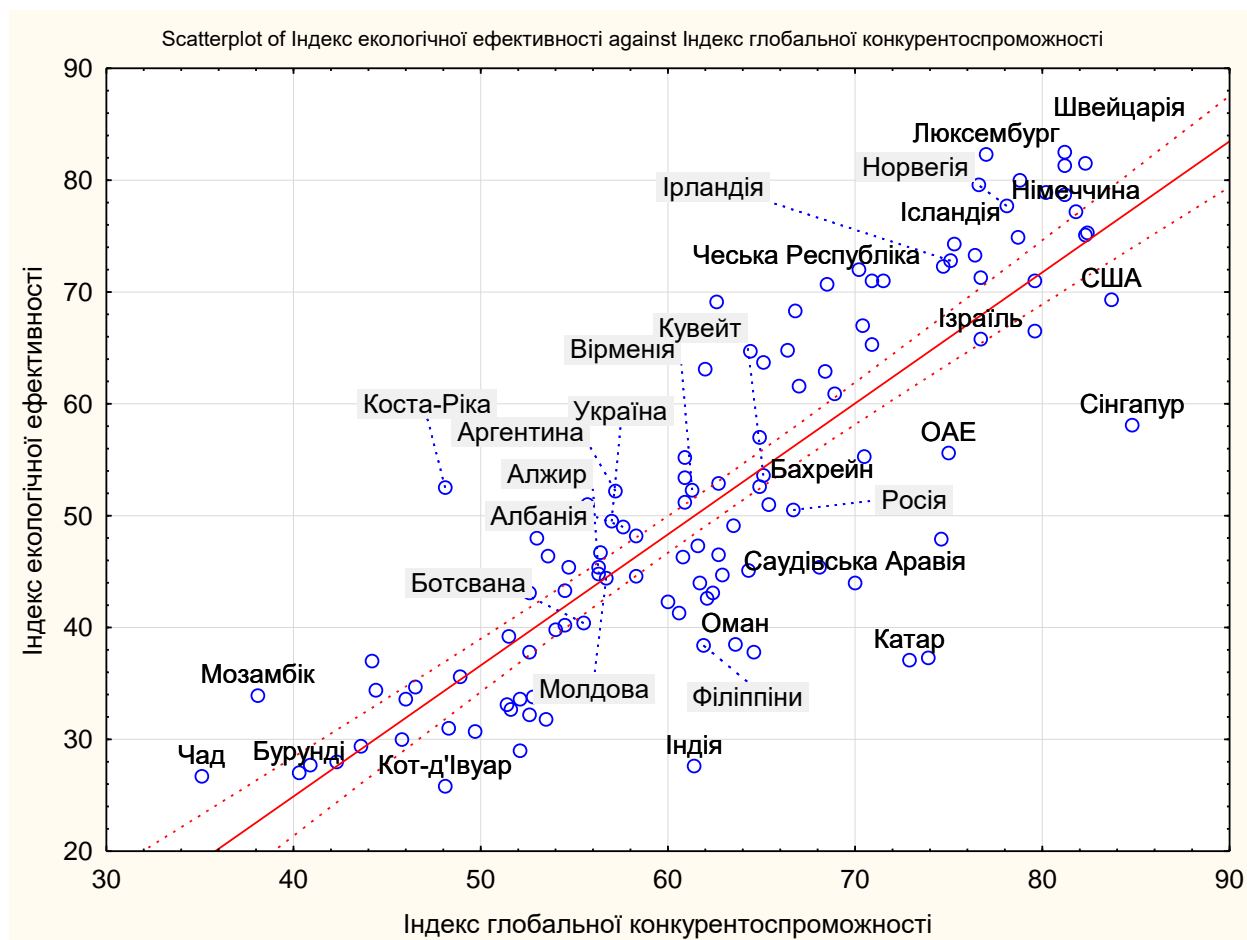


Рис. 2.3. Позичування країн за Індексом глобальної конкурентоспроможності та Індексом екологічної ефективності у 2019 р.

** побудовано автором за даними Світового економічного форуму*

Для кількісного відображення базових імперативів економічного суперництва країн пропонуємо такі показники: Індекс легкості ведення бізнесу; ВВП на 1 особу, ПКС (current international \$); високотехнологічний експорт (% від промислового експорту); військові витрати (% від ВВП); військові витрати (% від загальних державних витрат); експорт товарів і послуг (% ВВП); імпорт

товарів і послуг (% ВВП); промисловість, додана вартість (% ВВП); приватні користувачі інтернет (% від чисельності населення); Індекс екологічної ефективності; Індекс соціального прогресу. Позиціонування країн за цими показниками представлено у Додатку Б.

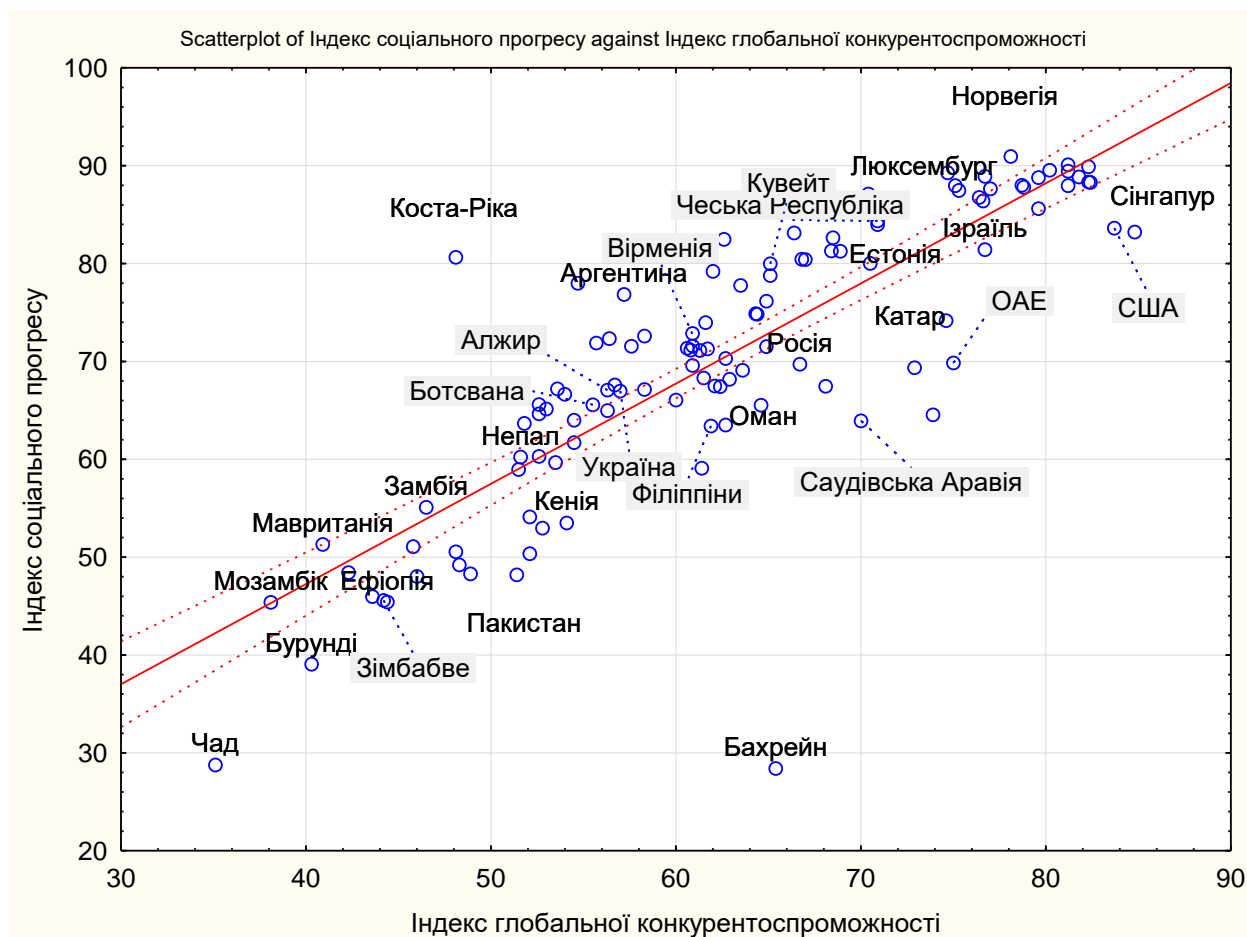


Рис. 2.4. Позиціонування країн за Індексом глобальної конкурентоспроможності та індексом соціального прогресу у 2019 р.

** побудовано автором за даними Світового економічного форуму*

Використаємо інструментарій описової статистики для аналізу розподілу країн за рівнем конкурентоспроможності у світі за період 2009-2019 рр. та оцінимо ступінь його нормованості (рис. 2.5, Додаток В, рис. В.1-В.6). Побудовані одновимірні гістограми вказують на однорідність вибірки, проте це не може вважатися у нашому випадку позитивним, адже зусилля світової спільноти і самих країн в останні десятиліття спрямовані на досягнення Цілей тисячоліття (до 2015 р.), а тепер – Цілей сталого розвитку (до 2030 р.), в яких

передбачена активізація усіх тих сфер життєдіяльності суспільства, які забезпечують підвищення її конкурентоспроможності.

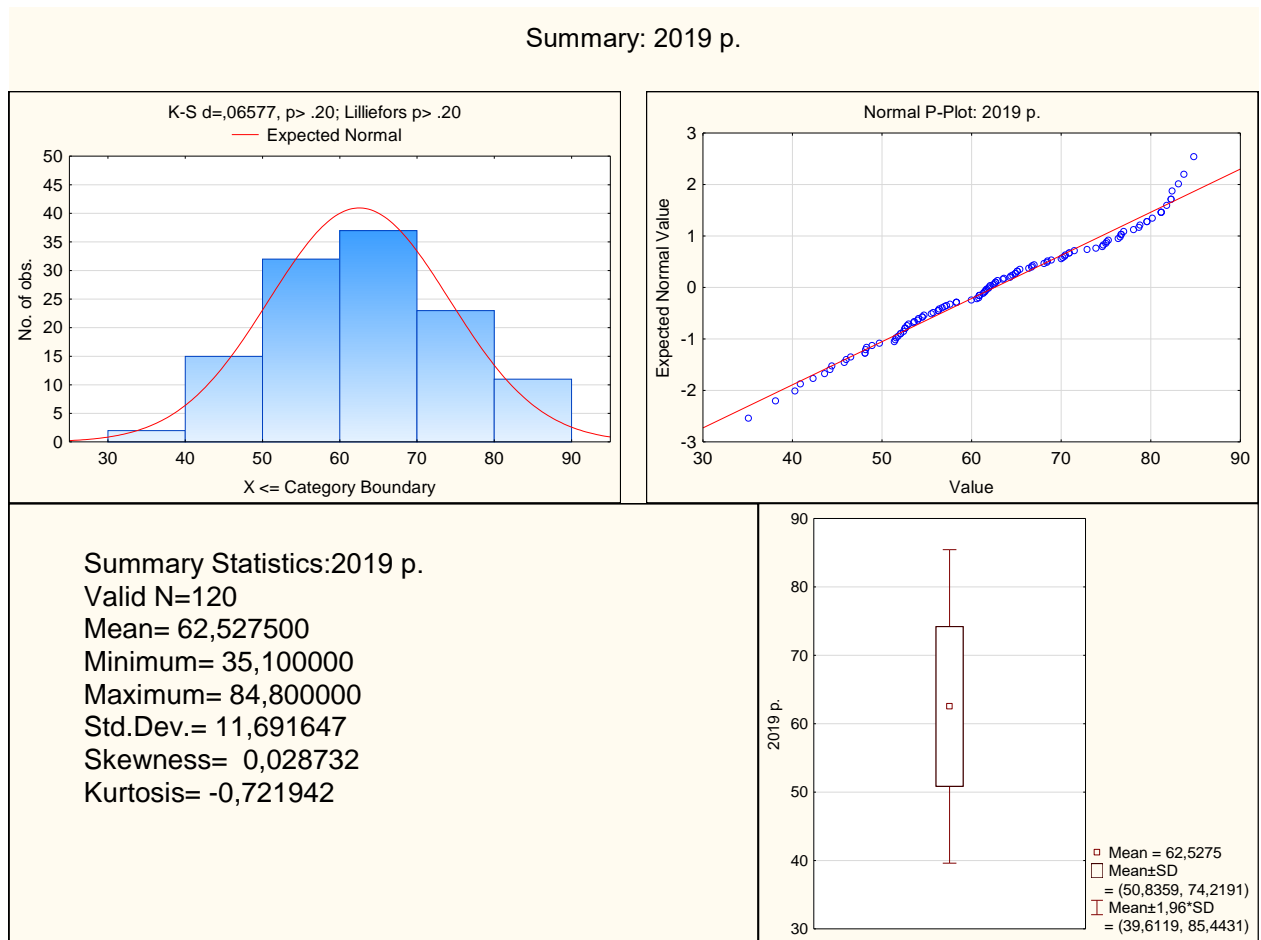


Рис. 2.5. Розподіл країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності у 2019 р.

** побудовано автором за даними Світового економічного форуму*

Країни проводять внутрішні реформи для підвищення рівня власної конкурентоспроможності та у відповідь на дії країн-суперників. Висунемо гіпотезу про існування клубної конвергенції між ними за рівнем конкурентоспроможності. Проаналізуємо стійкість груп країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності та розрахуємо матриці переходів для кожного з обраних періодів. У нашому випадку у вибірку увійшло 120 країн, для яких були сформовані ряди даних за період 2009-2019 рр., які у свою чергу розподілено на 4 кватилі – клуби в порядку зростання значення показника глобальної конкурентоспроможності. Відповідно, 4-ий клуб сформували країни із найбільшим рівнем конкурентоспроможності. У 2009-2010 рр. відбулося

лише 10 переходів країн між групами: понизили свій статус такі країни як Чехія, Ботсвана, Домініканська Республіка, Мексика, Сенегал (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Структура переходів країн між клубами в 2009-2019 рр.

Квартилі/кількість переходів		Кінцевий стан				Кількість країн	Напрямок переходу	Країни
		1	2	3	4			
Початковий стан	1		7			7	1_2	Албанія, Вірменія, Боснія і Герцеговина, Еквадор, Кенія, Киргизстан, Парагвай
							2_1	Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Іран, Руанда, Сенегал
	2	6		7		13	2_3	Болгарія, Колумбія, Хорватія, Греція, Казахстан, Латвія, Румунія
							3_2	Ботсвана, Бразилія, Індія, Йорданія, Чорногорія, Панама
	3	1	6		3	10	3_1 3_4	Коста-Ріка Італія, Іспанія, Естонія
	4			3		3	4_3	Чехія, Чилі, Саудівська Аравія
Кількість країн		7	13	7	3	33		

* розраховано автором за даними Світового економічного форуму

Аналогічні матриці було побудовано для таких років із розрахунками напрямів переходу та ідентифікацію країн (Додаток В, табл. В.1-В.9): у 2012-2012 рр. було 16 переходів, у 2012-2013 рр. – 15, у 2013-2014 рр. – 15, 2014-2015 рр. – 16, 2015-2016 рр. – 6, 2016-2017 рр. – 16, 2017-2018 рр. – 2, 2018-2019 рр. – 11.

Загалом, матриця переходів країн між клубами за аналізований період (при початковому періоді – 2009 р. і кінцевому 2019 р.) вказує на 33 переходи країн, причому лише одна країна зробила різкий перехід між клубами – це Коста-Ріка.

За результатами проведених розрахунків можна стверджувати, що переходи між групами існують, проте їхня частота доволі низька, причому різкі переходи відсутні, що вказує на слабку конвергенцію.

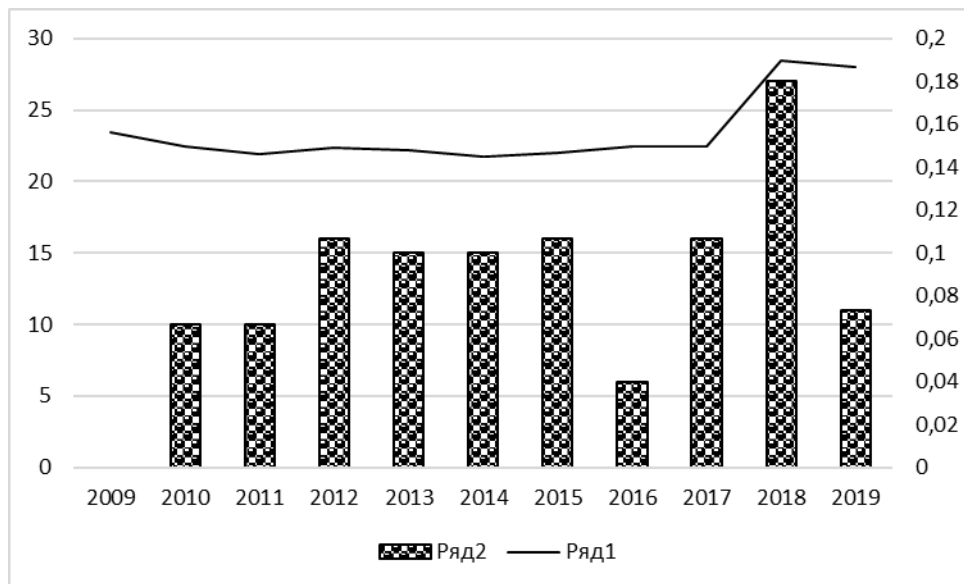


Рис. 2.6. Динаміка коефіцієнта варіації (ряд 1) і числа переходів (ряд 2)

**побудовано автором*

Для вибірки країн для усіх років розрахуємо коефіцієнт варіації. У нашому випадку отримано 11 значень коефіцієнту та 10 переходів. Вважається, що ряд є однорідним, якщо коефіцієнт варіації не більший 10%, якщо ж він коливається в межах 10-15% – спостерігається середня варіабельність, при значенні коефіцієнта понад 15% – присутня значна варіабельність (мінливість). Результати розрахунків представлено у табл. 2.2. Для останніх двох років характерною є значна мінливість, а для 2018 р. – максимальна кількість переміщень і найвища мінливість.

Таблиця 2.2

Результати розрахунку коефіцієнту варіації для вибірки країн

2009	15,64%		значна
2010	14,97%		Майже середня варіабельність
2011	14,63%		
2012	14,90%		
2013	14,78%		
2014	14,52%	min	
2015	14,66%		
2016	14,99%		
2017	14,97%		
2018	18,96%	max	значна
2019	18,70%		значна

** розраховано автором*

Участь країн у міжнародній торгівлі залишається одним із чинників, що впливає на її конкурентні позиції, адже країни-лідери світової торгівлі, як правило, визначають тренди розвитку світового ринку товарів та послуг. Країни по різному відкривають свої ринки, особливо для імпорту товарів. В той же час, розширення експортних можливостей залишається у пріоритеті. Динаміка розвитку міжнародної торгівлі та розвитку глобальної економіки тісно взаємопов'язані. Взаємозалежність між розміром світового експорту й імпорту та світовим валовим внутрішнім продуктом ми проаналізуємо у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка світового експорту й імпорту та світового валового внутрішнього продукту у 1991-2018 рр. *

Рік	ВВП, Y_i	Експорт, X_{1i}	Імпорт, X_{2i}	Y_i^2	X_{1i}^2	X_{2i}^2	$Y_i X_{1i}$	$Y_i X_{2i}$	$X_{1i} X_{2i}$
1991	23.943	4.489	4.473	573.267249	20.15112	20.00773	107.4801	107.097	20.0793
1992	25.426	5.065	4.958	646.481476	25.65423	24.58176	128.7827	126.0621	25.11227
1993	25.838	4.909	4.803	667.602244	24.09828	23.06881	126.8387	124.0999	23.57793
1994	27.753	5.427	5.309	770.229009	29.45233	28.18548	150.6155	147.3407	28.81194
1995	30.865	6.428	6.296	952.648225	41.31918	39.63962	198.4002	194.326	40.47069
1996	31.549	6.725	6.605	995.339401	45.22563	43.62603	212.167	208.3811	44.41863
1997	31.436	6.975	6.82	988.222096	48.65063	46.5124	219.2661	214.3935	47.5695
1998	31.367	6.888	6.769	983.888689	47.44454	45.81936	216.0559	212.3232	46.62487
1999	32.529	7.136	7.052	1058.13584	50.9225	49.7307	232.1269	229.3945	50.32307
2000	33.582	7.913	7.897	1127.75072	62.61557	62.36261	265.7344	265.1971	62.48896
2001	33.383	7.666	7.679	1114.42469	58.76756	58.96704	255.9141	256.3481	58.86721
2002	34.669	8.046	7.973	1201.93956	64.73812	63.56873	278.9468	276.4159	64.15076
2003	38.9	9.337	9.259	1513.21	87.17957	85.72908	363.2093	360.1751	86.45128
2004	43.812	11.352	11.214	1919.49134	128.8679	125.7538	497.3538	491.3078	127.3013
2005	47.459	12.926	12.747	2252.35668	167.0815	162.486	613.455	604.9599	164.7677
2006	51.443	14.849	14.545	2646.38225	220.4928	211.557	763.8771	748.2384	215.9787
2007	57.969	17.272	16.865	3360.40496	298.322	284.4282	1001.241	977.6472	291.2923
2008	63.616	19.718	19.336	4046.99546	388.7995	373.8809	1254.38	1230.079	381.2672
2009	60.34	15.886	15.514	3640.9156	252.365	240.6842	958.5612	936.1148	246.4554
2010	66.037	18.927	18.388	4360.88537	358.2313	338.1185	1249.882	1214.288	348.0297
2011	73.358	22.48	21.834	5381.39616	505.3504	476.7236	1649.088	1601.699	490.8283
2012	75.046	22.843	22.132	5631.90212	521.8026	489.8254	1714.276	1660.918	505.5613
2013	77.19	23.471	22.742	5958.2961	550.8878	517.1986	1811.726	1755.455	533.7775
2014	79.297	23.875	23.239	6288.01421	570.0156	540.0511	1893.216	1842.783	554.8311
2015	75.002	21.292	20.788	5625.3	453.3493	432.1409	1596.943	1559.142	442.6181
2016	76.104	20.895	20.409	5791.81882	436.601	416.5273	1590.193	1553.207	426.4461
2017	80.886	22.954	22.394	6542.545	526.8861	501.4912	1856.657	1811.361	514.0319
2018	85.791	25.107	24.651	7360.09568	630.3614	607.6718	2153.955	2114.834	618.9127
Разом	1414.6	380.851	372.691	83399.939	6615.634	6310.338	23360.34	22823.59	6461.046

*розраховано автором за даними Світового банку, трлн. дол. США

Проаналізуємо залежність розміру світового ВВП від світового експорту. Для цього розраховуємо рівняння регресії. Рівняння лінії регресії має загальний вигляд:

$$\hat{y} = a_0 + a_1x \quad (2.1)$$

де \hat{y} – вирівняне значення результативної ознаки; x – факторна ознака; a_0, a_1 – параметри рівняння.

У нашому випадку рівняння матиме вигляд: $\hat{y} = 11,48536259 + 2,869888348x$. Отже, із збільшенням світового експорту на один трильйон доларів США світовий ВВП зростає на 2,87 трильйона доларів. Залежність між світовим експортом та глобальним ВВП є дуже тісною (рис. 2.7).

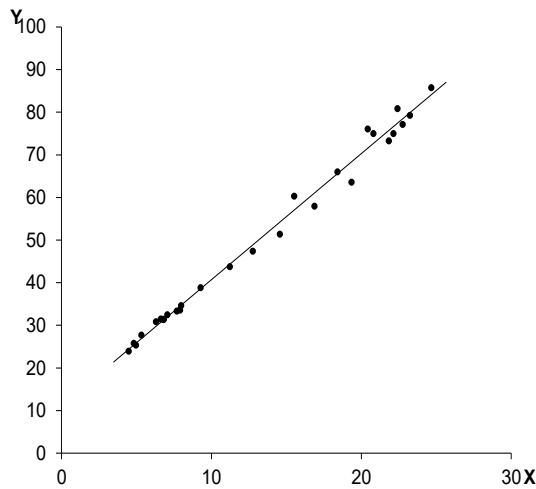


Рис. 2.7. Графік залежності світового ВВП від світового експорту*

**побудовано автором*

Також проаналізуємо залежність розміру світового ВВП від світового імпорту. Отже, рівняння матиме вигляд: $\hat{y} = 11,12425401 + 2,959853841x$. Отже, із збільшенням світового імпорту на один трильйон доларів США світовий ВВП зростає на 2,96 трильйона доларів (рис. 2.8).

Разом з тим, встановлені залежності характерні загалом для глобальної економіки, тоді як присутні значні диспропорції у зовнішньоторговельній активності країн світу у просторовому і часовому вимірі (табл. 2.4).

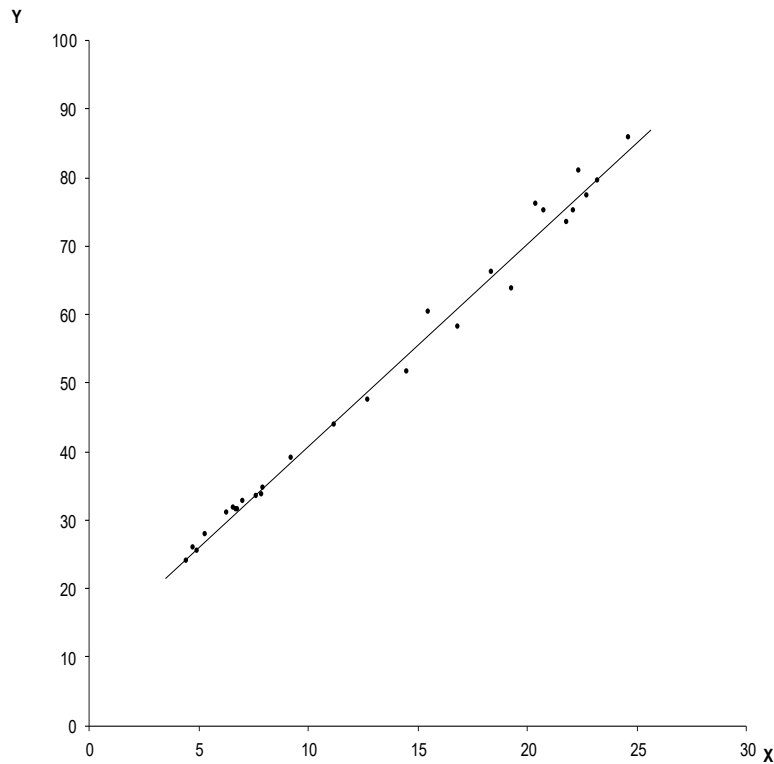


Рис. 2.8. Графік залежності світового ВВП від світового імпорту

**побудовано автором*

Таблиця 2.4

Динаміка частки регіонів у світовій торгівлі товарами*

Рік	1948	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2011	2012	2018	2019
Частка регіону в загальносвітовому імпорті товарів, %												
Світ	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Північна Африка	2,84	2,54	2,10	1,17	1,51	1,04	0,74	1,16	1,04	1,18	1,08	1,09
Африка на південь від Сахари	5,21	4,47	4,07	3,23	3,11	1,58	1,21	1,96	2,07	2,15	1,88	1,93
Північна Америка	17,38	19,97	16,35	17,22	15,31	17,77	22,62	15,39	14,81	15,09	15,56	15,73
Лат. Америка і Карибський р-н	11,35	9,89	7,33	5,50	5,92	3,46	5,84	5,81	5,95	6,04	5,69	5,61
Європа	46,88	45,49	52,13	55,98	52,10	51,66	40,80	38,72	38,20	36,28	36,33	36,45
Азія і Океанія	16,34	17,64	18,02	16,90	22,05	24,49	28,78	36,96	37,94	39,26	39,46	39,19
Частка регіону в загальносвітовому експорті товарів, %												
Світ	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Північна Африка	2,23	2,02	1,25	1,60	2,15	1,05	0,85	1,16	0,94	1,11	0,75	0,73
Африка на південь від Сахари	5,20	5,16	4,38	3,47	3,77	1,95	1,44	2,23	2,40	2,34	1,80	1,75
Північна Америка	27,06	21,07	19,55	18,89	14,32	14,93	16,41	10,89	10,55	10,81	10,82	10,99
Лат. Америка і Карибський регіон	12,27	11,61	7,47	5,44	5,44	4,17	5,70	5,83	6,06	6,07	5,55	5,55
Європа	37,02	39,99	50,36	53,79	48,04	50,98	42,28	39,31	39,00	37,59	38,28	38,18
Азія і Океанія	16,22	20,16	16,98	16,81	26,28	26,93	33,31	40,58	41,06	42,09	42,80	42,79

**побудовано автором за даними ЮНКТАД*

Особливістю міжнародної торгівлі в останнє десятиліття є зростання ролі цифровізації в цих процесах. Оздоровлення системи міжнародних економічних, в тому числі й торговельних, відносин потребує інноваційних підходів. 2020 р. став прикладом, коли через пандемію у першому півріччі відбулося падіння обсягів міжнародної торгівлі на 15%, у другому півріччі за прогнозами очікувалося скорочення темпів падіння до 8%. Під впливом цих подій багато компаній не витримало конкуренції, призупинили свою діяльність. Найбільше негативні наслідки відчули ті країни, економічне зростання в яких було залежне від зовнішньої торгівлі, економіка яких не є диверсифікованою та система соціального захисту населення перебуває в незадовільному стані.

Таким чином, оцінювання економічного суперництва країн повинно охоплювати усі виокремлені нами імперативи, адже лише так можна отримати уявлення про потенціал країни, необхідний для утримання позицій у глобальній економіці, та поєднувати: ретроспективний аналіз (дає можливість виявити передумови формування наявних конкурентних переваг), системний аналіз (оцінка середовища економічного суперництва країн, врахування впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на економічне суперництво країни та її конкурентоспроможність), прогнозування та планування (дозволяє розробити сценарії поведінки країни у глобальній економіці із врахуванням її можливостей, викликів, слабких та сильних сторін в системі економічного суперництва). З методологічної точки зору системний аналіз економічного суперництва повинен базуватися на кількісних показниках базових стратегічних імперативів. На практиці існують різні показники, які дозволяють у кількісному вимірі представити визначені імперативи, проте нами для дослідження обрані ті, які дають можливість компаративного аналізу для більшості країн світу.

Глобалізація висуває надзвичайно високі вимоги до конкурентоспроможності національної економіки. Сьогодні економічне суперництво – одна з найвпливовіших концепцій у глобальній економіці і політиці, оскільки не тільки охоплює суто економічні показники, а й оцінює

економічні наслідки важливих неекономічних явищ. Зміни в глобальній економіці, встановлення нового економічного порядку і його трансформація на сучасному етапі обумовлюють підвищення уваги до оцінювання економічного суперництва у глобальній економіці і його смислового наповнення в нових умовах.

2.2. Технології економічного суперництва країн як інструмент впливу на глобальні економічні процеси

Економічні процеси постійно трансформуються під впливом різновекторних тенденцій: всередині країн, тенденцій регіоналізації (коли країни інтегруються в регіональні інтеграційні об'єднання) та глобальних тенденцій. Кожна країна, інтегруючись в глобальний чи регіональний простір, прагне реалізувати свої економічні інтереси, використовуючи для цього різні економічні інструменти. Світова практика показує, що багато країн, які мають сьогодні лідируючі позиції у світі, використовують технології економічного суперництва та протистояння.

З античних часів уряди використовували технології економічного суперництва і протистояння як інструменти боротьби за вплив над глобальними економічними та політичними процесами. Принцип «поділяй та володарюй» найбільш вдало використовували антична римська держава (як республіка, так і імперія). Ефективність застосування технологій економічного суперництва та протистояння дозволило римській державі розширити свій економічний і політичний вплив на половину відомого на той час світу. Всі наддержави з античних часів до XXI ст. намагаються використовувати технології економічного суперництва та протистояння для власного виживання й контролю над глобальними та регіональними торговельно-економічними і фінансовими потоками.

Підхід до досягнення економічних інтересів у рамках глобального взаємопроникнення характерний для країн із загальною культурною базою, комплементарністю менталітету один одного. Варто зазначити, що такий варіант взаємодії проявляє себе, як правило, в рамках становлення єдиного блоку держав, які формують собою наддержавне утворення. Таким прикладом може бути Європейський Союз, в рамках якого присутня мультикультурна взаємодія, і національні економічні інтереси, як правило, вирішуються на консенсусній основі. Також цей варіант властивий для країн з близькими рівнями розвитку економіки, що справедливо, наприклад, при розгляді взаємовідносин США та країн. Модель глобального взаємопроникнення при реалізації економічних інтересів можлива при високому ступені етнічної компліментарності партнерів, спільності культурного базису, схожості економічного розвитку національних господарських систем. У випадках іншого розкладу сил і відсутності етнічної компліментарності взаємодіючих сторін сценарій розвивається в рамках глобальної експансії.

Можна припустити, що відзначені протиріччя такого роду в переслідуванні мети досягнення власних економічних інтересів національними утвореннями згладжуються на цивілізованих ринках сучасності під впливом процесів лібералізації торговельних відносин і домінування наднаціональних фінансово-економічних інститутів, а також впровадження загальносвітових правил ведення міжнародних трансакцій, обов'язкових для всіх або хоча б для багатьох (наприклад, статут СОТ). Перехід країн від конкуренції до економічного суперництва визначається такими чинниками: зміна структури глобальних ризиків; співіснування двох тенденцій – глобалізації та регіональної інтеграції, причому в останньому випадку позитивною є наближена схожість розвитку країн, їх етнічна компліментарність і ціннісно-культурна спільність; посилення протекціоністських заходів у зовнішньоекономічній політиці країн.

У сучасній економічній ситуації в світі одночасно співіснують і проявляють себе дві тенденції. Перша являє собою глобалізацію господарського життя, втягує в різні товарообмінні й інші процеси взаємодії

держави з різним рівнем добробуту, що знаходяться на віддалених один від одного територіях. Інша полягає в регіоналізації та зміцненні співпраці між сусідніми країнами, що формують об'єднання різного ступеня інтеграції для спільної ділової активності в глобальному світі. У зазначеному аспекті варто також вказати, що важливою рисою ринкової економіки в процесі її розвитку є інтернаціоналізація виробництва. Відомо, що на рубежі XIX і XX ст. вона доповнила вивезення товарів вивезенням капіталу, а потім привела до виникнення транснаціональних корпорацій. У XXI ст. проявом цього напрямку стала вже зазначена вище глобалізація світового господарства, в рамках якої зовнішньоекономічний обмін і рух капіталів стали значущою, невіддільною частиною відтворювального процесу всіх держав, що сполучається з регіоналізацією.

Проте, у кінці другого десятиліття XXI ст. під впливом процесів глобалізації зростають ризики для світової економіки та виклики для країн. Через наслідки світової фінансової кризи 2008-2009 рр., зростання економічної нестабільності і зубожіння у різних регіонах планети (Венесуелі, Північній Африці, на Близькому Сході, у Східній Європі), падіння цін на енергетичні та інші ресурси, стрімку девальвацію валют багатьох країн (України, Росії, Венесуели, Молдови та ін.), зменшення надходжень бюджетів, стрімке зростання зовнішньої заборгованості у світі та підвищення вартості її обслуговування уряди багатьох країн активно шукають шляхи захисту внутрішнього ринку, забезпечення внутрішньої економічної стабільності, вирівнювання платіжного балансу.

Негативні тенденції, які простежуються у глобальній економіці, змушують країни вдаватися до проведення політики протекціонізму. Глобальна фінансово-економічна криза у 2008-2009 роках призвела до зниження темпів зростання світової економіки з позитивних 4,217% у 2007 році до 1,854% у 2008 році та падіння світової економіки на 1,687% у 2009 році. Це зумовило активне впровадження значною кількістю країн політики протекціонізму, щоб захистити національного товаровиробника, стимулювати внутрішнє

виробництво товарів та послуг і активно збільшувати експорт. Поки одні країни, в тому числі й Україна [161], динамічно відкривають свій внутрішній ринок для іноземних товарів, інші застосовують обмежуючі заходи: в період з листопада 2008 року по перший квартал 2019 року країни світу впровадили 12,7 тис. заходів протекціонізму та 4,6 тис. інструментів лібералізації глобальної торгівлі [200]. Одним із шляхів, які обирають країни для покращення свого становища у міжнародній торгівлі, є проведення протекціоністської політики, в тому числі, й прихованого протекціонізму.

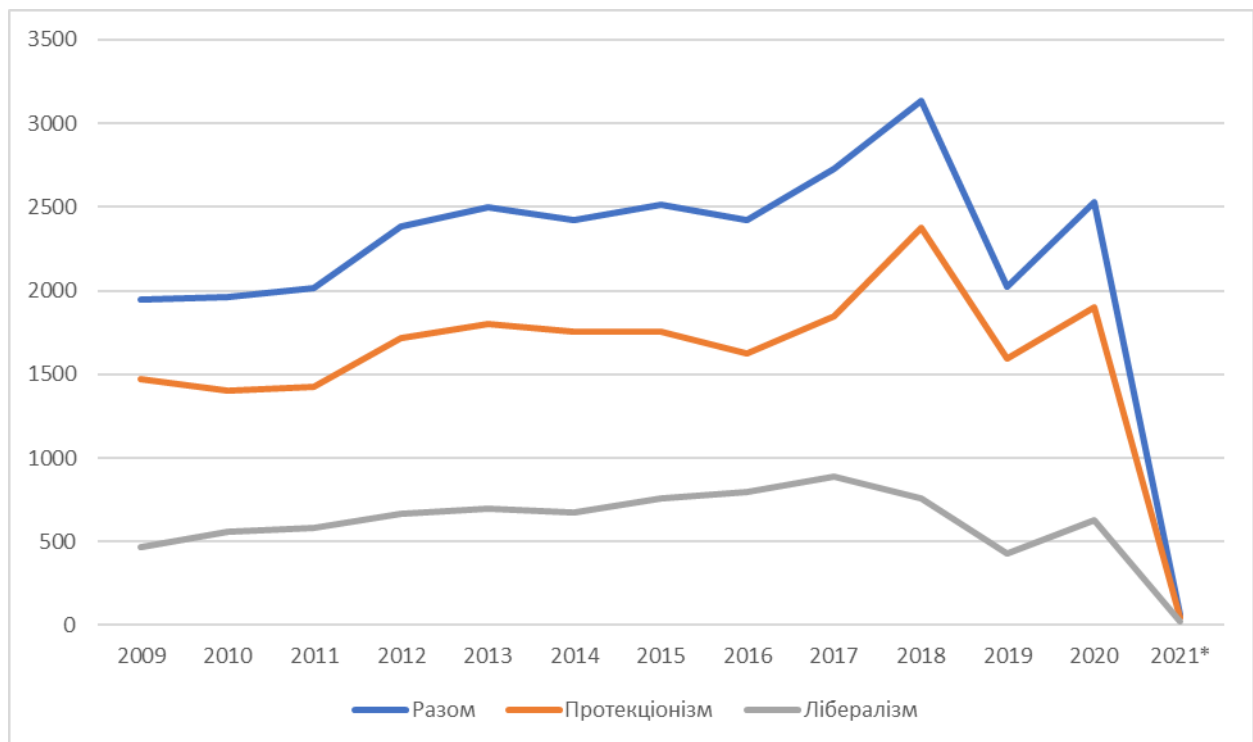


Рис. 2.8. Щорічне державне втручання у міжнародну торгівлю, заходів*

* побудовано автором за даними *Global Trade Alert*

Розрахуємо відносні величини динаміки (базові і ланцюгові) заходів щорічного державного втручання у міжнародну торгівлю, прийнявши за основу дані *Global Trade Alert* за 2009-2018 рр.

Середньорічний обсяг заходів упродовж 2009-2018 років обчислимо за формулою:

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} \quad (2.2)$$

$$\bar{y} = (1735 + 1705 + 1691 + 2012 + 2034 + 1897 + 1900 + 1719 + 1935 + 2098)/10 =$$

$$= 18726 / 10 = 1873 \text{ заходів}$$

Середньорічний абсолютний приріст дорівнює:

$$\Delta y = \frac{y_n - y_0}{n - 1} \quad (2.3)$$

$$\Delta y = \frac{2098 - 1735}{10 - 1} = \frac{363}{9} = 40.33 \text{ заходів}$$

Середньорічний темп росту:

$$\bar{T}p = \sqrt[n-1]{y_n / y_0} = \sqrt[9]{2098 / 1735} = 1,0213$$

Середньорічний темп приросту у нашому випадку становить:

$$T_{\text{пр}} = 1.021 - 1 = 0.02133$$

Отже, середньорічний обсяг заходів щорічного державного втручання у міжнародну торгівлю упродовж 2009-2018 рр. склав 1783 одиниці, середньорічний абсолютний приріст 40,33 одиниці. Середньорічний темп росту упродовж досліджуваного періоду склав 1,0213 і, відповідно, середньорічний темп приросту склав 0,02133 або 2,133%, отже, спостерігаємо прогресуючу динаміку.

Таблиця 2.5

Відносні величини динаміки (базові і ланцюгові) заходів щорічного державного втручання у міжнародну торгівлю упродовж 2009-2018 рр.*

Рік	Абсолютні прирости		Темпи зростання		Темпи приросту		Абсолютний вміст
	ланцюгові	базисні	ланцюгові	базисні	ланцюгові	базисні	1% приросту
2009			1	1			
2010	-30	-30	0,983	0,983	-0,017	-0,017	17,35
2011	-14	-44	0,992	0,975	-0,008	-0,025	17,05
2012	321	277	1,190	1,16	0,190	0,16	16,91
2013	22	299	1,011	1,172	0,011	0,172	20,12
2014	-137	162	0,933	1,093	-0,067	0,093	20,34
2015	3	165	1,002	1,095	0,002	0,095	18,97
2016	-181	-16	0,905	0,991	-0,095	-0,009	19
2017	216	200	1,126	1,115	0,126	0,115	17,19
2018	163	363	1,084	1,209	0,084	0,209	19,35

*розраховано автором

Прихильники протекціонізму вважають, що економічно обґрунтованою дана політика буде в таких випадках:

1. Необхідність забезпечення національної безпеки. Коли загострюються відносини між країнами та зростає напруга між ними, то країни намагаються зменшити залежність від зовнішніх чинників та імпорту товарів з цих країн. Тому, мотивуючи свої рішення питаннями забезпечення національної безпеки, країни запроваджують протекціоністські заходи для активізації розвитку внутрішнього ринку.

2. Підвищення внутрішньої зайнятості. Після світової економічної кризи 2008-2009 рр. країни, активно залучені у міжнародні економічні відносини, відчули її вплив, перш за все, через зростання безробіття. Запроваджуючи протекціоністські заходи, країни виходять з тих міркувань, що зменшення імпорту сприятиме розвитку внутрішнього виробництва та зростання доходів населення і його зайнятості.

3. Збільшення доходів державного бюджету. В окремих випадках держава проводить протекціоністську політику, мотивуючи це потребою у додаткових надходжень для покриття дефіциту державного бюджету.

4. Диверсифікація заради стабільності. Національні економіки залежні не тільки від світових криз та кризових явищ, а від деструктивних змін в структурі економіки під впливом зовнішніх чинників, що ускладнює внутрішні трансформаційні процеси. У такому випадку протекціоністські заходи можуть бути спрямовані на зменшення залежності від кон'юнктури світових ринків, створення умов для промислової диверсифікації.

5. Захист молодих ринків. За цих умов протекціоністські заходи вводяться для тимчасового захисту молодих компаній, які є потенційно конкурентоспроможними, від жорстокої конкуренції, та потребують зміцнення своїх позицій. Тому держава повинна чітко визначати, які галузі в процесі свого становлення потребують підтримки.

7. Оптимальні тарифи. На практиці країни-експортери можуть застосовувати експортний тариф.

6. Захист від демпінгу. Лібералізація торгівлі супроводжується використанням і заборонених методів захисту у міжнародній торгівлі. Мова йде

про постачання товарів за демпінговими цінами. У таких випадках застосування країнами антидемпінгових заходів є виправданим.

Водночас будь-яке втручання у зовнішню торгівлю, через політику протекціонізму чи її лібералізацію, неодмінно викличе структурні зміни у міжнародній торгівлі. Оцінимо зв'язок між світовим зовнішньоторговим оборотом і щорічним державним втручанням у міжнародну торгівлю через заходи протекціонізму.

Таблиця 2.6

Зовнішньоторговельний оборот та обсяги щорічного втручання у міжнародну торгівлю через заходи протекціонізму

Роки	Зовнішньоторговельний оборот (експорт + імпорт), трлн. дол, x	Щорічне державне втручання у міжнародну торгівлю через заходи протекціонізму, одиниць, y	xy	x^2	y^2
2009	31,4	1327	41667,8	985,96	1760929
2010	37,315	1232	45972,08	1392,4092	1517824
2011	44,314	1215	53841,51	1963,7306	1476225
2012	44,975	1458	65573,55	2022,7506	2125764
2013	46,213	1521	70289,973	2135,6414	2313441
2014	47,114	1408	66336,512	2219,729	1982464
2015	42,08	1358	57144,64	1770,7264	1844164
2016	41,304	1214	50143,056	1706,0204	1473796
2017	45,348	1445	65527,86	2056,4411	2088025
2018	49,758	1652	82200,216	2475,8586	2729104

** розраховано автором*

Існує опосередкований зв'язок між світовим зовнішньоторговим оборотом та щорічним державним втручанням у міжнародну торгівлю через заходи протекціонізму. Для розрахунків рівняння лінії регресії, яка характеризує залежність між зовнішньоторговельним оборотом та обсягом щорічного втручання у міжнародну торгівлю через заходи протекціонізму,

варто побудувати розрахункову таблицю і для обчислення параметрів рівняння доцільно застосовувати систему рівнянь.

Отже, із збільшенням світового зовнішньоторговельного обороту на трильйон доларів кількість щорічних державних втручань у міжнародну торгівлю через заходи протекціонізму зростає на 16,7 одиниць. Залежність між світовим зовнішньоторговельним оборотом та кількістю щорічних державних втручань у міжнародну торгівлю через заходи протекціонізму складає 0,62 і є значною.

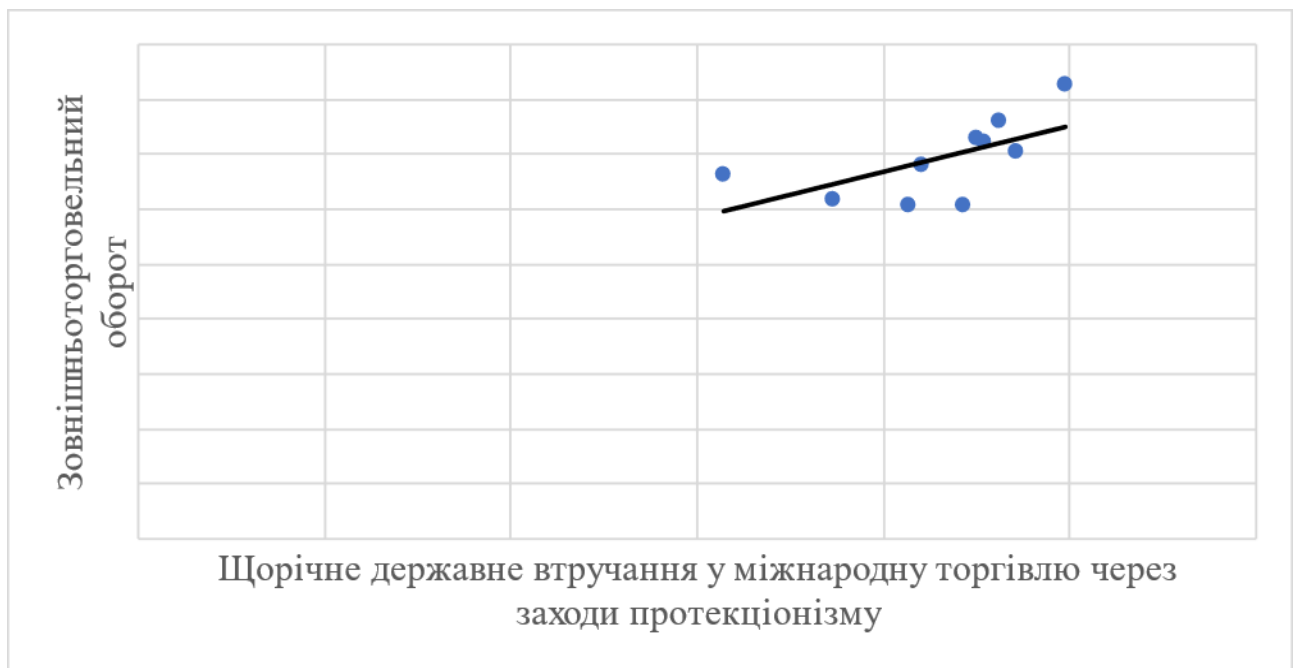


Рис. 2.10. Графік залежності обсягу щорічного втручання у міжнародну торгівлю через заходи протекціонізму від обсягу зовнішньоторговельного обороту у 2009-2018 рр.*

** розраховано автором*

Хоча протекціоністська політика має багато позитивних наслідків для національної економіки, у підсумку, її активне впровадження змушує інші країни вдаватися до аналогічних, або і більш жорстких заходів захисту національних ринків у відповідь. У підсумку збитки отримують не тільки іноземні, а й національні економічні суб'єкти, зменшуються обсяги міжнародної торгівлі, знижуються обсяги доходів бюджетів та домогосподарств, припиняється економічне зростання національної та світової

економіки та зростає кількість геоекономічних кризових явищ. Структура основних інструментів політики протекціонізму у 2018 р. наведена у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Розподіл інструментів політики протекціонізму у світі у 2018 р. *

Інструмент політики	Заходи	Частка, %
Субсидії (без експортних субсидій)	701	42.43
Заходи, пов'язані з експортом (включаючи експортні субсидії)	314	19.01
Тарифні заходи	196	11.86
Умовні торговельно-захисні заходи	174	10.53
Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею	102	6.17
Обмеження державних закупівель	50	3.03
Неавтоматичне ліцензування, квотування тощо	40	2.42
Заходи ПП	24	1.45
Міграційні заходи	11	0.67
Інші	33	1,99
Разом	1652	100.00

* побудовано автором за даними Global Trade Alert

Щодо заходів лібералізації, то у 2018 р. основним було зменшення тарифних бар'єрів у торгівлі (43,72%) (табл.2.8). За останні десятиліття завдяки домовленостям країн в межах членства в СОТ та укладення двосторонніх угод, цей інструмент залишається одним із дієвих у торгівлі між країнами.

Таблиця 2.8

Інструменти політики лібералізації у 2018 році, заходів*

Інструменти політики	Заходи	Частка, %
Тарифні заходи	195	43.72
Неавтоматичне ліцензування, квотування тощо	65	14.57
Заходи, пов'язані з експортом (включаючи експортні субсидії)	40	8.97
Заходи ПП	40	8.97
Субсидії (без експортних субсидій)	29	6.50
Заходи контролю капіталу	12	2.69
Заходи з контролю цін, включаючи додаткові податки та збори	9	2.02
Міграційні заходи	8	1.79
Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею	6	1.35
Інші	42	7,40
Разом	446	100

* побудовано автором за даними Global Trade Alert

У 2019 р. наступило певне сповільнення запровадження втручань у міжнародну торгівлю товарами: було застосовано 1025 заходів, з них – 800 обмежувачих, 225 – заходів лібералізації. З початку 2020 р. розпочалося нове напруження у торговельних відносинах між країнами, до них додалися обмежувачі заходи в інвестиційній та міграційній сферах. У структурі обмежувачих заходів в сфері торгівлі товарами у 2019 р. 39,4% займали субсидії, 27,7% - умовні торговельно-захисні заходи, 14,2% – тарифні заходи, 13,9% – заходи, пов’язані з експортом, в тому числі експортні субсидії (рис. 2.11). Серед інструментів політики лібералізації у 2019 р. найбільшу частку становили тарифні заходи – 52,4%, неавтоматичне ліцензування, квотування – 22,7%. У розрізі товарної структури протекціоністських заходів, то у 2019 р. вони застосовувалися проти: виробів із заліза та сталі, сільськогосподарської продукції, автомобільної промисловості.

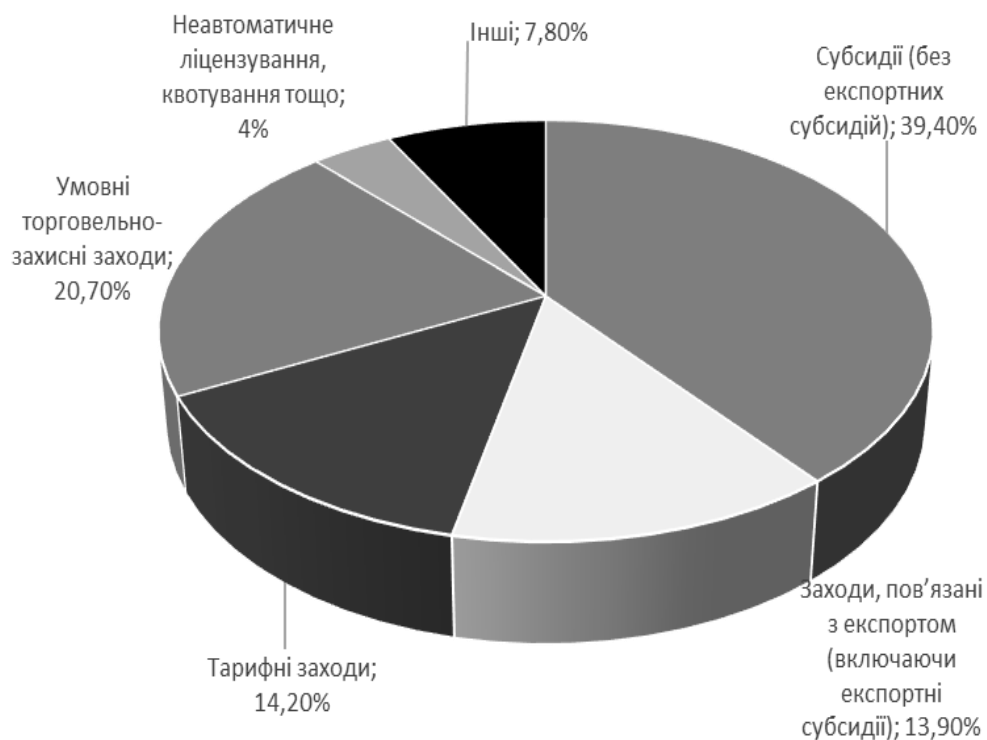


Рис. 2.11. Структура інструментів політики протекціонізму у міжнародній торгівлі, 2019 р., %*

* побудовано автором за даними Global Trade Alert

Під заходи протекціонізму до 2017 р. підпало 49% світової торгівлі і це зростання з 2009 року склало більш ніж у два рази, що демонструє табл. 2.9. Отже, середньорічний абсолютний приріст частки світової торгівлі під заходами протекціонізму у 2009-2017 роках склав 3,125 %, а середньорічний відносний темп приросту частки світової торгівлі під заходами протекціонізму у 2009-2017 р. склав 0,093322044 або 9,3322%.

Таблиця 2. 9

**Динаміка частки світової торгівлі під заходами протекціонізму у
2009-2017 рр., %**

Роки	Частка світової торгівлі під заходами протекціонізму, %	Абсолютні прирости		Темпи зростання		Темпи приросту		Абсолютний вміст 1% приросту
		ланцюгові	базисні	ланцюгові	базисні	ланцюгові	базисні	
2009	24			1	1			
2010	36	12	12	1,5	1,5	0,5	0,5	0,24
2011	38	2	14	1,056	1,583	0,056	0,583	0,36
2012	41	3	17	1,079	1,708	0,079	0,708	0,38
2013	43	2	19	1,049	1,792	0,049	0,792	0,41
2014	45	2	21	1,047	1,875	0,047	0,875	0,43
2015	46	1	22	1,022	1,917	0,022	0,917	0,45
2016	48	2	24	1,043	2	0,043	1	0,46
2017	49	1	25	1,021	2,042	0,021	1,042	0,48

** побудовано автором за даними Global Trade Alert*

Узгодження економічних інтересів основних суб'єктів міжнародних економічних відносин стає критично значимим для глобальної економіки. Наприклад, важко визнати яка країна є більшим егоїстом, мотивуючи це національними інтересами: Китай чи США, від протистояння яких страждають десятки країн, особливо ті, які розмістили свої виробництва в Китаї, Німеччина та Греція, яка допустила зростання бюджетного дефіциту та зростання боргу, тим самим поставила під загрозу стабільність Європейського Союзу. Тим

більше, що саме економічно розвинені країни найчастіше використовують елементи політики національного економічного егоїзму.

Аналіз застосування країнами заходів протекціонізму у міжнародній торгівлі за період 2009-2019 рр. підтверджує, що найбільше обмежуючих заходів ініціювали США (727), Індія (553), Росія (413), Аргентина (331), Бразилія (313), Німеччина (290), Канада (280) (табл.). Лідером у 2018-2019 рр. залишається США, у 2019 р. до десятки країн-ініціаторів протекціоністських заходів увійшли Японія і Туреччина (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Країни-лідери у застосуванні інструментів політики протекціонізму *

Країна	Період	Країна	Період	Країна	Період
	2009-2019 рр.		2018 р.		2019 р.
США	727	США	171	США	149
Індія	553	Канада	156	Німеччина	57
Росія	413	Індія	95	Аргентина	54
Аргентина	331	Німеччина	60	Японія	50
Бразилія	313	Бразилія	54	Бразилія	43
Німеччина	290	Аргентина	44	Туреччина	42
Канада	280	Франція	41	Канада	38
Великобританія	237	Австралія	37	Індія	38
Італія	235	Італія	37	Італія	34
Франція	235	Китай	32	Австралія	33

* побудовано автором за даними *Global Trade Alert*

Основними економічними проблемами, що зумовлюють інтенсивність економічного суперництва та перехід його в фазу протистояння є: зростання зовнішньої заборгованості та потрапляння до боргової ями; непряме перешкоджання експорту та імпорту; заборона продажу (ембарго) зброї, товарів подвійного призначення, високотехнологічної продукції, важливих сировинних товарів; укладання не взаємовигідних міжнародних договорів та інше.

Економічна зброя як засіб економічного суперництва включає засоби економічної боротьби за дезорганізацію структур економічного супротивника і подальше їх поглинання. Сюди входить вмонтування фінансової системи країни у світову фінансово-кредитну систему, що ґрунтується на лихварському відсотку і прив'язує країну-суперника до боргової ями, з якої надзвичайно важко вийти. Економічна зброя, разом із зброєю геноциду та звичайною зброєю, є складовими матеріальної зброї. Зброя геноциду включає етнічний геноцид, алкогольний, наркотичний та інформаційно-економічний геноцид. Звичайна зброя фізичного знищення – це та, за допомогою якої сусідня країна здійснює конфронтацію проти молдавського, українського, грузинського, чеченського, дагестанського, сирійського та інших народів. Це підтверджує дієвість, ефективність та руйнівну міць економічної зброї.

Наприклад, у Таджикистані була розв'язана громадянська війна та економічний хаос, в результаті чого до влади у країні прийшло підконтрольне сусідній країні недемократичне керівництво. Для взяття під контроль основного експортного активу Туркменістану – природного газу і, цим самим, взяття під контроль економічної та політичної систем цієї країни, Росія через свою основну газову корпорацію – намагалася нав'язати Туркменістану не вигідні кабальні газові договори (наприклад, викупити за заниженою вартістю весь видобутий для експорту газ на багато років наперед). Після провалу кількох спроб економічного суперника нав'язати свої умови домовленостей Туркменістану було ухвалено рішення про швидке та радикальне розв'язання «проблеми» – організовано вибух на газовій магістралі, через яку постачали газ із Туркменістану до газотранспортної мережі економічного конкурента, а через неї у Європу. Зволікання у ремонті труби та відновленні газопостачання призвело до падіння туркменської економіки приблизно на чверть. Ціни зросли, валюта девальвувала. Почалося зубожіння населення та зросло безробіття. Проте, завдяки рішучим крокам туркменського уряду упродовж кількох років була добудована газотранспортна магістраль із Туркменістану до Китайської Народної Республіки [87]. Туркменська економіка відновилася, було зупинено

економічний хаос та нівельовано політичний та економічний тиск Російської Федерації. Через побудову нової газової магістралі посилюється економічний і політичний вплив у регіоні Китаю, а Росія як основний економічний суперник втратила багато важелів впливу на поточну ситуацію у регіоні.

Для утримування у сфері свого впливу багатого на природні ресурси Азербайджану та відлякування від азербайджанської економіки іноземних інвесторів Росія за посередництва Вірменії у кінці 80-х – на початку 90-х рр. XX ст. розв'язала війну за контроль над Нагірно-Карабаською автономною областю Азербайджанської РСР. Військовий конфлікт та соціально-економічний хаос зберігається у цьому регіоні і в даний час, проте азербайджанська економіка швидко розвивається, що дало можливість наростити потужність не тільки економічну, а і політичну та військову [18].

Аналізуючи ситуацію в зоні Нагірного Карабаху, не можливо не взяти до уваги резолюції Ради Безпеки ООН, основні положення якої не дотримуються сторони конфлікту. Спираючись на заяву Мінської групи про недопустимість використання чужої території з метою отримання міжнародного визнання або зміни юридичного статусу від 4 листопада 1993 р., міжнародне співтовариство підкреслило, що ніякої «Нагірно-Карабахської Республіки» не існує і бути не може. Не визнана жодною країною, навіть самою Вірменією, земля не може претендувати на право на окреме існування [136].

Грузія також відчула на собі вплив інструментів економічного суперництва та протистояння з боку Росії. Після глобальних політичних і економічних змін, які відбулися у грузинській державі у 2002-2004 рр., Грузія почала активно впроваджувати реформи, викорінювати корупцію і розвивати економіку, розпочала будувати нафтопровід «Баку – Тбілісі – Джейхан» в обхід російської території. Так, для Російської Федерації виникла загроза втратити монополію на поставки енергоресурсів із Середньої Азії та Азербайджану до Європи. У серпні 2008 р. уряд Грузії втратив контроль над Абхазією та Південною Осетією, що становить приблизно чверть території грузинської держави. Проте, замість очікуваного краху грузинської економіки та

грузинської державності, у Грузії почали активно відбуватися діаметрально протилежні процеси.

Стратегія Грузії полягає у тому, що повернути тимчасово окуповані території не вдасться військовими методами, але можна ці території реінтегрувати до складу Грузії завдяки економічній успішності – і Абхазія та Південна Осетія самі захочуть повернутися до складу грузинської держави. Уряд Грузії опікується не тільки розвитком етнічно-монолітних грузинських територій, а і Аджарії, де активно розвивається туризм, будівництво, виноградарство, садівництво та інші галузі економіки. Станом на вересень 2015 р. у Аджарії працювали 283 готелі на 14286 місць. Це великий показник для республіки із населенням 400 тисяч осіб. Туристичний потік вже зараз складає біля двох мільйонів туристів на рік [1]. За підсумком, ні економічна дестабілізація та інші елементи економічного суперництва, ні пряме військове вторгнення та спровокований цим конфліктом військовий та соціально-економічний хаос не дали можливості Росії повернути повний контроль над грузинською економікою. Незважаючи на опосередкований політичний вплив, Росії не вдалося зупинити рух Грузії у бік Євроатлантичних структур – грузинська держава підписала Угоду про асоціацію з Європейським Союзом і отримала безвізовий режим перетину кордону між Грузією та країнами Шенгенської зони.

Поступ Молдови до Євроатлантичних структур через споріднену румунську державу Росія як країна-суперниця зупинила за допомогою сепаратизації Придністровського регіону країни та кровопролитної війни. Молдавська держава разом із територіями втратила третину економічного потенціалу та контроль над кількасоткілометровою ділянкою українсько-молдавського кордону. «Придністровська Молдавська Республіка» стала проблемою не тільки для Молдови, а і для України. Організована контрабанда через неконтрольовану молдавським урядом ділянку українсько-молдавського кордону не тільки підриває економіку Молдови і України, а й приводить до проблем у інших сферах суспільного життя.

Наприклад, прибуває транзитний вантаж у порт Одеси для транспортування на територію Молдови. Вантаж перетинає українсько-молдавський кордон на ділянці, не підконтрольній Молдавській державі ділянці українсько-молдавського кордону, потрапляє на територію невизнаної «Придністровської Молдавської Республіки», а після цього контрабандними шляхами потрапляє знову на територію України чи інших країн. Країна, на територію яких потрапляє контрабандний вантаж, втрачає доходи бюджетів від поступлення митних платежів, створює додаткову конкуренцію на внутрішньому ринку країни через низькі ціни, чим зменшує кількість робочих місць та провокує зростання безробіття, чим створює додаткове навантаження на бюджет. Також може бути завезений низькоякісний товар, який матиме негативний вплив на здоров'я людей чи навколишнє середовище (неякісні чи отруєні цигарки, алкоголь і м'ясні вироби), що створює додаткове фінансове навантаження на державну систему охорони здоров'я. Отримують економічні збитки офіційні товаровиробники, які сумлінно сплачують податки – вони не тільки змушені зменшувати виробництво через перенасичення ринку, а і зменшувати рентабельність чи працювати собі у збиток через конкуренцію з дешевою контрабандою.

Іншим засобом тиску на Молдову є поставки природного газу газовим монополістом Росії – «Газпромом» – на територію «Придністровської Молдавської Республіки». Російська Федерація постачає природний газ на непідконтрольні молдавському уряду території, а погашення оплати вимагає від молдавської держави. Борг перевищив п'ять мільярдів доларів. Таким чином країна-економічний суперник заганяє Молдову у глухий кут – якщо молдавський уряд не визнає цей борг то, як наслідок, відмовляється від юрисдикції над територіями «Придністровської Молдавської Республіки», а якщо захоче реінтегрувати ці території, то змушений буде сплатити борг.

Проти Молдови Росія постійно проводить економічні дестабілізуючі кроки – припиняються поставки природного газу, проводяться маніпуляції з цінами на газ, вводяться ембарго на поставки молдавських вин із Молдови,

вводяться різні обмеження щодо молдавських трудових мігрантів на ринку праці економічного суперника. Проте, незважаючи на всі старання економічного суперника, молдавська держава підписала Угоду про асоціацію між Європейським Союзом та Молдовою та отримала безвізовий режим із Євросоюзом.

Найбільш ефективно технології економічного суперництва та протистояння, які використовує регіональний економічний гегемон проти сусідніх країн, спрацювали проти Республіки Білорусь. Після виходу Білоруської РСР із складу Радянського Союзу уряд Росії методично розхитував внутрішньополітичну та соціально-економічну ситуацію на території Білорусі. Це привело до зміни зовнішньоекономічного та зовнішньополітичного курсу країни. Заради збереження нового економічного курсу та для додаткового наповнення державного бюджету у часи перманентних криз (переважно спровокованих Росією) уряд Білорусі поступово розпродував економічним агентам Російської Федерації – як великим підприємцям, так і державним компаніям, привабливі державні підприємства, найважливішим з яких для стабільності економічної та політичної незалежності Білорусі стала білоруська газотранспортна система. Через перехід контролю над підприємствами-монополістами від білоруського уряду до економічних суб'єктів країни-суперника Білорусь поступово втрачала економічний і політичний суверенітет. Спочатку білоруська та російська держави вступили до ОДКБ (разом із деякими країнами Середньої Азії) та утворили Союзу Державу Російської Федерації і Білорусі [57]. 10 жовтня 2000 р. Росія змусила Білорусь вступити у ЄврАзЕс, 6 липня 2010 р. до Митного союзу Білорусі, Казахстану і Росії (1 січня 2015 р. трансформувався у Євразійський економічний союз). Кожне наступне інтеграційне утворення все більше і більше обмежує економічну і політичну незалежність Білорусі та розширює можливості впливу і контролю Росії над економічним, політичним, інформаційним та культурним простором білоруської держави, приносячи додаткові втрати білоруській економіці. Найпотужнішими механізмами економічного суперництва Росії проти

білоруської економіки і державності були обмеження на поставки та волатильність ціни на російську нафту і природній газ, а також жорсткі умови та кабальний процент на кредити із країни-суперника.

Варто зазначити, що інструменти та технології економічного суперництва є ефективними не тільки по відношенню до невеликих чи економічно слабких країн. Військовий потенціал країн Північно-Атлантичного альянсу майже у десять разів більший за військовий потенціал Російської Федерації, а ВВП країн Європейського Союзу (19180 млрд дол. у 2016 р. більший за ВВП Росії (1132,7 млрд дол. у 2016 р.) у сімнадцять разів. Проте, стимулюючи продовження військового конфлікту на території Сирії, Російська Федерація зуміла спровокувати різке зростання кількості біженців із Близького Сходу до Європи [155; 143]. Країни Західної Європи (зокрема, Німеччина, Австрія та Франція) приймають величезний масив біженців, а країни Центрально-Східної Європи (Угорщина, Польща та інші) відмовляються приймати та утримувати біженців за рахунок власних платників податків. Це провокує розкол між країнами «Старої» та «Нової» Європи і зростання видатків бюджетів на утримання біженців, на чому ефективно «грають» економічні суперники. Звідси випливає, що майже всі країни є вразливими до впливу технологій та інструментів економічного суперництва навіть з боку менших суб'єктів міжнародної політики й економіки.

Економічні санкції здійснюють великий вплив на економічну та політичну складові державної політики будь-якої держави. В останнє десятиліття країни все частіше вдаються до використання непрямих економічних методів протистояння. Для української держави це актуально в умовах зростання напруженості економічних відносин між Україною та Росією в останні роки, що вимагає більш ґрунтовного дослідження аспектів цього впливу.

У сучасних умовах не має глобальної ефективної архітектури безпеки і деякі країни, забезпечуючи власні інтереси, вдаються до порушення норм міжнародного права та принципів суверенітету інших країн. Однією із країн,

яка ставить під загрозу досягнуті напрацювання світової спільноти у галузі миру та безпеки в останні роки стала Росія.

Через відсутність достатньої кількості матеріальних та людських ресурсів для ведення широкомасштабних традиційних воєн з метою отримання контролю над територіями, економічним та політичним простором сусідніх держав, а також, щоб зменшити видимість своєї прямої участі у військових конфліктах, Росія проводить проти сусідніх країн так звані «гібридні війни». Співробітник центру стратегічних досліджень при Університеті національної оборони (США) Ф. Гофманн розглядає гібридну війну як «повний арсенал різних видів бойових дій, включаючи конвенційні можливості, іррегулярні тактику та формування; терористичні акти (в тому числі безглузде насильство й примус) і кримінальний безлад» [214]. За твердженням підполковника корпусу морської піхоти США У. Немета, гібридна війна – це «сучасний вид партизанської війни», який «об'єднує сучасні технології та сучасні методи мобілізації» [232]. Д. Кілаллен, автор книги «Випадкова герилья» («The Accidental Guerilla»), стверджує, що гібридна війна – це краще визначення сучасних конфліктів, але підкреслює, що вона є комбінацією партизанської та громадянської воєн, а також заколоту і тероризму [223]. Проте, варто зазначити, що до цієї комбінації можна додати ще й механізми руйнування правового та економічного поля держави. В українському випадку спробами і засобами руйнування правового поля є вимоги змінити Конституцію України в частині зміни державного устрою з унітарного на федеративний, надати «особливий» («автономний» або «майже незалежний» – прим. автора) статус окремим районам Донецької і Луганської областей, всупереч національному законодавству та міжнародним конвенціям, амністувати терористів і кримінальних злочинців, проводити місцеві вибори на окупованих територіях по «особливих» правилах на основі «особливого закону» та інші механізми. Руйнуванням економічного поля є різні тарифні та нетарифні обмеження у двосторонній торгівлі, маніпуляція із цінами на природній газ для України, вплив на українських трудових мігрантів, які працюють у Росії, руйнування

економічного потенціалу на тимчасово окупованих територіях (в тому числі, вивезення обладнання із високотехнологічних і стратегічних підприємств до Росії), експлуатація трудових, економічних та природних ресурсів на тимчасово окупованих територіях в інтересах Росії (незаконний видобуток вугілля на Донбасі та видобуток природного газу на чорноморському шельфі виключної економічної зони України поблизу Кримського півострова).

Н. Фрейер з Центру стратегічних і міжнародних досліджень (Сполучені Штати Америки) розглядає чотири загрози гібридної війни: 1) традиційні; 2) нестандартні; 3) тероризм і 4) підривні, коли використовуються технології для протидії перевагам у військовій силі [194].

Анексія Автономної Республіки Крим в Україні та юридичне прийняття півострова до складу Російської Федерації стало офіційним відкритим порушенням основних норм міжнародного права, неприпустимим у ХХІ столітті. Тому держави світу, які поки що безпосередньо не страждають від агресії Росії, вважають своїм обов'язком захистити основи міжнародного права і ввести обмежувальні заходи проти порушника міжнародного законодавства щодо непорушності європейських кордонів після Другої світової війни. Одним із найефективніших засобів стримування держав від намірів порушити міжнародне законодавство та свої міжнародні зобов'язання є не тільки військові, а економічні та правові технології протистояння, однією з яких є міжнародні санкції.

Застосування санкцій проти держави, відповідальної за міжнародне протиправне діяння, можливе у формі індивідуальної або колективної самопомоги (англ. self-help), яка покладається на самі держави. Останнім часом щодо дій держав у відповідь вживається термін «контрзаходи» (англ. counter-measures) [172].

Згідно з позицією О. Шарова, «санкції, які застосовуються у практиці міжнародних відносин, можна поділити на: «1) дипломатичні санкції – відкликання (висилання) посла або припинення переговорів; 2) фінансові санкції – припинення надання фінансової допомоги, заборона або ускладнення

надання міжнародних кредитів, замороження фінансових активів; 3) торговельні санкції – обмеження експорту та імпорту, торговельне ембарго; 4) «розумні» (індивідуальні) санкції – замороження активів або заборона на пересування (в'їзд) щодо окремих компаній або осіб» [164].

Світова практика підтверджує, що якщо ввести величезний об'єм санкцій однооментно, то це може викликати непередбачувану реакцію з боку економічного суперника (наприклад, потужні санкції проти мілітаристської Японії на початку сорокових років минулого століття не зупинили загарбницьку політику японського уряду у азійсько-тихоокеанському регіоні, а призвели до ще більшої інтенсифікації військових дій японцями, кульмінацією яких став початок повномасштабної війни із США з нападом на П'юерл-Харбор (військово-морську базу Тихоокеанського флоту США).

Тому на даний час економічні та політичні обмеження (зокрема, санкції) вводять поступово, зменшуючи, тим самим, градус потенційної відповіді. Таку технологію найчастіше узагальнюють під умовною назвою «Операція «Анаконда». Принцип стримування та дії західних санкцій простий і вже відпрацьований, бо тактика «Анаконди» використовувалася економічно розвиненими демократичними країнами для стримування тоталітарних режимів Ірану, КНДР, Куби і СРСР.

Росія розпочала політику знищення української державності із часу проголошення незалежності України у 1991 р. Так, постійні торговельні війни, підтримка сепаратистських рухів та намагання анексувати Крим ще у 1993-1994 рр., підтримка криміналізованих та проросійських політичних рухів у їх боротьбі за політичну та економічну владу в Україні, економічна і культурна експансія, приниження національної гідності українців у засобах масової інформації, книгах та фільмах носили безперервний і безпрецедентний характер. Події останніх років у формі відкритої агресії потребували нових методів протидії з боку не лише України, але й світу. Тактика «Анаконди» для стримування експансіоністської економічної та військової політики Росії була

запроваджена на початку 2014 р. після анексії Криму військами Російської Федерації.

Міжнародні санкції проти Росії, направлені на зупинення агресії проти України, підтримали понад сорок країн – Австралія, Канада, Нова Зеландія, Норвегія, Сполучені Штати Америки, Швейцарія, Японія та країни Європейського Союзу, а також Парламентська асамблея Ради Європи. Передбачалося поступове введення санкцій за схемою – кожен наступний обмежувальний захід вводиться тоді, коли попередній спрацював і відпрацював свій стримувальний потенціал. Перший етап санкцій вступив у дію 6 березня 2014 р. На цьому етапі санкцій Європейський Союз призупинив переговори із російськими партнерами про пом'якшення візового режиму та нової угоди про партнерство, під санкції потрапила група із більш ніж десяти високо посадовців, призупинили процес підготовки до майбутнього саміту G8, в якому мала брати участь Російська Федерація. Це був перший чіткий сигнал про недопустимість проведення агресивної політики у Європі.

Водночас Росія продовжила агресивні дії щодо України і 17 березня 2014 р. міністри закордонних справ країн-членів ЄС прийняли рішення перейти до другого етапу санкцій і ввели обмеження у вигляді заборони на в'їзд і заморожування активів 21 російського та кримського посадовців. Список чиновників, що потрапили до санаційного списку, досяг 33 осіб. Далі до введення візових та економічних санкцій долучилася Японія та Австралія, США. Так, США 20 березня 2014 р. розширили список громадян Російської Федерації, яким заборонено в'їзд на свою територію і чиї активи на території країни заморожені. Наступними санкції підтримали Канада, Нова Зеландія і Велика Британія. 28 квітня 2014 р. США ввели додаткові санкції проти семи депутатів Державної Думи Російської Федерації і заморозили активи сімнадцяти компаній, які наближені до керівництва держави-суперника, було заборонено постачання високотехнологічних товарів подвійного призначення. 28-29 квітня 2014 р. до американських санкцій приєдналися Європейський

Союз, Канада та Японія. Список Канади включав додатково дві російські фінансово-кредитні організації – «Росенергобанк» та «Експобанк».

Третій етап санкцій розпочався у липні 2014 р., коли США ввели перші санкції щодо ключових секторів російської економіки, зокрема, під санкції потрапили нафтова компанія «Роснафта», газова компанія «Новатек», державні банки Газпромбанк та Зовнішекономбанк, лідери оборонно-промислового комплексу Росії – концерн «Калашніков», науково-виробниче об'єднання «Базальт», «Уралвагонзавод», Конструкторське бюро Приладобудування, НПО Машинобудування, КРЕТ, «Сузір'я», корпорації «Алмаз-Антей» та «Іжмаш». Така ініціатива США щодо обмежувальних заходів була підтримана ЄС, зокрема Європейському банку реконструкції і розвитку було доручено припинити фінансування нових проектів у Російській Федерації, а Європейському інвестиційному банку – призупинити програми співпраці.

Черговим кроком у запровадженні санкцій стала відмова США підтримувати проекти Світового банку в Росії та введення обмеження на експорт товарів та технологій для російських нафтових проектів, американським компаніям та фізичним особам заборонено надавати позики Сбербанку, Банку Москви, Газпромбанку, Россельхозбанку, ВЕБ та ВТБ на термін понад 30 днів. Під санкції підпали підприємства нафтової, газової, оборонної промисловості. Також заборонена участь компаній США у глибоководних, арктичних і сланцевих проектах у Росії, позбавили Російську Федерацію торговельних преференцій у зовнішній торгівлі між країнами. У свою чергу ЄС прийняв санкції щодо енергетичного та фінансового секторів, товарів військового та подвійного призначення, заборонив організацію боргового фінансування трьох основних російських паливно-енергетичних компаній «Роснафти», «Транснафти» та «Газпромнафти», ввів заборону на організацію боргового фінансування для трьох найбільших оборонних концернів та обмеження для дев'яти оборонних концернів, яким заборонялися поставки технологій подвійного призначення. Федеративна Республіка Німеччина призупинила дію угоди про постачання озброєння для військового

тренувального табору в Росії. Ізраїль припинив співробітництво з Росією на постачання нових безпілотників. Уряд Канади ввів санкції проти кількох банків, суднобудівної корпорації та лоукостера. Швейцарія ввела санкції проти деяких банків. У сфері оборонно-промислового комплексу, фінансовій та нафтогазовій сфері санкції ввела Австралія. Такі санкції вводилися країнами безперервно до грудня 2014 р. Водночас введення обмежувальних заходів не вирішувало питання протистояння між Україною та Росією, невиконання зобов'язань, взятих Росією під час мінських угод у лютому 2015 р. спричинили введення нових санкцій. У кінці червня 2015 р. додаткові санкції ввели Канада, США та інші країни. Зберігаючи політику нейтралітету, у червні 2015 р. до санкцій, фактично, приєднався Китай (основний зовнішньополітичний і економічний союзник Росії у світі). Зокрема, офіційно не приєднуючись до обмежень, введених США та ЄС, більшість кредитних організацій КНР відмовилися проводити операції з російськими банками та фінансувати взаємну торгівлю. Така обмежувальна політика країн світу безперечно стала суттєвим дестабілізуючим чинником для російської економіки.

Так, у структурі зовнішньої торгівлі Росії на країни Європейського Союзу до введення обмежень припадало біля половини експорту та імпорту. Росія експортувала сировинні товари, зокрема газ та нафту, тому Україна та країни ЄС об'єднали спільні зусилля для подолання енергетичної залежності від російських енергоресурсів. Під заборону потрапив експорт на російський ринок багатьох товарів, серед яких, в основному, товари військового та подвійного призначення, багато виробництв стратегічних ресурсів – комплектуючих для нафтових вишок і газових родовищ та інших високотехнологічних виробництв.

Суттєвий вплив введення санкцій мало на інвестиційну привабливість російської економіки, три чверті прямих іноземних інвестицій та інших фінансових ресурсів в яку становили фінансові потоки із країн-членів ЄС. Після впровадження санкцій російський бізнес втратив можливість кредитуватися на основних міжнародних фінансових ринках та втратив привабливість для

іноземних партнерів – інвестори остерігаються розповсюдження санкцій на себе і згортають співробітництво з російськими бізнес-партнерами.

Економічні санкції та падіння цін на сировинні ресурси на світових ринках призвели до майже двократної девальвації російського рубля від 30-32 рублів за долар США до 60-70 рублів за долар США. З березня 2014 р. падіння вартості рубля склало приблизно 50% щодо долара США, а гривня втратила 65% вартості щодо долара США.

Обмеження економічних можливостей країни, що порушує норми міжнародного права, здійснюється не тільки засобами прямого впливу, а й опосередкованого. Для ослаблення фінансової могутності Росії імпортери та експортери нафти організували планомірне зниження ціни на цей сировинний ресурс. Зокрема, ціни на нафту зменшилися із 110-120 доларів США за барель у 2014 р. до 30-60 доларів США за барель у 2016 р. Договір з Іраном і зняття з нього традиційних санкцій вплинули на ціну у бік зменшення ще на 10-15 доларів США за барель нафти. Враховуючи, що собівартість видобутку та транспортування до кордону нафти у Росії складає приблизно 15-30 доларів за один барель, експорт нафти із Росії втрачає економічний сенс і, практично, призводить до збитковості нафтового бізнесу для російських експортерів.

Введення експортного ембарго на нафту і природний газ негативно позначиться на експортних доходах Росії, відповідно доходи бюджетів скоротяться майже у два рази, і це призведе до банкрутства цілих галузей економіки. При зростанні кількості санкцій можлива девальвація російського рубля до рівня 100-200 рублів за один долар США.

Запровадження ембарго вигідне усім основним світовим енергетичним гравцям, адже після цього ціна енергоресурсів зростатиме. Для експортерів енергоресурсів у Америці, Африці та на Близькому Сході – зростуть доходи від експорту енергоносіїв, а для імпортерів енергоресурсів – стане доцільним та ефективним впровадження дорогих енергозберігаючих технологій та відновлювальних джерел енергії, а фінансові ресурси залишаться у національних економіках розробників технологічних новинок. Для Китаю, як

основного виробника енергозберігаючих технологій – сонячних панелей, вітрогенераторів та інших технічних розробок, такі обмежувальні заходи підуть на користь. Єдиним світовим економічним гравцем, який не зможе скористатися зростанням цін на енергетичні ресурси, буде Росія.

Хаотичні спроби Росії вплинути на світові процеси приводять до хибних і неефективних кроків уряду. Попри значну неефективність і за монополізованість, російська економіка до анексії Криму зростала, але через падіння цін на сировинні ресурси, витрати на проведення експансіоністських військових дій і міжнародні санкції економічна ситуація погіршується, адже втрачено доступ до дешевих кредитних та інвестиційних ресурсів.

Суттєвим фактором є те, що більша частина національного багатства Росії зосереджена у руках декількох десятків громадян, тому продовжуються процеси розбудови державного олігархічного капіталізму та знищуються залишки конкуренції на національному ринку, що, у свою чергу, остаточно нівелює інвестиційну привабливість, та провокує «втечу» капіталу – як фінансового (упродовж 2014-2016 рр. із Російської Федерації за кордон інвестори вивезли більше 100 млрд дол. США і продовжують вивозити), так і інтелектуального (висококваліфіковані працівники виїжджають з країни). Продуктові контрсанкції Росії привели до додаткового дефіциту якісних продуктів на внутрішньому ринку та спровокували інфляцію до 15% на рік. Ще одним чинником, що поглибив падіння російської економіки, вважаємо різке зниження виробництва.

Водночас США та ЄС розуміють важливість Росії як гравця на геоекономічній та геополітичній арені та не мають наміру порушувати територіальну цілісність чи розвалити, бо її реінтеграція може мати непередбачувані наслідки для контролю над ядерним потенціалом Росії. Проте вони прагнуть забезпечити незалежний економічний і політичний розвиток для країн, які знаходяться на пограниччі між учасниками Північноатлантичних інтеграційних процесів та Російською Федерацією – Азербайджану, Вірменії, Грузії, Молдові, Україні та надати можливість їм вступити в західноєвропейські

та північноатлантичні інститути та об'єднання за умови їх побажань, а також забезпечити держави Євросоюзу – Естонію, Латвію, Литву, Швецію, Фінляндію, Польщу, Болгарію, Румунію від політичної та економічної експансії та спробувати вивести з під впливу Росії Сербію, Угорщину та Туреччину.

Особливу увагу звертає на себе політика економічних санкцій США як вияв прагматичного протекціонізму в умовах зростання інтенсивності економічного суперництва на світовому паливно-енергетичному ринку.

У 2014-2017 рр. США ввели економічні санкції, які підривають сировинний експортний потенціал паливно-енергетичного сектору економіки, проти: нафтогазової галузі Росії за порушення територіальної цілісності України, втручання у вибори Президента США та військову операцію у Сирії; нафтогазової галузі Ірану за порушення міжнародного законодавства; планується введення санкцій проти нафтової галузі Венесуели за порушення прав людини та газової галузі Катару за ймовірну підтримку терористичних організацій.

Санкції проти країн впроваджуються під різними приводами, проте, планується досягнення таких результатів:

- завоювання нових ринків для експортерів із США (Катар експортує скраплений газ, який займає чотири проценти газового ринку Європейського Союзу [98], а Росія експортує природний газ та нафту на ринки Європи; Венесуела експортує нафту на ринки Центральної та Латинської Америки. Ці ніші планують зайняти експортери із США);

- підвищення світових цін на сировинні паливні ресурси через виникнення дефіциту на світовому паливному ринку через впровадження ембарго чи інших перешкод (зокрема, перешкоджання видобутку паливної сировини через дефіцит фінансово-кредитних ресурсів чи технологій). Підвищення світових цін дасть можливість забезпечити і підвищити рентабельність видобутку сланцевої нафти та газу для національних виробників США;

- невиконання контрактних зобов'язань країнами-експортерами через дію санкцій та визнання їх ненадійними контрагентами;
- позбавлення фінансових ресурсів авторитарних і тоталітарних країн, які проводять зовнішню та внутрішню політику, що порушує міжнародне право.

Ці санкції дають можливість переорієнтувати імпортні ринки сировинних паливних енергетичних ресурсів на паливно-енергетичні ресурси із США. Це є корисним для Японії та країн Європи (зокрема, України). Отже, санкційний тиск США на деякі країни-експортери паливних ресурсів дає можливість як зменшити фінансові можливості країн, які порушують міжнародне законодавство та збільшити експортні можливості США, так і стимулюють зростання енергетичної незалежності та диверсифікації сировинних паливних ринків європейського континенту. Як наслідок, українська держава повинна прагнути до впровадження таких санкцій, які не тільки приносять політичні та економічні втрати країнам, що порушують міжнародне законодавство, а і приносять економічні дивіденди політичним та економічним союзникам української держави і забезпечують зростання енергетичної (а, отже, і політичної та економічної) незалежності ЄС та України. Це забезпечить дієвість та ефективність впровадження економічних санкцій та повернення світових економічних і політичних процесів у міжнародне правове поле.

Таким чином, санкції чинні за умови нарощування країнами військового потенціалу і залишаються дієвим інструментом відновлення статусу-кво у стосунках із країною, що порушує принципи міжнародного права. Так, країни, економічні та військово-політичні блоки вводять проти держави-суперника індивідуальні, дипломатичні, торговельні та фінансові санкції: ембарго на експорт чи імпорт окремих груп товарів (заборона експорту чи імпорту нафти, газу добрив чи іншого критично-важливого товару чи групи товарів, заборона співпраці у різних галузях (наприклад, заборона військово-технічного співробітництва чи заборона на постачання високотехнологічних товарів чи комплектуючих).

2.3. Особливості економічного суперництва країн у сировинних галузях

У XXI ст. відбувається загострення геополітичних конфліктів, викликаних нестачею вичерпних природних ресурсів, зростаючими енергетичними потребами і відсутністю в достатньому обсязі альтернативних джерел енергії. Все частіше виникають міжнародні конфліктні ситуації, викликані існуючою суперечливою світовою мінерально-сировинною політикою провідних промислово розвинених країн. В умовах світової глобалізації багаторазово загострюється проблема енергетичного забезпечення. Для часткового нівелювання світових суперечностей створюються та вдосконалюються міжнародні наддержавні структури.

У сучасних умовах світової глобалізації проблема енергетичного забезпечення загострюється багаторазово. Існує ряд факторів, які пояснюють це: зростаючі енергетичні потреби найбільших економік світу (США, Китаю, Індії, Бразилії, ЄС і Росії); поступова вичерпність запасів вуглеводнів; відсутність в достатньому обсязі альтернативних джерел енергії.

Продовольство та сільськогосподарська сировина і вода споконвіку були найважливішими економічними і соціальними ресурсами. За контроль над ними відбувалися найбільші протистояння в історії і ті країни, що більш ефективно контролювали продовольчий ресурс, завжди мали додаткову перевагу в економічному та політичному суперництві. Парадигма економічного суперництва на світових ринках продовольства і сільськогосподарської сировини здійснює великий вплив на глобальну економіку.

Із змінами, які відбуваються у XXI ст. у світовій економіці, актуальність проблем забезпечення продовольчої безпеки, не знижується, а навпаки набуває глобального та неосяжного характеру. Питання забезпечення людства продуктами харчування, подолання бідності, економічне суперництво на світових ринках продовольства і сільськогосподарської сировини на сьогодні є пріоритетними для всього міжнародного співтовариства. Дана проблематика

має різні аспекти та форми прояву у різних країнах, регіонах, територіях. Географія забезпечення продуктами харчування має неоднозначний характер: в певних регіонах спостерігається надлишок продукції та їх висока якість, і, в той же час, інші регіони потерпають від недоїдання та неякісних харчових продуктів. Вагому роль тут відіграють збитки, які суспільство несе від втрат продуктів харчування та недоброякісної конкуренції, зумовленої різними суспільно-політичними та соціально-економічними інтересами країн і бажанням впливати на внутрішнє життя інших країн через механізми впливу на функціонування їх продовольчого ринку. Виробництво продовольчих товарів вкрай нерівномірно просторово розташоване, і саме через це у світі продовольча безпека стоїть на порядку денному як міжнародних організацій, так і країн. Основним проявом продовольчої кризи є голодування і недоїдання, зuboжіння майже 1/5 населення планети [96]. Не менш важливу роль відіграє економічне суперництво на світових ринках продовольства та сільськогосподарської сировини. Світові тенденції цінової кон'юнктури на продовольчі ресурси, незначна увага керівництва країн до акумуляції достатніх ресурсів для забезпечення паритету у глобальному економічному суперництві, створюються загрози у забезпеченні продовольчої безпеки багатьох країн. Тому на початку третього тисячоліття країни все частіше використовують непрямі економічні методи засобів впливу на ринках продовольства і сільськогосподарської сировини.

На зламі тисячоліть світова економічна система зіштовхнулася із принципово новими проблемами забезпечення, використання, наслідками переробки та споживання продовольства (сучасне щорічне споживання продовольства у світі складає понад 9 трлн дол. або біля 18% всіх річних витрат споживачів [193]) і сільськогосподарської сировини в умовах постійного зростання населення планети (населення землі до 2050 р., за прогнозами ООН, зросте до 9,6 млрд осіб і обсяги виробництва продовольства мають зрости на 70%).

Отже, проблема виробництва та споживання продовольства і сільськогосподарської сировини та її вирішення перебуває у центрі світової економічної політики.

Таблиця 2.11

Динаміка поширеності недоїдання у світі у 2005-2019 рр.*

	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2030
СВІТ	12,6	9,6	8,9	8,8	8,7	8,9	8,9	9,8
АФРИКА	21,0	18,9	18,3	18,5	18,6	18,6	19,1	25,7
Північна Африка	9,8	8,8	6,2	6,3	6,6	6,3	6,5	7,4
Африка на південь від Сахари	23,9	21,3	21,2	21,4	21,4	21,4	22,0	29,4
Східна Африка	32,2	28,9	26,9	27,1	26,8	26,7	27,2	33,6
Середня Африка	35,5	30,4	28,2	28,8	28,7	29,0	29,8	38,0
Південна Африка	4,9	5,4	7,0	8,0	7,0	7,9	8,4	14,6
Західна Африка	13,8	12,1	14,3	14,2	14,6	14,3	15,2	23,0
АЗІЯ	14,4	10,1	8,8	8,5	8,2	8,4	8,3	6,6
Середня Азія	11,0	7,7	3,0	3,0	3,0	3,0	2,7	< 2,5
Східна Азія	7,6	3,8	< 2,5	< 2,5	< 2,5	< 2,5	< 2,5	< 2,5
Південно-Східна Азія	17,3	11,7	10,5	10,0	9,8	9,8	9,8	8,7
Південна Азія	20,6	15,4	14,4	13,8	13,1	13,8	13,4	9,5
Західна Азія	11,8	10,4	10,7	11,1	11,1	11,2	11,2	13,1
Західна Азія та Північна Африка	10,9	9,7	8,6	8,9	9,0	8,9	9,0	10,4
ЛАТИНСЬКА АМЕРИКА	8,7	6,7	6,2	6,7	6,8	7,3	7,4	9,5
Карибський басейн	21,3	17,5	17,3	17,0	16,6	17,0	16,6	14,4
Латинська Америка	7,8	5,9	5,4	6,0	6,1	6,6	6,7	9,1
Центральна Америка	8,1	7,9	7,9	8,6	8,3	8,4	9,3	12,4
Південна Америка	7,6	5,1	4,4	4,9	5,2	5,8	5,6	7,7
ОКЕАНІЯ	5,6	5,4	5,5	5,9	6,0	5,7	5,8	7,0
ПІВНІЧНА АМЕРИКА ТА ЄВРОПА	< 2,5	< 2,5	< 2,5	< 2,5	< 2,5	< 2,5	< 2,5	< 2,5

*складено за даними ФАО

У найбільш густонаселеному субрегіоні (Mashreq) Машрек (Egypt, Iraq, Iran (Islamic Republic), Jordan, Lebanon, Sudan and Syria) в NENA в останні роки відбулося різке збільшення поширеності недоїдання з рівня 5% у 1990-1992 рр. до більш ніж 8%. Кількість недоїдаючих людей (близько 23 млн), в субрегіоні становить 70% недоїдаючих у регіоні. У субрегіоні (Maghreb) Магрибу – Algeria, Libya, Mauritania, Morocco and Tunisia) значно зменшилася кількість недоїдаючих. Магриб також є єдиним субрегіоном, який досяг мети, яка мала назву «Досягнення голодної мети».

Криза у Сирії спричинила те, що із 13,6 млн осіб – 9,8 млн в Сирії і 3,8 млн біженців – потребують продовольчої допомоги. Кількість недоїдаючих в

Іраку з 8% у 1990-1992 роках підвищилася до 23% у 2014-2016 рр. Кожен четвертий житель Ємену, вважається таким, що недоїдає.

У межах регіону NENA позиції країн за рівнем недоїдання населення різняться між країнами. З 1990-1992 рр. 15 з 19 країн досягли мети – «досягнення голодної мети» MDG: Алжир, Бахрейн, Єгипет, Іран (Ісламська Республіка), Йорданія, Кувейт, Ліван, Лівія, Мавританія, Марокко, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Туніс та Об'єднані Арабські Емірати. Серед цих країн тільки Кувейт та Оман також досягли цілі WFS (World Food Summit). Алжир та Туніс дуже близькі до досягнення цієї цілі. Значний прогрес також спостерігається у Мавританії, де поширеність недоїдання знизилася з 15% у 1990-1992 рр. до 6% у 2014-2016 рр. У табл. 2.12 представимо країни NENA, які досягли цілей подолання недоїдання.

Таблиця 2.12

Країни NENA, які досягли цілей подолання недоїдання [238]

Країни, які досягли і цілей розвитку тисячоліття, і цілей світового саміту з продовольства	Країни, які досягли цілей розвитку тисячоліття
Кувейт, Оман	Алжир, Бахрейн, Єгипет, Іран, Йорданія, Мавританія, Марокко, Катар, Саудівська Аравія, Туніс, ОАЕ

Продуктами харчування субрегіон забезпечується в основному за рахунок їхнього імпорту. Злаки та інші продукти, багаті на вуглеводи, є головним джерелом раціону в регіоні. Незважаючи на високу імпорту залежність, цей регіон досяг значного прогресу у збільшенні власних поставок. Наприклад, виробництво зернових зростає приблизно на 4,3% щорічно, хоча продуктивність зернових залишається нижчою середнього світового. Водночас виробництво продуктів харчування постійно відстає від необхідного на нього попиту, що призводить до збільшення дефіциту і відповідно спричинює швидкий ріст імпорту. Зростання потреб у харчуванні та обмежена внутрішня база постачання також зробила NENA найбільшим нетто-імпортером зернових

у світі, причому більше половини споживання зернових відбувається з інших регіонів.

Існуючі програми соціального захисту, які були запроваджені урядами регіону, відіграли певну роль у зменшенні бідності та поліпшенні доступу до їжі. Однак, універсальні субсидії на продукти харчування та паливо виявилися неефективними, оскільки вони не спрямовані виключно на задоволення потреб бідних. Окремі субсидії на продукти харчування також негативно вплинули на якість харчування бідних домогосподарств. Хоча програми соціального захисту сприяли підвищенню рівня доступу бідних до продуктів харчування та покращення продовольчої ситуації, швидший людський прогрес вимагає посилення таких заходів, які сприятимуть покращенню доступу до продуктів харчування, особливо бідних верств населення.

Управління демографічною ситуацією в числі пріоритетних у регіоні NENA. Зростання населення регіону характеризується високими темпами – близько 2% річних порівняно із середньо світовим – 1,2% у 2010-2016 рр. Населення регіону оцінюється приблизно в 400 млн, до 2050 р. очікується до 600 мільйонів. Зростання чисельності населення разом з посиленням урбанізації та зміною моделей споживання у майбутньому призведе до збільшення попиту на продукти харчування та скорочення земель придатних для ведення сільського господарства. Очікується, що політика планування сім'ї буде найефективнішим засобом зменшення темпів зростання населення та можливо призведе до поліпшення соціально-економічного становища домашніх господарств. Деякі такі заходи вже довели свою ефективність у таких країнах, як Нігерія, Єгипет, Іран, Ліван, Лівія, Марокко і Туніс. У регіоні доступ до землі, технологій та деяких видів кредитів є надзвичайно важливим, особливо для сільської молоді та жінок, в іншому випадку вони є незахищеними.

Регіон NENA один з найбільш страждаючих від нестачі питної прісної води. Надходження відновлюваної води на одну особу за останні 50 років зменшилася на дві третини і зараз становить 10% світового середнього, незважаючи на те, що регіон упродовж багатьох років багато інвестує у

зрошування земель [266]. Понад 80% доступних водних ресурсів використовується для потреб сільського господарства, але між субрегіонами існують значні відмінності. У країнах Машреку частка зрошуваних земель сягає 43% від загальної площі сільськогосподарських угідь. Країни Магриба набагато менше залежать від зрошення (від 7 до 18%), тоді як Єгипет майже 100% зрошуваний. Застосування непрямой субсидії на зрошувальні води є спільною політикою в регіоні.

Суттєвою проблемою для регіону є втрати харчових продуктів. За оцінками, 34% продовольчих товарів, придатних для споживання людиною, втрачаються або витрачаються [192]. Для регіону, який настільки залежить від міжнародних ринків, щоб задовольнити потреби в їжі, такий рівень втрат і відходів продуктів харчування є вкрай неприпустимим. Зважаючи на обмежену ресурсну базу регіону та низьку продуктивність продуктів харчування, високі втрати в їжі не тільки неекономічні, але й екологічно згубні та згубні для забезпечення продовольчої безпеки. Зменшення харчових втрат та витрат продовольства (FLW (food loss and waste)) потребує значних додаткових інвестицій в обмежену потужність зберігання регіону.

Найбільш ця проблема виражається у зберіганні продуктів харчування, а також здатності обробляти зернові культури. У деяких країнах регіону більшість фермерів зберігають свої зернові культури у традиційних умовах, тому і більшість збитків вони несуть через різного роду гризунів, комах та птахів. Наприклад, Єгипет втрачає 13-15 % доступних злаків між збиранням та кінцевим споживанням. Високі втрати та витрати швидкопсувних продуктів, зокрема фруктів та овочів, обмежують спроможність країн регіону експортувати надлишок (табл. 2.13).

Ключовим елементом забезпечення продовольчої безпеки є тваринництво, адже в останні десятиліття високі доходи, швидке зростання населення, урбанізація та зміна моделей споживання сприяли різкому збільшенню попиту на продукцію тваринництва в регіоні. У регіоні NENA 98 мільйонів одиниць тваринництва, 80% яких зосереджені лише в шести країнах:

Алжирі, Єгипті, Ірані, Мавританії, Марокко та Судані. Регіон в цілому є чистим імпортером тварин, продуктів тваринного походження та кормів. Проблемами для подальшого розвитку тваринництва є періодичні посухи, опустелювання, деградація пасовищ, які погіршуються із зміною клімату, конфліктами та тривалими кризами.

Таблиця 2.13

Оцінка втрат харчових продуктів у деяких фруктах та овочах в країнах регіону NENA (складено автором) [190]

Країна	Назва продукту	Оцінка втрат (%)
Єгипет	Свіжі фрукти	19
	Свіжі овочі	29
	Апельсини	14
	Помідори	15
Іран	Виноград	13
Йорданія	Баклажани	19
	Помідори	18
Оман	Фрукти та овочі	3-19
Саудівська Аравія	Огірки, фініки, виноград, помідори	15-23

Міжнародний ринок продовольства і сільськогосподарської сировини та продуктів їх переробки включає торгівлю такими товарами (відповідно до Стандартної міжнародної торговельної класифікації (СМТК) ООН): продовольчі товари та живі тварини (розділ 0 СМТК: мед і цукор; м'ясо та м'ясопродукти, живі тварини; спеції, чай, кава та какао; яйця і молочні продукти; корм для худоби; морепродукти і риба; різні продовольчі товари; фрукти, овочі, зернові та вироби із зерна); тютюн і напої (розділ 1 СМТК); олійні (розділ 2, група 22 СМТК); воски тваринного і рослинного походження, олії та жири (розділ 4 СМТК) [97]. На міжнародному ринку продовольчих товарів центральне місце займають товари із розділів 0 і 4. Надзвичайно швидкими темпами розвивається торгівля продовольчими товарами, готовими до споживання. Провідні позиції на ринку продовольства займають зерно, цукор, кава, а на ринку сільськогосподарської сировини – бавовна, дерево, вовна, натуральний каучук.

Події на світовій мапі виробництва продовольства і сільськогосподарської сировини безпосередньо пов'язані зі змінами на політичній мапі – прослідковується взаємний вплив. Бажання здійснювати контроль країнами-експортерами за обсягами виробництва і реалізації продовольства і сільськогосподарської сировини призводить до загострення економічного суперництва та суттєвих цінових коливань на ресурси, до суспільно-політичного суперництва, до військового протистояння і зміни кордонів країн та інших геостратегічних подій. Різні суспільно-економічні події у імпортерів та експортерів продовольства та сільськогосподарської сировини впливають на цінову динаміку по-різному. Наприклад, негативні соціально-економічні події у країнах-імпортерах зумовлюють зниження темпів їх економічного росту і світові ціни на продовольство і сільськогосподарську сировину знижуються, а економічний приріст у країнах-імпортерах забезпечує ріст міжнародних цін на продовольство і сільськогосподарську сировину на світових ринках. І навпаки, хаос у суспільно-політичному та економічному житті країн-експортерів продовольства і сільськогосподарської сировини зумовлює ріст цін на продовольство і сільськогосподарську сировину через можливий чи фактичний дефіцит продовольства і сільськогосподарської сировини на світовому продовольчому ринку, а внутрішньополітична та соціально-економічна стабільність у цих країнах зумовлює нисхідну цінову динаміку на продовольство і сільськогосподарську сировину.

Експортери й імпортери продовольства і сільськогосподарської сировини використовують різні методи впливу на ринок продовольства та сільськогосподарської сировини. Країни-експортери виявляють зацікавленість не тільки у зростанні виробництва продовольства і сільськогосподарської сировини, а і у реалізації продуктів переробки сільськогосподарської сировини (наприклад, соняшникову олію замість насіння соняшнику), створюючи нові робочі місця та забезпечуючи зростання дохідної частини бюджету. Водночас, у країн-імпортерів прослідковується зацікавленість у тому, щоб переробляти сировинний ресурс на митній території своєї країни і споживати та

експортувати готову продукцію, виготовлену внутрішніми виробниками, примножуючи національне багатство власних економік. У зв'язку з цим країни-імпортери через зростання інтенсивності економічного суперництва використовують такі засоби досягнення своєї мети:

- використовують незаборонені СОТ тарифні та нетарифні методи захисту внутрішнього ринку від зовнішньоекономічної експансії;

- стимулюють соціально-економічну дестабілізацію у країнах-експортерах продовольства і сільськогосподарської сировини, перешкоджаючи впровадженню досягнень науково-технічного прогресу й ефективних інвестиційних проектів із переробки продовольства і сільськогосподарської сировини та провокують підвищення витрат на національну безпеку;

- здійснюють державну економічну політику у сфері ефективного економічного стимулювання (в тому числі, забезпечення надання довгострокових дешевих кредитів внутрішнім товаровиробникам) для створення високоефективних прибуткових виробництв із переробки продовольства і сільськогосподарської сировини та випуску продукції з високою часткою доданої вартості;

- забезпечують прийняття законодавчих ініціатив щодо підвищення екологічних нормативів і стандартів якості для напівфабрикатів та готової продукції, виготовленої з сільськогосподарської сировини;

- надають короткострокові кредити з низькою процентною ставкою економічним суб'єктам (країні та фірмам) країн-експортерів з наміром втягти їх у «боргову кабалу» для вимивання фінансових ресурсів і зниження перспектив економічного розвитку економік країн-експортерів продовольства та сільськогосподарської сировини – економічні суб'єкти країни-експортера часто, отримавши надходження від експорту сировинних ресурсів, відразу покривають свої боргові зобов'язання, а не фінансують інвестиційні вкладення у виробництво готової продукції;

- використовують біржових гравців з наміром ефективно впливати на цінову динаміку продовольства і сільськогосподарської сировини на світових ринках.

На практиці, непорозуміння між країнами в інших сферах спричиняє загострення економічного суперництва на ринку продовольства і сільськогосподарської сировини, яке може проявитися як в обмеженні у постачанні, так і у застосуванні ембарго на постачання продовольства і сільськогосподарської сировини. Наприклад, впроваджене Росією у 2014 р. ембарго на імпорт продовольства у країну із економічно розвинутих країн є контрсанкцією на міжнародні економічні та політичні санкції. Продовольче ембарго діє в РФ з 7 серпня 2014 року щодо продукції з США, ЄС, Австралії, Норвегії та Канади. З 13 серпня 2015 року в список цих країн включені Албанія, Чорногорія, Ісландія, Ліхтенштейн, з 1 січня 2016 року – Україна [134]. У 2013 році ЄС реалізував на території Росії продуктів харчування на \$13,7 млрд. [133]. Введення продовольчого ембарго Росією призвело не тільки до зменшення доходів економічно розвинених країн від експорту, а і до погіршення якості продуктів харчування, зростання цін на продовольчі товари, зменшення їх асортименту та додаткового падіння економіки Росії.

Можна підсумувати, що фінансові надходження, одержані від реалізації продовольства і сільськогосподарської сировини, можуть не тільки стимулювати економічний ріст міжнародної економіки, зростання національного багатства країн-експортерів, підвищення ефективності економік країн-експортерів через утворення резервних фондів із фінансових надходжень від експорту продовольства та сільськогосподарської сировини і зумовлювати інші позитивні підсумки, а і спричинювати до соціально-економічної, політичної та воєнної дестабілізації у світі й дезінтеграції окремих країн.

Механізми економічного суперництва на світових ринках нафти, вугілля і природного газу здійснюють великий вплив на економічну та політичну складові державної економічної політики будь-якої країни. На початку XXI ст. країни все частіше вдаються до використання непрямих економічних методів

впливу на ринках нафти, вугілля і природного газу. Для української держави це актуально в умовах перманентних змін цінової динаміки і логістики на ринках нафти, вугілля і природного газу через трансформації економічної, правової та політичної системи країни.

У другій декаді ХХІ ст. глобальна економіка зіткнулася із надзвичайно складними для людства проблемами забезпеченості, використання та наслідками переробки сировинних паливно-енергетичних ресурсів у процесі соціально-економічної діяльності економічних суб'єктів.

Особливості використання паливно-енергетичних сировинних ресурсів зумовлені певними обмеженнями, які пов'язані з екологічними межами зростання видобутку сировинних паливних ресурсів, їх промислової переробки і використання; фізичним вичерпуванням сировинних паливних енергетичних ресурсів; технічною неможливістю безрозмірного їх залучення до процесу виробництва; відчутним, випереджаючим зменшенням забезпеченості сировинними паливно-енергетичними ресурсами у розрахунку на одну людину; нерівномірністю забезпечення сировинними паливними енергетичними ресурсами окремих країн і регіонів; наявністю різних (часто різнонаправлених або антагоністичних) економічних і політичних цілей окремих країн чи економічних блоків, які можуть вдаватися до дій, що суперечать інтересам інших суб'єктів світової економіки й економічній логіці; величезна енерговитратність виробництва, екстенсивний нераціональний характер як видобутку, так і використання. Ці фактори відображаються на характері сучасних міжнародних економічних відносин як між окремими країнами, так і між економічними міждержавними об'єднаннями з приводу сировинних паливно-енергетичних ресурсів.

Найбільшими виробниками нафти у світі є Китай, Венесуела, Росія, Колумбія, а також країни Африки, Північної Америки, Перської (Арабської) затоки. Найбільшими експортерами нафти у світі є Венесуела, Колумбія, Росія, країни Перської (Арабської) затоки та Африки. Після результативної розвідки та початку активного видобутку сланцевої нафти у Північній Америці до

переліку країн-експортерів приєдналися США. На межі тисячоліть економічне суперництво на світовому ринку нафти різко загострилося. Це пов'язано із активним переформатуванням економічної та політичної ситуації на світовій економічній і політичній арені.

Для контролю над світовим ринком нафти тринадцять країн-експортерів цього паливно-енергетичного ресурсу створили Організацію країн-експортерів нафти (ОПЕС, The Organization of the Petroleum Exporting Countries [257]). Метою ОПЕС є координація діяльності і вироблення загальної паливно-енергетичної політики відносно видобутку та реалізації нафти серед країн-учасниць організації, з метою підтримки стабільних цін на нафту на світовому паливно-енергетичному ринку або їх (на думку учасників ОПЕС) необхідної цінової низхідної чи висхідної динаміки; забезпечення безперебійних поставок нафти споживачам на міжнародному ринку; одержання віддачі від інвестицій та інновацій у нафтову галузь виробників цього паливно-енергетичного ресурсу і сприяння забезпеченню стійких грошових доходів країн-виробників нафти; сприяння регулярному постачанню нафти країнам-споживачам; опрацювання питань охорони навколишнього природного середовища.

Зустрічі керівників міністерств, що регулюють ринок нафти країн-учасниць ОПЕС, проводяться двічі на рік у Відні для оцінки ситуації на світовому нафтовому ринку та можливості прогнозування тенденцій його розвитку у короткостроковій і довгостроковій перспективі. Під час цих зустрічей узгоджуються дії, які покликані стабілізувати або змінити у потрібному напрямі ринкові тенденції щодо цін чи обсягів видобутку і реалізації нафти. На конференціях ОПЕС можуть бути прийняті рішення щодо змін обсягів видобутку нафти та її реалізації на світовому паливно-енергетичному ринку відповідно до зміни попиту на неї на міжнародному нафтовому ринку. Країни-учасники ОПЕС мають можливість контролювати приблизно 2/3 розвіданих запасів нафти у світі, забезпечують приблизно 2/5 світового видобутку та біля половини експорту нафти на світовому паливно-енергетичному ринку.

Світовий ринок природного газу розвивається у фарватері змін на ринку рідкого палива. Найбільший інтерес на світовому сировинному паливно-енергетичному ринку проявляється до зрідженого природного газу, оскільки його використання у літаках, автомобілях, гелікоптерах, на електростанціях постійно зростає. Торгівля зрідженим газом зосереджена в основному в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – понад половини світового обсягу. Проте, активно розвивається експорт зрідженого газу у Європу із країн Перської (Арабської) затоки, зокрема із Катару.

Позитивні та негативні сценарії розвитку подій у імпортерів та експортерів енергоресурсів впливають на цінову динаміку по різному. Наприклад, економічна чи політична нестабільність у країнах-імпортерах призводить до зменшення темпів їх економічного зростання і світова ціна нафти (а за нею – і природного газу) отримує низхідну динаміку, а економічне зростання у країнах-імпортерах провокує зростання ціни нафти і природного газу на світовому ринку. І навпаки, внутрішня нестабільність у країнах-експортерах та країнах-транзитерах енергетичних ресурсів провокує зростання ціни сировинних паливних енергетичних ресурсів через потенційний чи реальний дефіцит паливної сировини на світовому енергетичному ринку, а політична та економічна стабільність у даних країнах провокує падіння цін на сировинні паливні енергетичні ресурси.

Різна направленість інтересів експортерів, транзитерів та імпортерів нафти та природного газу зумовлює використання різних методів впливу на сировинний паливно-енергетичний ринок.

Багато країн-експортерів енергетичних ресурсів намагаються реалізовувати не сиру нафту, а продукти її переробки (дизельне пальне, бензин, мастила, інші товари), забезпечуючи створення нових робочих місць та збільшення доходів бюджетів у середині країни. Проте, країни-імпортери зацікавлені у тому, щоб переробляти сиру нафту у себе і споживати та експортувати продукти переробки нафти, вироблені національними товаровиробниками, забезпечуючи утворення доданої вартості від переробки

нафти в межах національної економіки. Тому країни-імпортери в умовах жорсткого економічного суперництва намагаються використовувати різні методи для досягнення даної мети:

- вивчають і аналізують можливості впровадження дозволених СОТ нетарифних і тарифних методів захисту національного ринку від зовнішніх економічних впливів;

- розробляють і впроваджують механізми стимулювання політичної та економічної турбулентності у країнах-експортерах паливних енергетичних ресурсів для перешкодження розробці та впровадженню інвестиційних чи інноваційних проектів із переробки сирової нафти і зростання їх фінансових витрат на безпеку;

- надають підтримку державних органів щодо забезпечення отримання довгострокових кредитів із низькою процентною ставкою національними товаровиробниками для створення ефективних високоприбуткових виробництв із глибинної переробки нафти та випуску готової продукції;

- приймають законодавчі зміни щодо підвищення екологічних стандартів для продуктів переробки сировинних паливних ресурсів і стандартів якості для готових товарів із паливної сировини;

- надання дешевих короткострокових кредитів урядам країн-експортерів з метою затягнути їх у «боргову кабалу» для зменшення можливостей інноваційного й інвестиційного поступу національних економік країн-експортерів паливно-енергетичних сировинних ресурсів – країна-експортер паливних ресурсів та її комерційні господарюючі суб'єкти часто, отримавши доходи від експорту паливної сировини, зразу покривають свої зовнішні борги, а не інвестують у переробку паливної сировини у готову продукцію (наприклад, Російська Федерація у 2017 р. мала 5-значний зовнішній борг, а перекредитування через міжнародні економічні санкції ускладнене.

Часто економічне суперництво між експортерами та імпортерами нафти і природного газу призводить до жорсткого суперництва, яке може проявитися не тільки в обмеженні у постачанні сировинних паливно-енергетичних

ресурсів, а і у впровадженні жорсткого ембарго на постачання паливних ресурсів. Впроваджене Європейським Союзом у 2012 р. ембарго на експорт сирової нафти із Ірану було здійснене за спробу виробити збагачений уран та власну ядерну зброю. Це призвело до величезних втрат валютної виручки та падіння економіки країни. Економічним наслідком ембарго стала втрата Іраном близько 20 відсотків свого експортного ринку нафти – цю нафту раніше закуповувала низка країн ЄС [104]. Проте, ембарго може бути введене як заборона на постачання нафти чи природного газу у певні країни, як реакція на дії цих країн.

Постачання паливно-енергетичних сировинних ресурсів є ефективним засобом впливу на економічний та політичний розвиток країн-імпортерів паливних сировинних енергетичних ресурсів і стимулом впроваджувати зміни для збільшення ефективності національної економіки. Наприклад, ембарго на постачання нафти із країн Перської (Арабської) затоки спровокувало глибоку економічну кризу у європейських країнах та простимулювало структурні зміни в економіці, забезпечило розробку і впровадження енергозберігаючих технологій та загальне підвищення енергоефективності економік країн-імпортерів нафти у Західній Європі.

На сучасному етапі прикладом впливу ембарго на постачання скрапленого газу через Перську (Арабську) затоку на європейський енергетичний баланс може стати транспортна блокада сусідніми державами Катару (повітряна блокада фактично почалася, а наступним кроком може стати морська блокада – найпростіше закрити прохід через Суецький канал і у Перській (Арабській) затоці навігація для суден із Катару може бути суттєво ускладнена). Криза у Перській (Арабській) затоці здатна зачепити не лише Близький і Середній Схід, а і весь Євразійський континент, зокрема, і Україну. Основним аспектом у міжнародному резонансі цього суперництва є газовий, що є особливо важливим для українців. Газові конфлікти між європейськими державами і Російською Федерацією змусили держави Європейського Союзу шукати альтернативні джерела постачання природного газу. Саме завдяки даній

ситуації Катар зумів відшукати свою нішу на ринку Європи. На даний час близько 4% природного газу, який споживає Європейський Союз, має катарське походження і це зумовило суттєве зниження цін на природний газ. Проте, якщо ситуація навколо Катару не врегулюється, європейські споживачі певний час можуть не мати доступу до катарського скрапленого газу і це може спричинити дефіцит природного газу на європейському ринку та спровокувати зростання цін на цей сировинний ресурс, а за ним – і на нафту. А це автоматично спричинить зростання цін в Україні [98].

На початку третього тисячоліття Росія почала використовувати постачання природного газу як ефективний засіб контролю над політичним та економічним простором сусідніх країн. Росія за допомогою газового тиску домоглася як підписання довгострокових контрактів із завищеними цінами на постачання природного газу, так і інших політичних та економічних преференцій. Для протистояння російському газовому тиску різні країни використовували різні засоби: багато країн Європи почали купляти скраплений газ із Катару та і збільшили купівлю природного газу із Норвегії, Нідерландів та Великої Британії; Литва побудувала термінал для прийому скрапленого газу у Клайпеді і зменшила, а в перспективі нівелювала газову залежність країн Прибалтики від постачань природного газу із Росії; Україна розробляла власний чорноморський шельф та стимулювала прихід інвестицій у видобуток традиційного та сланцевого газу і сланцевої нафти, почала лібералізацію газового, нафтового і вугільного ринків, здійснила диверсифікацію газових поставок і купляє природний газ із Європи через Словаччину та інші країни, планує купляти зріджений газ із країн Перської (Арабської) затоки та країн басейну Каспійського моря; Туркменістан побудував газопровід до Китаю. Ці дії країн зменшили політичний та економічний вплив Росії у регіоні та збільшили ефективність та незалежність економік сусідніх країн.

Часто доходи від експорту сировинних паливних ресурсів країни використовують для глобальної військово-політичної дестабілізації. Наприклад, Катар, найбільший у світі постачальник скрапленого газу, на величезні доходи

від продажу природного газу, які складають понад 100 мільярдів доларів США у рік [85] при населенні 2,46 млн осіб (для порівняння – ВВП України у 2016 році склав 2383,2 млрд грн або приблизно 87,2 млрд дол., а на 2017 планувалося 97,3 млрд дол. при населенні – 42,5 млн осіб), на думку сусідніх держав, фінансує організації, які вважають терористичними, найвідомішими серед них є «Брати–мусульмани» у Єгипті, ІДІЛ у Іраку та Сирії, Аль-Каїда, ХАМАС у Палестині, Талібан у Афганістані та Пакистані (тобто фінансується дестабілізація терористичними групами величезної частини Близького Сходу та Південної Азії); Іран на доходи від експорту нафти фінансує «Хесболлу», яка конфліктує із Державою Ізраїль; КНДР на доходи від експорту вугілля у Китай (близько трьох мільярдів доларів США щороку) фінансує розробку ядерної зброї та її носіїв і погрожує нею своїм сусідам – Південній Кореї, Японії та США.

Країни-експортери продовольства і сільськогосподарської сировини, сировинних паливно-енергетичних ресурсів з метою досягнення довгострокових, позитивних для себе, тенденцій на світовому ринку та максимізації прибутків національних товаровиробників намагаються використовувати такі методи впливу на ринки:

- здійснюють картельні змови виробників та експортерів продовольства і сільськогосподарської сировини, паливних сировинних ресурсів з метою забезпечення висхідної цінової динаміки та максимізації прибутків національних підприємств-експортерів, створюючи штучний дефіцит сировинних товарів на світовому ринку, зменшуючи видобуток природного газу чи нафти, знижуючи об'єми реалізації продовольства і сільськогосподарської сировини на експорт;

- використовують картельні змови виробників продовольства, нафти та природного газу з метою зростання об'єму експорту продовольства і сільськогосподарської сировини на світових ринках, нарощення видобутку та пропозиції природного газу і нафти на експорт для зменшення цін на світових нафтових ринках. Може використовуватися з метою: збільшення світового

попиту на сировинні ресурси та забезпечення пришвидшення зростання світової економіки, що, у свою чергу, спровокує зростання прибутків національних товаровиробників країн-експортерів сировинних ресурсів за рахунок ефекту масштабу; зменшення привабливості інвестицій у видобуток нафти і природного газу, випуск продовольства і сільськогосподарської продукції з високою собівартістю у інших країнах (видобуток в Арктиці чи видобуток сланцевої нафти; вирощування продукції у посушливих регіонах або інших регіонах із частими змінами погоди, ураганами, смерчами, цунамі, надмірною кількістю опадів);

- одноосібне нарощення видобутку та реалізації нафти і природного газу, виробництва та реалізації продовольства і сільськогосподарської сировини окремими країнами-експортерами з метою завоювання більшої частки світового ринку сировинних ресурсів;

- стимулюють перерозподіл фінансових ресурсів, отриманих від експорту сировинних ресурсів, із «проїдання» в інвестиційний та інноваційний розвиток національної економіки: створення власних підприємств з переробки сировинних ресурсів та експорт напівфабрикатів і готової продукції; інвестування отриманих від експорту сировинних ресурсів коштів у розвиток туристичної галузі та розвиток високотехнологічних наукомістких галузей промисловості (виробництво енергозберігаючих технологій, машинобудування, електроніку, оборонну, космічну, фармацевтичну та інші галузі).

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що доходи, отримані від реалізації сировинних ресурсів, можуть не тільки забезпечувати економічне зростання світової економіки, підвищення добробуту громадян країн-експортерів, транзитерів і споживачів, підвищення стійкості економік країн-експортерів за рахунок формування резервних фондів із доходів від експорту сировинних паливних ресурсів і спричиняти інші позитивні наслідки, а і призводити до соціально-економічної, політичної та воєнної дестабілізації у цілих регіонах світу та дезінтеграції окремих країн.

2.4. Економічне суперництво країн на ринках високотехнологічного виробництва та зброї

Під впливом базових імперативів економічного суперництва, передусім таких як інформатизація, інноваційність, мілітаризація економік, суттєво змінюється середовище діяльності країн, що змушує їх шукати нові можливості реалізації власного потенціалу та інтересів у глобальній економіці. Особливістю розвитку глобальної економіки на сучасному етапі є те, що вона охоплює країни, одні з яких перебувають на постіндустріальній стадії розвитку (а окремі перейшли ще наприкінці ХХ ст.), а в інших лише йде процес індустріалізації. Але спільним для них є розвиток сфери послуг, інформаційно-комунікаційних технологій та високотехнологічного виробництва. До високотехнологічних галузей належать: аерокосмічна, фармацевтична, виробництво комп'ютерної, офісної техніки та створення програмного забезпечення, виробництво електроніки та телекомунікаційного обладнання, виробництво медичної, високоточної та оптичної техніки [218]. Світова частка середньо- і високотехнологічних видів діяльності в доданій вартості обробної промисловості наближається до 50%, для Німеччини він становить близько 60%, Сінгапур – 81%, Швейцарії – 65%, США – 51% [264]. Обсяг доданої вартості, створеної високотехнологічними виробництвами, у 2019 р. становив близько 1,8 трлн. дол. США, але існують суттєві відмінності між країнами та регіонами світу – лідером є США. Зазначимо, що Китай, завдяки інноваційній політиці, у майбутньому може перейняти лідерство у США, спостерігається зменшення частки Японії (з 19% в 1999 р. до 5% у 2014 р.).

Підвищення частки сектора високотехнологічних товарів і послуг в доданій вартості обробної промисловості супроводжується зростанням обсягів світової торгівлі цими товарами, яка за останні 15 років продемонструвала зростання у 2,7 рази. Таку ж тенденцію спостерігаємо і в експорті цих товарів (рис. 2.12.). Аналіз динаміки світової торгівлі високотехнологічною продукцією підтверджує, що вони відображають розвиток даного сектора загалом:

збереження лідируючих позицій США, зміцнення позицій Китаю та інших азійських країн, зменшення частки Японії у світовій торгівлі високотехнологічними товарами. У товарній структурі спостерігається зростання частки фармацевтичних товарів і контрольно-виміральної апаратури, зменшення у вартісному вимірі частки комп'ютерної продукції. Прагнучи отримати лідерство на ринку, країни змушені швидко реагувати на зміни попиту, враховуючи конкурентні переваги інших країн. Наприклад, США та інші економічно розвинені країни зосереджують свою увагу на створенні, виробництві та експорті власної високотехнологічної продукції, імпортуючи при цьому застарілі технології та трудомісткі, затратні операції в країни з дешевою робочою силою. При цьому, готова продукція, яка експортується, випускається під маркою відомих брендів та характеризується хорошою якістю. Таким чином країни з виробників стають імпортерами. Азійські країни закупають комплектуючі в інших країн у великій кількості для розширення виробництва, акцентуючи увагу масовому виробництві дешевих товарів.

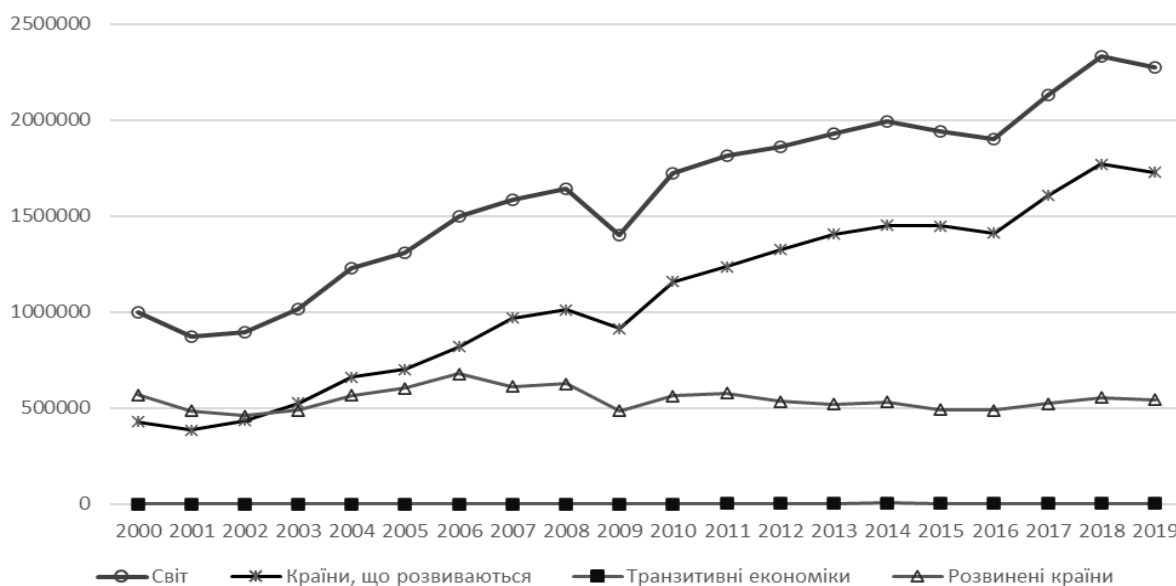


Рис. 2.12. Динаміка експорту високотехнологічних товарів, млн. дол. США, 2000-2019 рр. *

**побудовано автором за даними ЮНКТАД*

Даний сектор є менш чутливим до кризових явищ порівняно із іншими, традиційними, секторами глобальної економіки через постійну орієнтацію на нові технології та швидко відновлюється. Наприклад, після світової економічної кризи 2008-2009 рр. у 2010 р. ринок високотехнологічних товарів досяг докризового рівня, а в 2011 р. продемонстрував незначне зростання. У структурі сектору спостерігалися наступні тенденції: зросли продажі засобів зв'язку та споживчої електроніки, зменшилася частка продаж комп'ютерів, офісної техніки та електронних компонентів через насичення ринку і зниження цін [244].

Характерною особливістю ринку високотехнологічних товарів і послуг є використання аутсорсингу, що дозволяє компаніям переносити виробництво в країни із дешевою робочою силою, наприклад, Індію, Китай, в останні роки активно розвивають аутсорсинг в Бангладеш. Разом з тим, компанії змушені враховувати виклики, які стоять перед ними, тому перебувають в постійному пошуку ефективних аутсорсингових стратегій, тим більше, що все частіше гравці на ринку пропонують хмарні моделі «anything-as-a-service» (XaaS) [268].

Разом з тим, науково-технічний прогрес виступає одним із чинників активізації розвитку сектору високотехнологічних товарів і послуг, тому на даний час складно отримати чітку картину структури ринку високотехнологічної продукції у зв'язку із його динамічним розвитком, а для деяких країн дані подаються із запізненням у кілька років.

Економічне суперництво за ресурси та ринки збуту на світовій арені приводить до військово-політичної та економічної напруженості у багатьох регіонах планети: перманентне військово-політичне протистояння та економічне суперництво на теренах колишнього Радянського Союзу у період 1989-2017 рр.; потенційне суперництво між Білоруссю і Росією за вихід до кордонів Польщі та Казахстаном і Росією за північні казахські (населені переважно російськомовними громадянами області); фактичний розпад Сирії, Іраку та Лівії; революційні події у Тунісі та Єгипті; військово-політичне, економічне та релігійне протистояння у районі Перської (Арабської) затоки між

сунітськими королівствами Аравійського півострова (Саудівською Аравією, ОАЕ) з Катаром та шиїтським Іраном; протистояння Північної Кореї (за підтримки Росії, Китаю та Ірану), з одного боку, та Південної Кореї, Японії та США, з іншого боку; протистояння «Талібану» та інших терористичних угруповань з міжнародними силами безпеки у Афганістані; військова експансія Китаю у Південно-Китайському морі та постійні погрози у бік Тайваню; передреволюційна ситуація у Венесуелі; розпад Судану та нестабільність і військові конфлікти у багатьох країнах Африки; політичні та економічні санкції проти Росії; проведення у вересні 2017 р. спільних військових навчань Росії та Білорусі у безпосередній близькості від кордонів країн-членів Північно-Атлантичного альянсу – Польщі та країн Прибалтики.

Виробництво зброї для будь-якої країни є не тільки економічно доцільним і забезпечує національну безпеку, а й стимулює науково-технічний прогрес. Проте, реалізація зброї на міжнародному ринку має свої особливості: юридичні та політичні обмеження. Механізми і засоби економічного суперництва на світових ринках зброї здійснюють глобальний вплив на соціально-економічну, військово-політичну, науково-технічну та інвестиційно-інноваційну складові міжнародної геополітики. На початку нового тисячоліття країни вдаються до використання непрямих геоекономічних методів впливу на ринках зброї з метою побудови комфортного для себе геополітичного середовища.

Упродовж останнього десятиліття, враховуючи ситуацію у світі, увага до розвитку та вивчення світового ринку зброї постійно зростає. Це безпосередньо стосується і України як активного споживача та експортера зброї, адже нашій країні необхідне суттєве покращення позицій на світовому ринку зброї. Для більш глибокого вивчення якості змін на світовому ринку зброї проводяться численні дослідження щодо сучасних тенденцій, які враховуються при вивченні чинників еволюції військово-промислового комплексу: визначення загальних напрямів насичення ринків традиційних озброєнь, модернізації армій, якісного зростання збройних сил, потреби у оздоровленні українського ВПК для

забезпечення реалізації експортного потенціалу військово-технічного співробітництва в умовах зростання інтенсивності економічного суперництва на світовому ринку зброї [147]; дослідження світових тенденцій розвитку військово-промислового комплексу економічно розвинутих країн, котрі необхідно враховувати при реформуванні оборонно-промислового сектору країни та якісному і кількісному покращенні експортних позицій в умовах включення в інтегровані структури по проектуванню і виробництву зброї та іншої військової техніки (в тому числі і товарів подвійного призначення) на міжнародному рівні, кооперації у проведенні НДР [141] (міжнародний досвід підтверджує недоцільність виробництва повного асортименту основних видів зброї, що дає Україні реальний шанс максимально використати можливості інтеграції вітчизняного військово-промислового комплексу на ринку озброєння Європи і, тим самим, не тільки отримати додаткові фінансово-економічні переваги, а й стати незамінним кластером як європейської безпекової архітектури, так і світової безпекової політики) [94]; вивчення причин нестабільності українського ринку озброєнь [9] та можливостей їх подолання для ефективно реалізації експортного потенціалу ВПК України у контексті хаотичних змін світового ринку озброєнь через посилення економічного суперництва та військово-політичного протистояння у світі за ресурси і ринки збуту [158].

Проблеми виробництва, реалізації, використання і утилізації зброї у процесі суспільно-політичної та соціально-економічної діяльності країн безпосередньо впливають на глобальну економіку і безпеку. Реалізація зброї на глобальному ринку є предметом як міжнародного економічного співробітництва, так і глобального військово-політичного суперництва. Визначення «світовий ринок зброї» характеризує реалізацію на зовнішніх ринках озброєння, товарів подвійного призначення, транспортних засобів військового призначення (гвинтокрилів, літаків, кораблів, катерів, танків, БМП, БТР тощо), бойових ракет, комплектуючих та електронних систем до вище озвучених товарних груп, а також боєприпасів, вибухових речовин і матеріалів,

сировини й обладнання, пов'язаних з проектуванням, створенням та використанням озброєння.

Особливості реалізації зброї на світовому ринку зумовлені певними обмеженнями, які пов'язані із: екологічними межами зростання виробництва, використання та утилізації зброї; технічною та фінансовою неможливістю безрозмірного нарощення виробництва та утилізації зброї; нерівномірністю забезпечення зброєю окремих країн і регіонів; наявністю різних (часто різнонаправлених або антагоністичних) економічних та політичних цілей окремих країн чи військово-політичних блоків, які можуть вдаватися до дій, що суперечать інтересам інших суб'єктів геополітики та економічній логіці; величезною енерго- та ресурсовитратністю виробництва зброї. Ці фактори відображаються на характері сучасних геоекономічних та геополітичних відносин між окремими країнами чи міждержавними об'єднаннями з приводу реалізації зброї на світовому ринку. Наявні відносини часто набувають гостроти, зумовленої соціально-економічною, інформаційною, правовою і військовою політикою, яку проводять зацікавлені країни та міждержавні об'єднання. Ці та інші важливі політичні та економічні події на світовій мапі змушують країни утримувати великі військові бюджети і світові військові витрати є значними (рис. 2.13).



Рис. 2.13. Світові військові витрати у 2010-2018 рр., млрд. дол.*

**побудовано автором за даними Стокгольмського інституту дослідження проблем миру*

Світові військові витрати з 2010 по 2018 роки суттєво зросли. Для аналізу динаміки зміни світових військових витрат у 2010-2018 роках складемо таблицю 2.14. Отже, незважаючи на тимчасове зменшення світових військових витрат у 2015 та 2016 роках, у період з 2010 по 2018 рік середньорічний темп приросту світових військових витрат склав 11,25 млрд дол. або 0.635234% і на 90 млрд дол. або 5,19% за вісім років.

Таблиця 2.14

Статистичний аналіз світових військових витрат у 2010-2018 рр.*

Роки	Світові військові витрати у 2010-2018 рр. млрд дол.	Абсолютні прирости		Темпи зростання		Темпи приросту		Абсолютний вміст
		ланцюгові	базисні	ланцюгові	базисні	ланцюгові	базисні	1% приросту
2010	1732			1	1			
2011	1738	6	6	1,003	1,003	0,003	0,003	17,32
2012	1756	18	24	1,010	1,014	0,010	0,014	17,38
2013	1747	-9	15	0,995	1,009	-0,005	0,009	17,56
2014	1776	29	44	1,017	1,025	0,017	0,025	17,47
2015	1676	-100	-56	0,944	0,968	-0,056	-0,032	17,76
2016	1686	10	-46	1,006	0,973	0,006	-0,027	16,76
2017	1776	90	44	1,053	1,025	0,053	0,025	16,86
2018	1822	46	90	1,026	1,052	0,026	0,052	17,76

**розраховано автором за даними Стокгольмського інституту дослідження проблем миру*

На Сполучені Штати Америки припадає третина загальносвітового обсягу військових витрат, на КНР – восьма частина світового обсягу військових витрат, на Росію – майже двадцята частина, на Саудівську Аравію – 4,5% загальносвітового обсягу військових витрат, Францію – 3,5%, Велику Британію – 3,4%, Індію – 2,8%, ФРН – 2,6%, Японію – 2,6%, Південну Корею – 2,1%, Бразилію – 1,8%, Італію – 1,7%, Австралію – 1,4% ОАЕ – 1,3%, Туреччину –

1,3%, на інші країни п'ята частина світового обсягу військових витрат [251]. Отже, основний обсяг витрат припадає на економічно розвинуті країни, які паралельно із модернізацією наявних озброєнь здійснюють постійну закупівлю новітніх високоефективних видів зброї як у національних виробників, так і на міжнародному ринку.

У 2019 р. країни світу продовжували нарощувати свій військовий потенціал, сукупні світові витрати дорівнювали приблизно 1917 млрд. дол. США (2,2% світового ВВП). Помітним є посилення суперництва на ринку між державами: зросли на 5,3% військові витрати США, на 5,1% - Китаю, на 6,8% – Індії. Серед країн Європи найбільше зростання військових витрат було характерне для Німеччини (10%). Серед регіонів найбільшим є зростання цих витрат в країнах Центральної Азії (16%) (рис. 2.14), нестабільною є ситуація в країнах Африки через постійні загрози виникнення збройних конфліктів, відповідно: зросли військові витрати в Уганді (52%), Буркіна-Фасо (22%), ДР Конго (16%), Центральноафриканській республіці (8,7%), Камеруні (1,4%), Малі (3,6%); зменшилися в Чаді (-5,1%), Нігері (-20%), Нігерії (-8,2%).



Рис. 2.14. Зміна військових витрат за субрегіонами світу, 2018-2019 рр.*

*побудовано автором за даними Стокгольмського інституту дослідження проблем миру

Лідерство демократичних країн у військових витратах є позитивним фактором тому, що зростання військової могутності економічно розвинених демократичних країн зміцнює міжнародну безпеку, забезпечує зростання стабільності на економічних ринках, світового валового продукту та стимулює науково-технічний прогрес. І навпаки, зростання військової потуги країн з авторитарними та тоталітарними режимами (Росія, Північна Корея) провокує хаос у світовій економіці та міжнародній політиці, зменшення добробуту через зростання непродуктивних військових витрат у інших країнах, мілітаризацію суспільств.

Із активним розвитком світової економіки та зростанням військових бюджетів багатьох країн міжнародний ринок зброї динамічно розвиваються та змінюються. Світовий ринок зброї піддається впливу значної кількості зовнішніх і внутрішніх чинників та впливає на велику кількість міжнародних соціально-економічних, суспільно-політичних та військових процесів. Міжнародна торгівля зброєю характеризується певними особливостями:

- попит та пропозиція на світовому ринку зброї залежить від соціально-економічної, суспільно-політичної та безпекової ситуації на міжнародному рівні та рівня розвитку економіки і політичної системи окремих країн;

- світовий ринок зброї стає все більш глобалізованим, конкурентним та «комерціалізованим», з чим пов'язані тенденції комодитизації і зниження рівня диференціації та унікальності конкуруючих продуктів;

- прослідковується прямий вплив політичної ситуації на міжнародній арені: нестабільність у якомусь регіоні планети, наявність територіальних претензій між країнами, суперництво військово-політичних і економічних союзів, зміна зовнішньої політики окремих країн, військові конфлікти між країнами чи всередині країни впливають на попит на зброю, на збільшення військових бюджетів країн і, в загальному, здійснюють суттєвий вплив на кількісні і якісні параметри функціонування світового ринку зброї;

- встановився «риннок покупця», де спостерігається зростання агресивності маркетингу та різнонаправленість тенденцій: економічно

розвинені країни намагаються розробляти та закупляти високоефективну зброю з унікальними перевагами, вироблену із застосуванням новітніх технологій незважаючи на її вартість, проте, у значної кількості сегментів ринку превалюють цінові фактори, які характерні для достатньо насичених ринків звичайних озброєнь;

- із впровадженням міжнародних стандартів і розвитком інноваційних технологій виробництва зброї на початку XXI ст. на світових ринках прослідковується і надалі спостерігатиметься довгострокове перевищення пропозиції зброї над попитом на неї та зростання конкуренції між виробниками;

- упродовж останнього десятиліття яскраво виражена тенденція випереджаючого зростання міжнародної торгівлі зброєю у порівнянні з внутрішньо національним споживанням озброєння;

- у країнах, можливості військово-промислового комплексу яких перевищують внутрішні потреби (у тому числі і України), експорт зброї набуває визначального значення для окупності інвестицій виробників військової продукції (саме експорт дозволив українським виробникам зброї функціонувати і розвиватися у 1992-2013 рр. в умовах майже повної відсутності державних збройних замовлень);

- висока вартість утилізації зброї стимулює додаткову пропозицію зброї на світовому ринку за низькими цінами або її безкоштовну передачу іншим країнам;

- суб'єкти ринку зброї мають на меті забезпечити довготривалі відносини на основі міждержавних угод, в яких експортерів буде забезпечений збут зброї та її післяпродажне обслуговування на тривалу довгострокову перспективу, а імпортер отримає гарантовані регулярні поставки зброї за фіксованою ціною;

- спостерігається відсутність прямого зв'язку між економічним і військовим потенціалом країн (наприклад, Російська Федерація виробляє всього близько 1,5% світового національного продукту і, при цьому, портфель

замовлень «Рособоронекспорту» складає понад 45 млрд дол. США, а країна утримує другу сходинку у світі по військовому потенціалу та експорту зброї (15% світового експорту продукції військового призначення) після США);

- ускладнений контроль за рухом зброї та технологій військового призначення, а також реєстрацією та верифікацією експортно-імпорتنних операцій;

- часто рішенням Ради Безпеки ООН імпорту зброї забороняється країнам, які ведуть війну, що, в свою чергу впливає як на імпорту, так і на експорту;

- розширюються межі втручання у економічну діяльність на світовому ринку зброї країн та інших наднаціональних та міжнародних суб'єктів, що не мають прямого стосунку до торгівлі зброєю (наприклад, Договору про нерозповсюдження ядерної зброї [59] чи впровадження ембарго на поставки зброї в окремі країни), у визначення обсягів, напрямів, форм і методів торгівлі зброєю;

- постійно продовжується підвищення вимог імпортерів зброї до екологічної безпеки, якості та потужності зброї, що постачаються на світовий ринок;

- спостерігається високий рівень монополізації та монополістичного державного регулювання світового ринку зброї.

Глобальна монополізація світового ринку зброї є провідною тенденцією розвитку на початку третього тисячоліття, яка знаходить своє відображення у відповідній статистиці – п'ять найбільших експортерів (Сполучені Штати Америки, Російська Федерація, Китай, Франція та Німеччина) контролюють 74% ринку [138] і відбулося утвердження на світовому ринку зброї кількох лідерів, які забезпечують більшість міжнародних експортних операцій. Найбільшими експортерами зброї у світі у 2014-2018 р. були США, Росія, Китай, Німеччина, Франція, Великобританія, Ізраїль, Іспанія, Італія, Нідерланди (рис. 2.15).

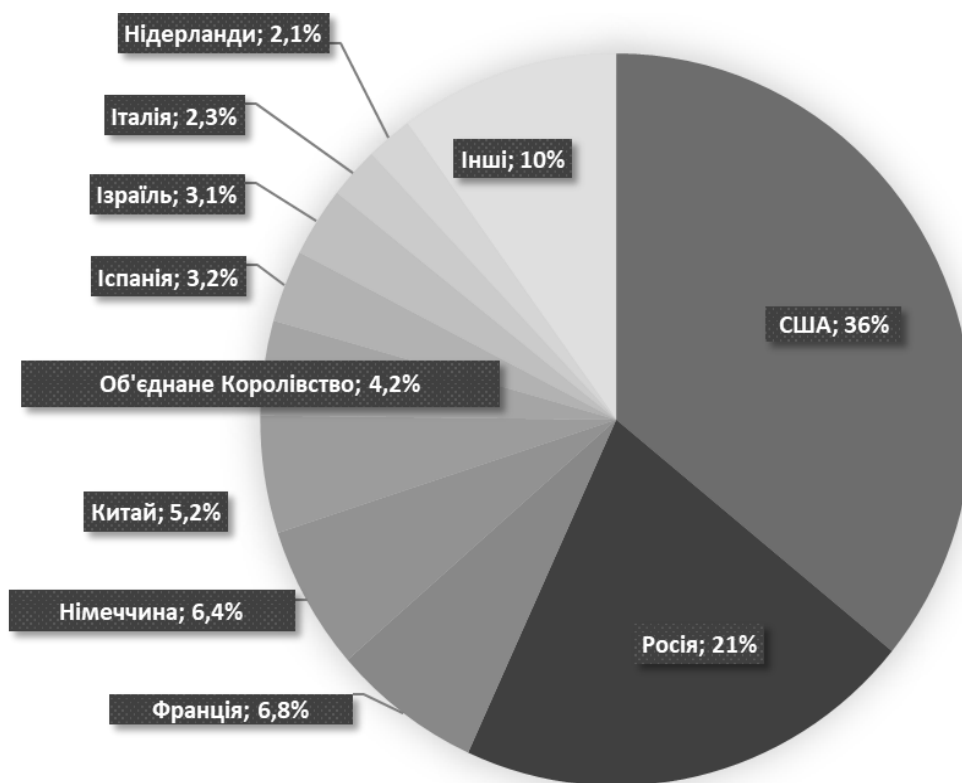


Рис. 2.15. Частка країн-експортерів на світовому ринку зброї у 2014-2018 рр., % *

**побудовано автором за даними Стокгольмського інституту дослідження проблем миру*

Країни-експортери зброї з метою досягнення довгострокових, позитивних для себе, тенденцій на світовому збройному ринку та максимізації прибутків національних товаровиробників намагаються використовувати такі методи впливу на ринки зброї:

- демпінгують, знижуючи ціни на зброю. Демпінг може використовуватися з метою: збільшення світового попиту на зброю; зменшення привабливості інвестицій у імпортерів у власне виробництво зброї; збільшення кількості робочих місць у національній економіці через додаткове виробництво та реалізацією набоїв до реалізованої за кордон зброї, післяпродажне обслуговування проданого озброєння;

- намагаються украсти союзницькі договори із країнами-імпортерами зброї з метою переорієнтації внутрішнього збройного ринку імпортера на постачання озброєння із країн-союзників;

- надають безпроцентні кредити країнам-імпортерам на купівлю власної зброї чи її безкоштовна передача (наприклад, безоплатна, за рахунок фінансових ресурсів бюджету США, передача нелетальної зброї Україні та запланована передача ПТРК Javelin;

- фінансово стимулюють переїзд військово-технічних спеціалістів і спеціалістів у суміжних галузях (інформаційних технологій тощо) із країн-імпортерів у країни-експортери зброї для проживання і роботи.

Отже, постачання зброї є ефективним засобом впливу на економічний і політичний розвиток країн-імпортерів зброї та стимулом впроваджувати зміни для збільшення ефективності національної економіки.

Висновки до розділу 2

1. Через відсутність єдиного підходу до розуміння економічного суперництва ускладнюється процес його оцінювання. З методологічної точки зору аналіз економічного суперництва повинен базуватися на кількісних показниках базових стратегічних імперативів та включати: ретроспективний аналіз, системний аналіз (оцінка середовища економічного суперництва країн, виявлення факторів впливу, оцінка рівня конкурентоспроможності), прогнозування та планування (дозволяє розробити сценарії поведінки країни у глобальній економіці в системі економічного суперництва).

2. Глобалізація сприяє зростанню відкритості країн. Але все частіше вони вдаються до заходів протекціонізму у зовнішній політиці, мотивуючи їх необхідністю захисту національних інтересів. У короткостроковій перспективі ця позиція може бути економічно виправданою та супроводжуватися розвитком внутрішнього ринку. Проте з часом країни наshawхуються на аналогічні заходи з боку інших країн, втрачаючи при цьому отримані переваги. Окрім того, будь яке втручання у міжнародну торгівлю супроводжується змінами у її структурі. Серед країн найбільше обмежуючих заходів за останні десять років ініціювали США, Індія, Росія, Аргентина, Бразилія, Німеччина, Канада.

3. В процесах економічного суперництва країни використовують різні методи та інструменти, економічного та неекономічного характеру, використовуються методи тиску через маніпулювання постачанням природного газу, введення ембарго. Економічні санкції, спрямовані проти конкретних країн, впливають і на світові ринки, їх кон'юнктури, переорієнтації торговельних потоків. У світовій практиці частими є випадки розв'язання військових конфліктів на території суперників, порушення принципів міжнародного права, щоб отримати контроль над певними територіями.

4. На прикладі сировинних економік найбільше можна простежити суперництво країн, адже за ці ресурси точиться постійна боротьба та виникають численні конфлікти. Проблема забезпечення населення продуктами харчування дає переваги країнам, які є основними лідерами на ринках продовольства і сільськогосподарської сировини, тим більше, що існують регіони, в яких гостро стоїть проблема нестачі харчових продуктів. Це породжує переваги країн-експортерів на ринку, призводить до загострення економічного суперництва. Ринки паливно-енергетичних ресурсів також контролюються основними країнами-експортерами.

5. Обґрунтовано, що сучасний розвиток міжнародних економічних відносин відображає діалектику взаємодії глобалізації і конкуренції як внутрішнього джерела розвитку економічного суперництва, орієнтований на максимальне використання власних ресурсних можливостей країнами для зміцнення позицій у глобальній економіці, обумовлює необхідність реструктуризації зовнішньоекономічних зв'язків відповідно до тенденцій зміни товарно-сегментної структури світового ринку, характеризується динамікою позицій ролі і рейтингу країни в процесах глобальної економічної конкуренції, а також зміщення акценту з торгово-посередницьких операцій на виробничо-кооперативні зв'язки, науково-технічне та інформаційно-технологічне співробітництво.

Основні результати розділу опубліковані у працях [23; 26; 27; 29; 30; 32; 33; 36; 37; 41; 42; 46; 47; 48; 52; 54; 203].

РОЗДІЛ 3

СТРАТЕГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ УЗГОДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ КРАЇН В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА

3.1. Україна в системі економічного суперництва у глобальній економіці

В останні роки турбулентність глобального економічного розвитку в Україні і в світі в цілому істотно зросла, однією з причин чого, на нашу думку, є процес зміни технологічних укладів, який супроводжується не лише власне технологічними, але також політичними, соціальними, інституційними та іншими трансформаціями. Ці зміни породжують нові виклики, загрози і ризики економічної безпеки, а також істотно впливають на інтенсивність і форми прояву вже існуючих. У результаті, місце України в системі економічного суперництва зазнає серйозних трансформаційних змін. В умовах прискорення економіко-політичних і технологічних трансформацій потребують змін механізми реалізації національних економічних інтересів з тим, щоб адекватно трансформувати заходи державної політики в сфері забезпечення національної економічної безпеки, підтримувати їх дієвість не лише в ситуації, що складається, але і на перспективу, а це вимагає врахування не лише внутрішніх тенденцій, але й глобальних трендів.

Стійкість соціально-економічного розвитку України, її місце у глобальній економіці, ступінь захищеності національних економічних інтересів, а також ефективність відповідних заходів регулювання в середньостроковій перспективі будуть визначатися тим, наскільки успішно будуть вирішені завдання у забезпеченні конкурентних позицій у глобальному середовищі.

На початку 90-х років ХХ ст. Україна як суверенна держава опинилася перед вибором вектору розвитку та вибору партнерів як в економічній, в тому числі й торговельній сферах, так і щодо політичних союзників. Того часу

економічні зв'язки та й весь народногосподарський комплекс базувався на економічній залежності усіх республік Радянського Союзу, тому відхід від такого партнерства без існуючих альтернатив означав колапс для національної економіки. Щось схоже і відбулося з української економікою, що стало поштовхом до низки економічних реформ, які змінювали одна одну без досягнення необхідного ефекту. Багато в чому це пов'язане із нерозумінням сутності та призначення реформ, метою яких є «зміцнення державницьких засад, підвищення ефективності влади, конкурентоспроможності економіки та поліпшення добробуту населення» [19, С. 30], а реформи пов'язані із періодами зміни влади в країні.

Водночас варто враховувати зовнішні фактори впливу на національну економіку та її здатність бути конкурентоспроможною, адже глобальна нестабільність підсилює невизначеність у майбутньому розвитку, оголює слабкі місця у застосуванні національних регуляторів економічних процесів. Як проаналізувати участь України у світовій торгівлі, то у 2019 р. вона посідала 52 місце за експортом (49 за послугами) та 47 за імпортом товарів (51 за імпортом послуг) у світі. У 2019 р. понад 40% у зовнішньоторговельному обороті України припадало на країни-члени ЄС, на 30% зросли обсяги торгівлі товарами та послугами з Китаєм. Серед основних торговельних партнерів у 2020 р. залишається Європейський Союз, водночас відбувається переорієнтація торговельних потоків України у пошуку нових партнерів (табл. 3.1). Товарна та географічна структури зовнішньої торгівлі України, її динаміка подані у Додатку Г.

Оцінюючи драйвер глобальної конкурентоспроможності України у 2018-2019 рр. зазначимо, що за показниками макроекономічної стабільності, стану розвитку фінансової системи наша країна увійшла в 2019 р. в десятку досліджуваних країн, однак є сфери, які стримують підвищення конкурентоспроможності країни – це інноваційна спроможність, розвиток інфраструктури, розмір ринку, сфера навчання (рис. 3.1). Тому доводиться констатувати незадовільне управління ресурсами в Україні та невміле

використання її потенціалу, в тому числі природно-ресурсного, продовольчого та людського.

Таблиця 3.1

Географічна структура експорту товарів з України*

Назва країни	Експорт товарів, млн. дол.	2020 рік до 2019 року, %	Питома вага країни у загальному обсязі експорту товарів з України, у%
ЄС (28)	18 612,1	89,7	37,8
Китай	7 112,7	198,0	14,5
Російська Федерація	2 706,0	83,4	5,5
Туреччина	2 436,3	93,0	5,0
Індія	1 972,1	97,4	4,0
Єгипет	1 618,2	71,8	3,3
Білорусь	1 335,3	86,2	2,7
США	983,9	100,5	2,0
Індонезія	735,6	100,1	1,5
Саудівська Аравія	719,0	96,6	1,5

*складено автором за даними Державної служби статистики України

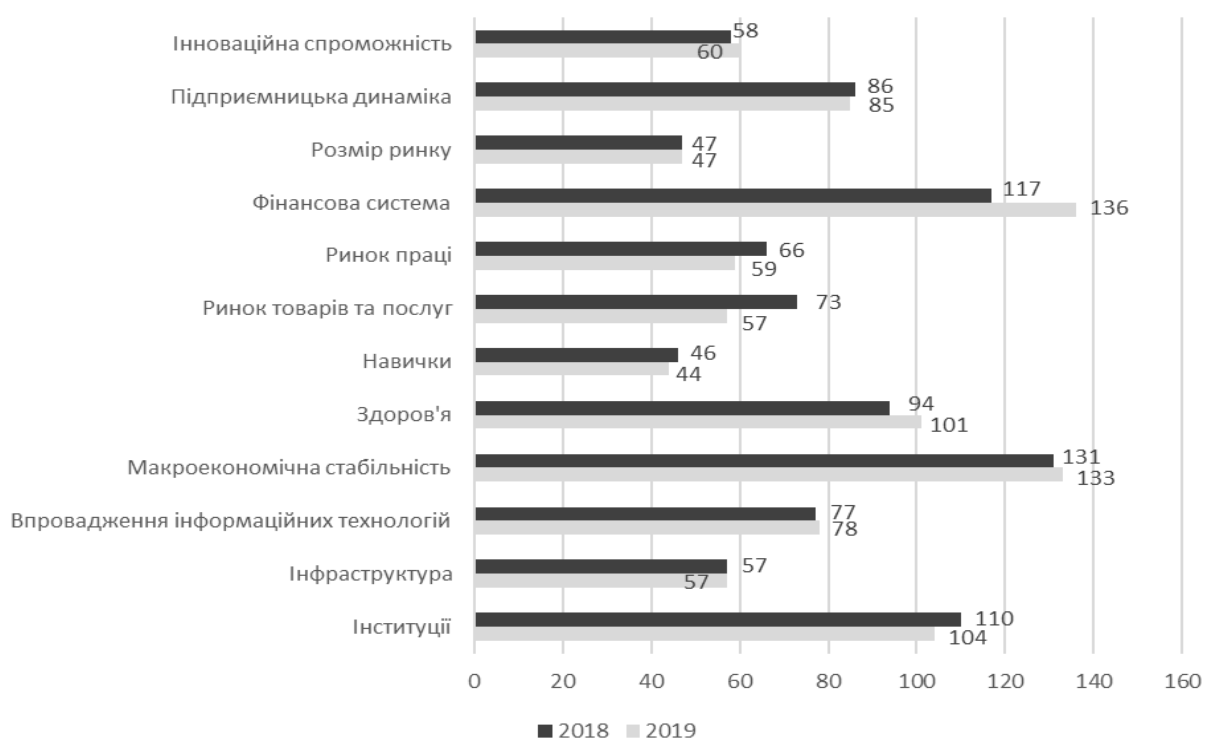


Рис. 3.1. Позиції України за компонентами Глобального індексу конкурентоспроможності 4.0 у 2018-2019 рр.*

* побудовано автором за даними Світового економічного форуму

Для підвищення конкурентоспроможності необхідно забезпечувати адаптивність і гнучкість економіки на рівні підприємств, галузей, країни; формувати інноваційні екосистеми; сповідувати людиноцентричний підхід до економічного розвитку, що в довгостроковій перспективі забезпечить посилення конкурентних позицій у глобальній економіці.

Оцінюючи потенціал України на світовому ринку, важливо здійснити порівняльну оцінку зміни її позицій у глобальній економіці, що дозволить виявити сильні сторони, акцент на яких може призвести до посилення її місця на світовій арені. Діаграма розсіювання показника позиціонування (рангу) України за індексом глобальної конкурентоспроможності за 2007-2019 рр. вказує на присутність значних коливань (від 72 до 89) у різні періоди (рис. 3.2) серед близько 140 країн. Дана неоднорідність позицій у індексі обумовлена міжнародним поділом праці, національними умовами та факторами виробництва, а також здатністю її товарів і послуг ефективно конкурувати на світових ринках, навіть у порівнянні з найближчими сусідами.

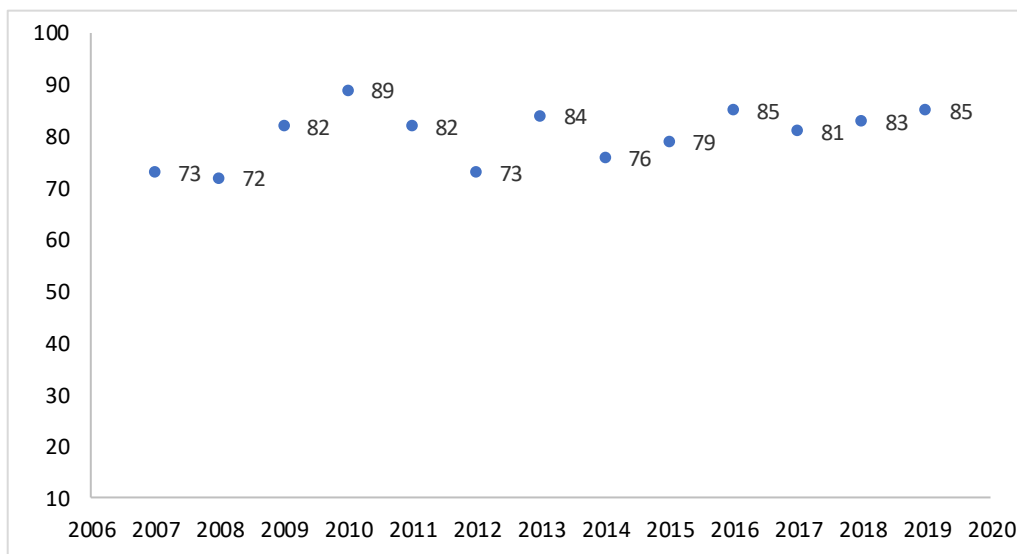


Рис. 3.2. Динаміка позицій України за Індексом глобальної конкурентоспроможності за 2007-2019 рр.

** побудовано автором за даними Світового економічного форуму*

З огляду на це використаємо метод експоненціального згладжування, який дозволить ряд даних згладити за допомогою експоненційної середньої, St , яку розрахуємо за формулою:

$$S_t = \alpha Y_t + (1 - \alpha) S_{t-1}, \quad (3.1)$$

де S_t – значення експоненціальної середньої на момент часу t ; S_{t-1} – значення експоненціальної середньої на момент часу $t-1$, Y_t – значення експоненціального процесу на момент часу t , α – параметр згладжування (на основі якого здійснюється прогноз). S_0 – це перший член динамічного ряду даних.

Параметр α є важливим при розрахунку, він безпосередньо впливає на чутливість і стійкість експоненціальної середньої, і визначається він за формулою:

$$\alpha = \frac{2}{n+1}, \quad (3.2)$$

де n – число періодів ряду.

У нашому випадку $\alpha=0,1429$. Чим меншим є значення цього параметру, тим стійкішою є експоненціальна середня зважена. Оптимальним для досліджень є коридор від 0,05 до 0,3. Використовуючи утиліту експоненціальне згладжування «Пакет аналізу» в EXCEL, отримуємо такий графік динаміки показника (рис. 3.3).

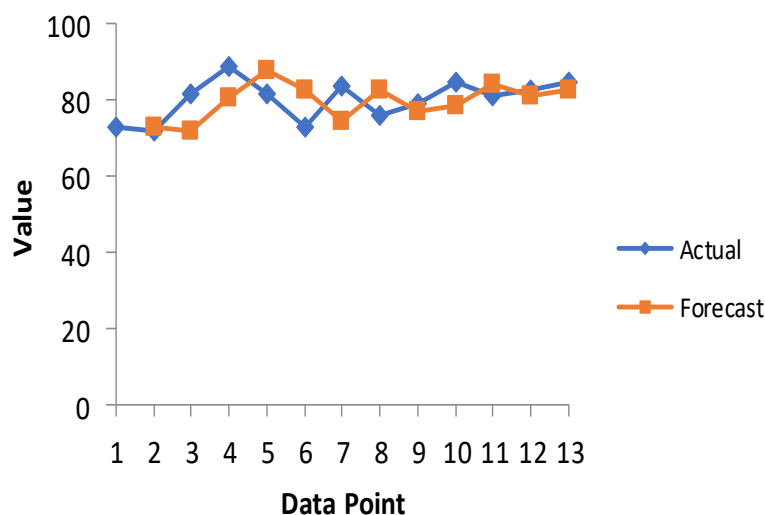


Рис. 3.3. Графік динаміки показників позиціонування України після експоненційного згладжування

** побудовано автором*

Результати згладження представлено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Динаміка позицій України за Індексом глобальної конкурентоспроможності після проведення процедури згладжування

t	Y(t)	S(t)	(Y(t)-S(t))²
1	73	73	0
2	72	72,143	0,0204
3	82	80,591	1,984
4	89	87,798	1,444
5	82	82,829	0,687
6	73	74,405	1,973
7	84	82,629	1,88
8	76	76,947	0,897
9	79	78,707	0,086
10	85	84,101	0,809
11	81	81,443	0,196
12	83	82,778	0,0495
13	85	84,682	0,101
Сума			10,127

* розраховано автором

Стандартна помилка моделі MSE – середнє значення квадратів відхилень дорівнює:

$$e_t = \sqrt{\frac{\sum (y_i - S_{i-1})^2}{n-1}} = \sqrt{\frac{10,127}{12}} = 0,919. \quad (3.3)$$

Помилка MSE є досить чутливою для випадку поодиноких помилок з великими значеннями. У якості альтернативи можна використовувати середнє значення абсолютної помилки MAE

$$e_t = \frac{\sum |y_i - S_{i-1}|}{n} = \frac{9,481}{13} = 0,729. \quad (3.4)$$

Значення помилок моделі є досить незначними, що свідчить про вірно підбрану модель, на основі якої можна робити висновки та здійснювати прогноз. Метод прогнозування із використанням згладжування у порівнянні з інструментарієм регресійного аналізу краще враховує ефекти викидів функції.

Базове рівняння прогнозу має вигляд:

$$S(t+1) = S(t) \cdot (1 - \alpha) + \alpha Y(t), \quad (3.5)$$

де $S(t)$ – прогноз на момент часу t , $S(t+1)$ – прогноз на момент часу $t+1$.

Розрахуємо прогноз на 14 період (2020 р.):

$$S(13+1) = 84,682 \cdot (1 - 0,1429) + 0,1429 \cdot 85 = 84,728.$$

Точковий прогноз на 15-18 періоди (відповідно 2021-2024 рр.) становитиме: 84,596; 84,564; 84,513; 84,489.

Розрахуємо величину інтервалу:

$$\Delta_{MSE} = t \cdot MSE, \Delta_{MAE} = t \cdot MAE \quad (3.6)$$

$$t_{(0,5;12)} = 2,178$$

$$\Delta_{MSE} = 2,178 \cdot 0,919 = 2,002$$

$$\Delta_{MAE} = 2,178 \cdot 0,729 = 1,588$$

Інтервальний прогноз позицій України в рейтингу країн за індексом глобальної конкурентоспроможності наведено у табл. 3.3. З імовірністю 0.95 можна стверджувати, що прогнозовані значення показника будуть знаходитися у розрахованих межах.

Таблиця 3.3

**Інтервальний прогноз позиціонування України в рейтингу країн за
Індексом глобальної конкурентоспроможності**

Період	<i>MSE</i>	<i>MAE</i>
2020 р.	84,73±2,002	84,73±1,588
2021 р.	84,596±2,002	84,596±1,588
2022 р.	84,564±2,002	84,564±1,588
2023 р.	84,513±2,002	84,513±1,588
2024 р.	84,489±2,002	84,489±1,588

* розраховано автором

Серед основних конкурентних переваг України можна виокремити такі:

- мінерально-сировинні ресурси. Розробка правильної ресурсної державної політики забезпечує отримання високого доходу на світовому ринку. З одного боку, виникає додаткова можливість отримання доходів на світовому ринку, з іншого, його реалізація гальмує розвиток інших стратегічно важливих галузей;

- лісові ресурси – як і у випадку з мінерально-сировинними ресурсами, Україна володіє значними запасами деревини. При цьому деревообробна і

целюлозно-паперова промисловість є неконкурентоспроможними на світовій арені, адже спостерігається багаторічне відставання в розвитку потужностей переробки деревини, а експортується, в основному, неперероблена сировина. Тому відбувається недовикористання даного джерела конкурентної переваги;

- трудові ресурси, якими володіє Україна. Водночас система освіти не повинна відставати від змін у структурі світової торгівлі і світових тенденцій (перехід на шостий технологічний уклад), адже світовий ринок праці динамічно змінюється, зростає потреба у фахівцях в сфері інформаційно-комунікативних технологій, біотехнологій, екології, медицини, машинобудування. Перехід до інформаційної економіки означає не просто підвищення кваліфікації кадрів, а й розширення інформаційної інфраструктури, спеціалізованих інститутів, здатних підготувати необхідні економічні кадри. В Україні спостерігається недофінансування пріоритетних галузей, соціальні проблеми, які перешкоджають реалізації повноцінної політики підготовки необхідних кадрів.

Зазначимо, що не варто недооцінювати природні багатства країни, що виступають в якості джерела конкурентної переваги. У світі ведеться запекла боротьба за право володіння даним джерелом. Можливість інтегрувати природні багатства з іншими джерелами, такими як кваліфікована робоча сила і технологічні нововведення, розширює можливості країни в підвищенні її конкурентоспроможності. Тому завдання України полягає у відновленні зв'язків між цими секторами. Сировинні ресурси, які виступають базовими джерелами конкурентних переваг, дані країні природою, вони статичні, а значить, не вічні і не відтворювані на відміну від безмежного потенціалу науки, інформаційних технологій і людського капіталу. Даний факт ще раз доводить, що результати інноваційного сектора повинні впроваджуватися в добувну промисловість з метою зниження витрат, підвищення ефективності та збільшення доходів.

Економічні трансформації, які відбуваються на світових ринках продовольства і сільськогосподарської сировини, здійснюють великий вплив на глобальну економіку. На початку XXI століття Україна активно інтегрується у

цей сегмент світового ринку, українські виробники нарощують експорт продовольства та сільськогосподарської сировини, що потребує розробки і впровадження ефективної продовольчої політики, яка б сприяла реалізації двох цілей: підвищення експортних можливостей та забезпечення продовольчої й фінансової безпеки. Кількісно виробництво, переробка та експорт продовольства і сільськогосподарської сировини в Україні зумовлене динамічними змінами природного, економічного та політичного середовища, які пов'язані з:

- змінами клімату в Україні;
- великою ресурсо- та енерговитратністю виробництва;
- значними втратами продовольства через використання застарілих технологій при виробництві, зберіганні, транспортуванні та переробці сировини;
- неможливістю безлімітного експорту продукції через потребу забезпечення національної продовольчої безпеки;
- радіоактивним, хімічним, біологічним та іншим забрудненням сільськогосподарських земель;
- географічними та екологічними межами можливого нарощення обсягів виробництва та переробки сировинних продовольчих ресурсів через втрату родючих земель та виведенням їх із сільськогосподарського обороту через розширення пустель. Прикладом виведення земель із сільськогосподарського обороту є збільшення площ Олешківських пісків, створення рукотворних водойм (наприклад, Кременчуцького водосховища і Київського водосховища, яке визнано найнебезпечнішим об'єктом на планеті), розширення сміттєзвалищ, забруднення земель через вибухи на збройних складах, аварії на ЧАЕС та інші техногенні катастрофи, ерозію ґрунтів тощо.

Ці фактори впливають на характер сучасних процесів в Україні щодо виробництва, споживання та експорту продовольства і сільськогосподарської сировини. Економіка України характеризується позитивним балансом продовольства і сільськогосподарської сировини, що зумовлює реалізацію за

кордон, причому у значних кількостях, продовольства і сільськогосподарської сировини, які традиційно є однією із найбільших складових українського експорту. Це пов'язано із такими чинниками:

- приблизно 9% світових запасів чорноземів знаходяться в Україні і, при цьому їх частка складає три п'ятих всіх сільськогосподарських земель і 44% території країни (загальносвітовий показник складає в середньому біля 6% території кожної країни);

- частка ріллі в Україні складає 78% сільськогосподарських земель (при цьому пасовища складають тільки 13%, сіножаті 6%, багаторічні насадження 2%, а перелоги 1%) [110];

- площа сільськогосподарських угідь України становить приблизно 22% від загальної площі угідь 28 країн-членів Європейського Союзу;

- витрати на оренду землі та оплату праці працівників є одними з найнижчих у світі;

- низька врожайність українських угідь пов'язана з неефективним господарюванням, проте після «наведення порядку» у земельному законодавстві та впровадженні досягнень НТП врожайність земель може зрости у кілька разів (у Європі та США підвищення врожайності земель малоімовірна – врожайність земель і так висока та може бути підвищена тільки за рахунок вирощування генномодифікованої продукції);

- за умов ефективного використання досягнень НТП і стабільного фінансування виробництво продовольства та сільськогосподарська сировина в Україні зростатимуть. Хоча щорічне зростання світового ринку продовольства та сільськогосподарської сировини складає всього 2-3%, Україна при сприятливій зовнішньополітичній кон'юктурі й ефективному державному регулюванні зможе у перспективі забезпечити його на рівні 25-30% [115];

- серед виробників основних видів агропромислової продукції Україна входить у першу десятку країн світу і це зумовлює її величезний експортний потенціал. Україна займає перше місце у світі за експортом ячменю та соняшникової олії, друге місце за експортом ріпаку та зернових культур, третє

місце за експортом пшениці та кукурудзи, восьме місце за експортом сої та дев'яте – за експортом курятини [192]. Для низькоефективної національної економіки доходи від експорту агропромислової продукції забезпечують потужний фінансовий компенсатор, проте різкі зміни світових цін на продовольство і сільськогосподарську сировину призводить до економічних шоків для всієї української економіки;

- частка земель сільськогосподарського призначення складає 70,3% території України. При цьому середній показник для Європейського Союзу складає 47%, у Туреччині – 54%, а Росії тільки 13% [115]. У табл. 3.4. представимо частку сільськогосподарських земель від загальної площі окремих європейських країн.

Таблиця 3.4

Частка сільськогосподарських земель від загальної площі окремих європейських країн, %*

Країна	Частка сільськогосподарських земель, %
Україна	71
Угорщина	65
Румунія	63
Чехія	55
Польща	52
Болгарія	49
Хорватія	48
Словаччина	40
Австрія	39

**побудовано автором за даними Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (ФАО)*

В Україні є низькими витрати на виробництво сільськогосподарської продукції (табл. 3.5). Наша країна є однією з п'яти країн (Сполучені Штати Америки, Аргентина, Росія, Бразилія та Україна), які можуть суттєво наростити обсяг виробництва продовольства та сільськогосподарської сировини. Наприклад, виробництво зернових складає 50-60 млн тонн щороку, проте, існує можливість збільшити виробництво до 120-150 млн тонн щороку [115].

Таблиця 3.5

Витрати на вирощування озимої пшениці, дол. США/т *

Країна	Витрати на вирощування озимої пшениці, дол. США/т
Україна	80
Росія	120
Бразилія	155
Канада	180
Велика Британія	185
Австралія	205

*побудовано автором за даними Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (ФАО)

Для України в структурі експорту важливим залишається аграрний експорт, частка якого зростає впродовж останніх 8 років (рис. 3.4). В структурі аграрного експорту провідне місце займає олія соняшникова та зернові (рис. 3.5). Однак сучасна ситуація на українському продовольчому ринку значною мірою пов'язана з недооцінюванням його ролі як найважливішого сегмента ринкової системи й одного із факторів соціально-економічного добробуту. Зростання аграрного експорту України робить її гарантом продовольчої безпеки ЄС. Проте Україні необхідно сконцентруватися на адаптації законодавства відповідно до норм і стандартів ЄС, а не лише на збільшенні квот та зміні тарифів.

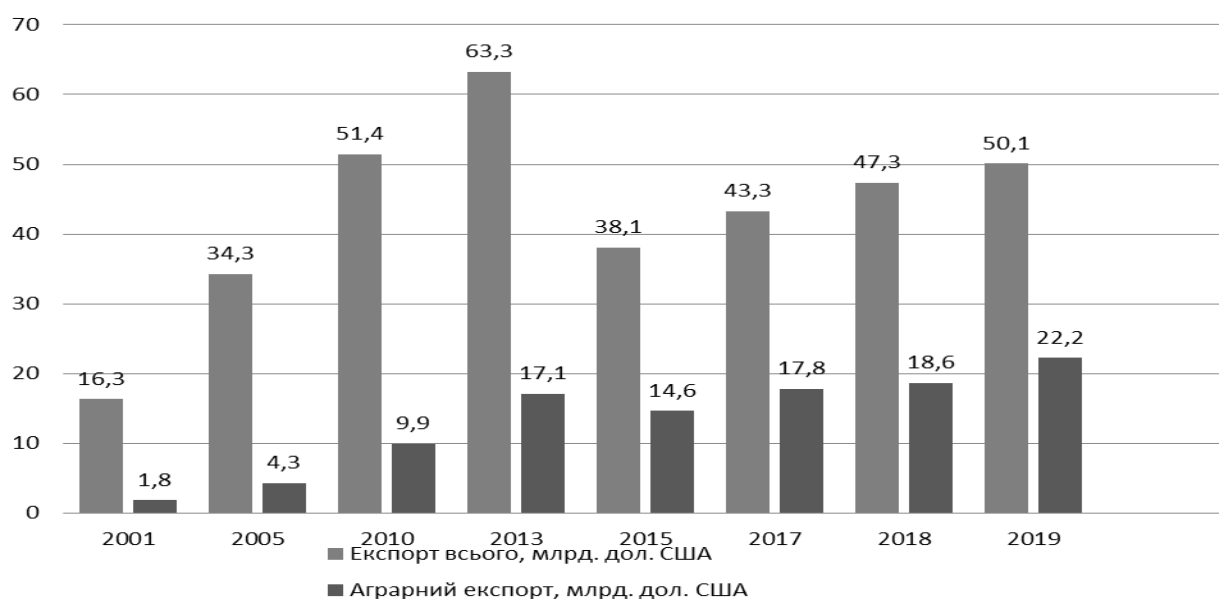


Рис. 3.4. Динаміка аграрного експорту України, млн. дол. США*

*складено автором за даними Державної служби статистики України

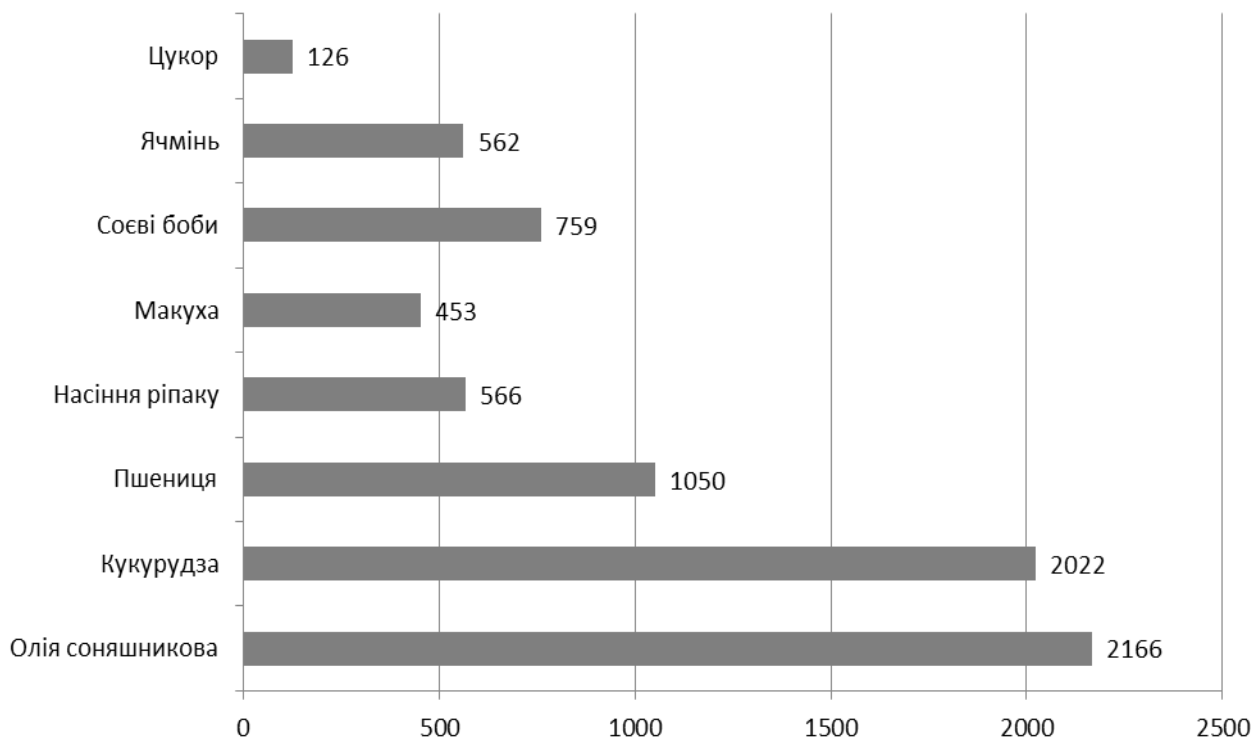


Рис. 3.5. Товарна структура агропродовольчого експорту України, 2019 р., млн дол. США

**складено автором за даними Державної служби статистики України*

За 2017 р. Україна на експорт поставила 11,3 млн т зернових культур. Було експортовано майже 6,48 млн т пшениці (продовольчої більш як 3,6 млн т та фуражної – 2,9 млн т), ячменю – понад 3,2 млн т, кукурудзи – 1,22 млн т., 1,6 млн т олійних культур. Збільшення обсягів експорту кукурудзи у 2017 р. стало можливим через освоєння нових ринків збуту. Так, основними країнами імпортерами кукурудзи стали: Єгипет, Нідерланди, Іран, Південна Корея. Єгипет збільшив закупівлі кукурудзи у 2017 р. на 56%; у Нідерланди поставки збільшилися на 87%; у південну Корею – в 7,1 разів. Спостерігається також приріст експорту в Іран. Посівні площі під соняшником в 2017 р. склали 5,4 млн га, що на 700 тис. га менше, ніж у попередньому 2016 р. Врожай соняшнику у 2017 р. – 11,7 млн тонн. Це означає, що Україна експортувала менше на 750 тис. тонн соняшникової олії. У трійку найбільших країн-імпортерів української соняшникової олії в 2016 р. увійшли Індія (35% від загального обсягу експорту), Китай (10%) та Іспанія (9%), сумарно закупили більше половини обсягу експортованої продукції.

Завдяки Угоді про асоціацію між Україною та ЄС наша країна отримала можливість використання безмитних квот: у 2016 р. Україна використала 26 тарифних квот, у 2017 р. – 29, у 2018 р. – 32, у 2019 р. – 32 тарифні квоти. Згідно з угодою між Україною та ЄС квоти були введені на поставку в ЄС 36 груп товарів. Все вище норми обкладається податками. З 2017 р. відповідно до параметрів зони вільної торгівлі між Україною та ЄС збільшено тарифні квоти на 18 аграрних товарів. Додаткові квоти почали діяти на мед, виноградний сік, ячмінну крупу та муку, оброблені томати та овес. З 2018 р. почали діяти додаткові преференції на пшеницю, кукурудзу та ячмінь. У 2019 р. квоти було розширено до 40, 8 квот було не використано, повністю було заповнено 12 тарифних квот, в тому числі й на мед, 20 квот використовувалося частково. Експорт українського меду тільки від початку 2017 р. зріс на 57% і склав 35,3 млн дол. За цей період 91% меду було експортовано в 10 країн. Найбільший приріст склав експорт в Бельгію, Канаду, Іспанію, США (\$12,6 млн, 34% всього експорту), Данію, Францію. Частка країн ЄС за цей період склала понад 50%.

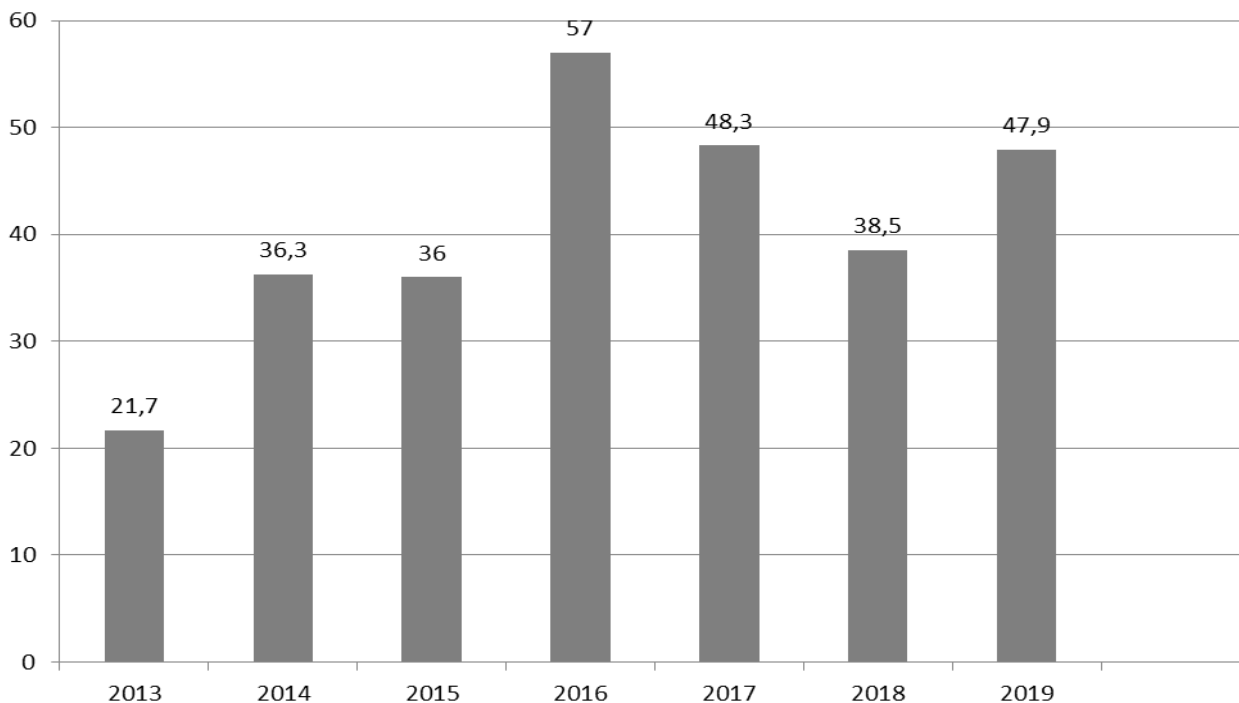


Рис. 3.6. Динаміка експорту меду з України, млн. т*

**складено автором за даними Державної служби статистики України*

За 2016/2017 рр. українські виробники експортували рекордну кількість цукру – 767,3 тис. т. на суму \$377,8 млн та увійшли в топ-10 рейтингу

експортерів цукру. Істотно змінилася переорієнтація ринків збуту – український цукор купували навіть ті країни, які завжди використовували цукрову тростину.

Українські виробники та переробники сільськогосподарської продукції, бажаючи вийти на ринок ЄС, повинні дотримуватися таких вимог [63]:

- поступове скасування митних тарифів, надання безмитного доступу в рамках квот, гармонізація законодавства України до стандартів ЄС (оцінка особливості продукції, наявність митних преференцій, попиту);

- забезпечення відповідності продукції, що експортується до вимог та стандартів ЄС, отримання необхідної супровідної документації (здійснення налагодження виробничих потужностей відповідно до вимог ЄС на принципі «відносної довіри», гарантія безпеки харчових продуктів впровадженням процедур НАССР (системи аналізу ризиків, небезпечних чинників, контролю критичних точок);

- пошук потенційних покупців продукції (іноземних контрагентів), презентація компанії та товару з вказівкою можливих партій поставки, цін, строків тощо, надання максимуму інформації не чекаючи на відповідний запит.

Для України є незаперечним величезний від'ємний сировинний паливно-енергетичний баланс, що зумовлює купівлю, причому у величезних кількостях, сировинних паливних ресурсів, які традиційно є найбільшою частиною українського імпорту. Для енергоресурсної надвитратної національної економіки це забезпечує величезне фінансове навантаження і різкі зміни світових цін на енергетичні сировинні паливні ресурси, що призводить до економічних шоків для всієї української економіки. Отже, українська держава, як імпортозалежна від паливної сировини з-за кордону країна, максимально зацікавлена у стабільності та прогнозованості розвитку світового паливно-енергетичного сировинного ринку та залученні нових надійних постачальників енергетичних ресурсів на європейський ринок. Для нашої країни це питання не тільки національної безпеки, а і фізичного виживання.

Для України незаперечною є потреба у зростанні обсягів науково-технічного співробітництва з іноземними країнами: реалізовувати чи

утилізувати надлишки наявної зброї, залучати партнерів для провадження у виробництво коштовних високотехнологічних українських новинок (транспортних літаків, танків, гвинтокрилів), імпортувати зброю, яка не виробляється українським військово-промисловим комплексом (наприклад, ПТРК Javelin). Постачання зброї за кордон є ефективним засобом впливу на економічний і політичний розвиток країн-імпортерів зброї та стимулом впроваджувати зміни для збільшення ефективності національної економіки. Наприклад, військово-технічна, соціально-економічна та дипломатична допомога економічно-розвинутих демократичних країн Україні часто прив'язується до політико-економічних вимог реформування державного механізму: боротьби з корупцією, економічних і політичних реформ, самостійного підвищення обороноздатності.

Упродовж 1992-2013 років країна майже не звертала уваги на розвиток виробництва власного озброєння, а реалізовувала за кордон, в основному, зразки зброї та товари подвійного призначення, що залишилися у спадок від Радянського Союзу, проте, після окупації Автономної Республіки Крим та частини Донецької та Луганської областей військово-промисловий комплекс отримав новий імпульс розвитку.

Для України актуальним є вивчення сучасних економічних методів впливу на міжнародний ринок озброєння в умовах постійних змін міжнародної військово-політичної ситуації з метою досягнення максимального економічного та безпекового ефекту для країни. Для ефективного стимулювання зростання обсягів експорту озброєння і військової техніки, яке має не тільки незаперечний економічний, військовий та інноваційний науково-технічний, а й іміджевий інформаційний ефект, що є надзвичайно важливим в умовах інтенсивного економічного суперництва, необхідно впроваджувати такі заходи:

– перехід до нових стратегій ефективного маркетингового просування легального озброєння на міжнародний ринок зброї (наприклад, продуманої цінової політики: реалізація новітніх видів чи вдосконалених модернізованих моделей озброєння по мінімально можливій ціні з метою захоплення ринку і

подальшого отримання прибутків від післяпродажного обслуговування та ремонту реалізованої зброї і військової техніки), новітніх моделей постачання й удосконалення системи післяпродажного обслуговування з врахуванням міжнародних тенденцій;

– укладення союзницьких угод України із країнами НАТО щодо експорту-імпорту зброї з метою переорієнтації внутрішнього збройного ринку України на стандарти Північноатлантичного альянсу;

– створення ефективної комплексної системи військово-технічного співробітництва з Канадою, США, Туреччиною, Грузією та економічно розвинутими країнами Європи;

– формування поліфункціональних військово-технічних економічних представництв, які б ефективно представляли інтереси підприємств за кордоном. Ефективне просування українських товарів, створених на базі КНПО «Форт», ДП «Південмаш», КБ «Південне», НПО «Практика», КПСП «Арсенал», ДП «Антонов» та інших спеціалізованих підприємств [158] через механізми ДП «Укрспецекспорту», матиме синергетичний політико-економічний позитивний ефект для національної економіки;

– розширення ніш України у багатьох сегментах: ракетне і легке озброєння, стрілецька зброя та переносні ЗРК новітніх поколінь; невеликі десантні кораблі та катери; бойові танки, броньовані автомобілі та інші броньовані бойові машини;

– державне стимулювання експорту зброї через пільгове кредитування національних експортерів із ефективним фінансовим (надання довгострокових кредитів під державні гарантії із мінімальною або нульовою ставкою процента або компенсація з державного бюджету процентів по кредиту, використаному для експортних поставок), страховим (страхування за рахунок спеціальних фондів бюджету), інформаційним, юридичним, науково-технічним (з підключенням НТІ для розробок та модернізації наявних зразків зброї та адаптацією «привезених» з-за кордону зразків) супроводом;

– у країнах, можливості військово-промислового комплексу яких перевищують внутрішні потреби (у тому числі і України), експорт зброї набуває визначального значення для окупності інвестицій виробників військової продукції (саме експорт дозволив українським виробникам зброї функціонувати і розвиватися у 1992-2013 рр. в умовах майже повної відсутності державних збройних замовлень);

– стимулювання промислової кооперації національних експортерів з метою нарощення об'ємів експорту частин і комплектуючих та імпорту сучасних технологій;

– розвивати і поглиблювати добросусідські відносини з країнами, які є найбільшими імпортерами зброї у світі. Ці заходи дозволять всебічно розвивати взаємовигідні відносини з імпортерами зброї не тільки у культурній, а й економічній сфері і, зокрема, військово-технічне співробітництво.

Можна підсумувати, що в умовах перманентної нестабільності у Латинській Америці, Африці та Євразії відбувається прискорене нарощення військових бюджетів багатьох країн і динаміка розвитку міжнародного ринку зброї на даний час є, та найближчі роки зберігатиметься, позитивною. Проте, для отримання додаткових конкурентних переваг у економічному суперництві та нарощення обсягів експорту на світовому ринку зброї Україна змушена пришвидшеними темпами проводити економічну і політичну модернізацію та збільшувати державне фінансування оборонно-промислового комплексу.

Залежність між економічним потенціалом і валовим внутрішнім продуктом країни та її національною безпекою, військово-промисловим комплексом і, зокрема, національним експортом озброєння та військової техніки (ОВТ) є взаємною.

Чим більші ресурси національної економіки, тим більші її витрати на національну безпеку і оборону та національний експорт ОВТ. І навпаки, чим більший військовий потенціал країни і національний експорт озброєння та військової техніки у інші країни, тим більше позитивного ефекту отримує національна економіка. Це проявляється у таких аспектах:

– збільшення бюджетних видатків на національну оборону та зростання національного експорту озброєння і військової техніки зумовлює зростання військових замовлень для економічних суб'єктів національної економіки, пов'язаних з обслуговуванням потреб військово-промислового комплексу країни: науково-дослідні інститути отримують замовлення на розробку новітніх та модернізацію наявних зразків озброєння і військової техніки та товарів подвійного призначення, і отриманні нових замовлень для військових заводів що, у свою чергу, впливає на зростання зацікавленості іноземних країн у купівлі цих зразків ОВТ (зростання експорту озброєння та військової техніки дає можливість позбутися застарілих зразків зброї і за рахунок отриманих фінансових ресурсів розробляти та закуповувати для власних збройних сил сучасні зразки озброєння, що, свою чергу, збільшує зацікавленість іноземних суб'єктів у закупівлі ще більшої кількості національних зразків озброєння і прискорює зростання об'ємів національного експорту ОВТ, тобто спостерігається позитивний кумулятивний економічний і безпековий ефект);

– збільшення потенціалу національної безпеки і оборони дає можливість заробляти на міжнародній арені додаткові кошти для національної економіки (українські військово-транспортні літаки «Руслан» та «Мрія» використовують країни НАТО для міжнародних перевезень важкої військової техніки та великогабаритних гуманітарних вантажів на великі відстані і Україна отримує додаткові валютні надходження) та мати можливість не втрачати національні економічні ресурси через недостатній військовий потенціал;

– світовий ринок озброєння і військової техніки активно зростає – зовнішня торгівля озброєнням упродовж 2013-2017 років на 12% більша, ніж упродовж 2008-2012 років [234]. Зростання експорту ОВТ через зростання міжнародного ринку даної продукції є додатковим фактором економічного зростання країн-експортерів зброї.

Взаємозалежність між розміром експорту озброєння і військової техніки та валовим внутрішнім продуктом окремих країн ми проаналізуємо у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Частка та місце розвинених країн та України у рейтингу світового ВВП та експорту зброї

	частка в експорті зброї,% (X)	Місце у рейтингу за експортом зброї, x	частка у світовому ВВП,% (Y)	Місце у рейтингу за часткою у світовому ВВП, y	X ²	X*Y	Y ²	x ²	x * y	y ²
США	34	1	25,8	1	1156	877.2	665.64	1	1	1
Росія	22	2	2,1	11	484	46.2	4.41	4	22	121
Франція	6.7	3	3,4	7	44.89	22.78	11.56	9	21	49
Німеччина	5.8	4	4,9	4	33.64	28.42	24.01	16	16	16
Китай	5.7	5	16	2	32.49	91.2	256	25	10	4
Об'єднане Королівство	4.8	6	3,5	5	23.04	16.8	12.25	36	30	25
Іспанія	2.9	7	1,7	14	8.41	4.93	2.89	49	98	196
Ізраїль	2.9	8	0,4	34	8.41	1.16	0.16	64	272	1156
Італія	2.5	9	2,6	9	6.25	6.5	6.76	81	81	81
Нідерланди	2.1	10	1	18	4.41	2.1	1	100	180	324
Україна	1.7	11	0,2	61	2.89	0.34	0.04	121	671	3721
Разом	91.1	66	61.6	166	1804.43	1097.63	984.72	506	1402	5694

* розраховано автором за даними Стокгольмського інституту дослідження проблем миру

Проаналізуємо залежність частки окремих країн у структурі світового ВВП від частки цих країн у структурі світового експорту озброєння і військової техніки як зображено на рис. 3.7. Отже, Україна могла б за рівнем ВВП знаходитися на місці між Туреччиною, ВВП якої у 2017 р. складав 887 млрд дол. США і частка якої у світовому валовому внутрішньому продукті складала 1,138% та Нідерландами, чий валовий внутрішній продукт у 2017 р. складав 771 млрд дол. США і частка у світовому ВВП складала 1,024%.

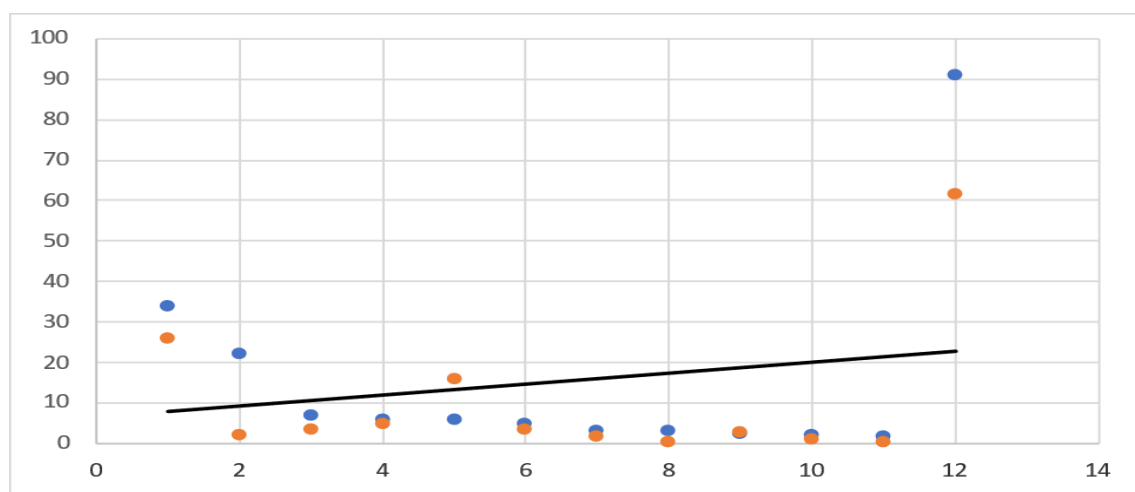


Рис. 3.7. Графік залежності частки країни у світовому ВВП від частки країни в світовому експорті зброї

* розраховано автором

Отже, потенційно ВВП України у 2017 р. міг скласти приблизно 826,7 млрд дол. США $((887+771)/(1,138+1,024)*1,078 = 826,7$ млрд дол. США), що є у 6,947 разів більше, ніж реальний, наявний у 2017 р. ВВП, який склав 119 млрд дол. США. Із збільшенням частки України у глобальному експорті зброї на 1% її ВВП може зрости на 0,56%. Залежність частки країни у світовому ВВП від частки країни в експорті озброєння і військової техніки є суттєвою. Також проаналізуємо залежність місця у рейтингу окремих країн у структурі світового ВВП від місця у рейтингу цих країн у структурі світового експорту озброєння і військової техніки. Згідно з проведеними розрахунками Україна могла б за рівнем ВВП знаходитися на місці між Ізраїлем, ВВП якого у 2017 р. складав 318 млрд доларів США і який займав 34 сходинку рейтингу світового валового внутрішнього продукту та Гонконгом (Сянганом), валовий внутрішній продукт якого у 2017 р. складав 321 млрд дол. США і який займав 33 сходинку рейтингу світового валового внутрішнього продукту.

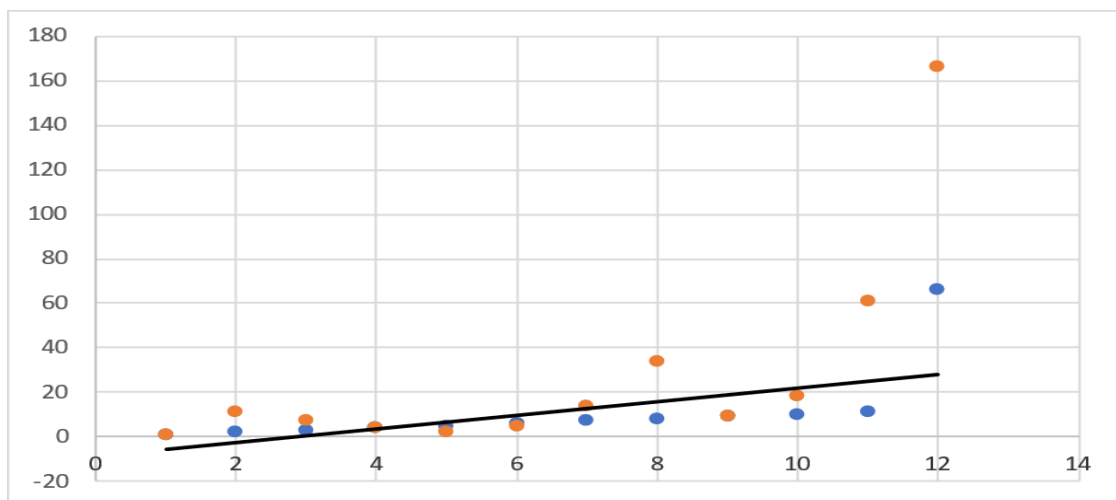


Рис. 3.8. Графік залежності місця у рейтингу по ВВП від місця у рейтингу за експортом зброї

** розраховано автором*

Отже, потенційно ВВП України міг складати 319-320 млрд дол. США, що є у 2,689 рази більше, ніж реальний, наявний у 2017 році ВВП, що склав 119 млрд дол. США. Отже, із збільшенням місця України у рейтингу експорту зброї на одну позицію підйом у місці рейтингу ВВП складатиме 3-4 позиції. Залежність місця у рейтингу по глобальному ВВП від місця у рейтингу по

експорту зброї є суттєвою. Країни із найбільшими економіками є найбільш військово-могутніми державами. Це простежується у взаємозв'язку між величиною валового внутрішнього продукту країн і видатками на національну безпеку та оборону й національним експортом озброєння і військової техніки.

Можна підсумувати, що розвиток військово-промислового комплексу України та зростання її військового потенціалу і експорту озброєння та військової техніки роблять її привабливою для європейських країн щодо можливості інтеграції у Північно-Атлантичний альянс і підтвердженням цього є проведення постійних спільних навчань України та країн НАТО та вивчення досвіду України щодо опору (зокрема, можливостей «гібридного опору») в умовах ведення «гібридних воєн».

Конкурентоспроможність країни багато в чому залежить від її можливостей комплексного використання джерел конкурентних переваг при формуванні та реалізації конкурентних переваг. Тим часом, Україна маючи колосальний потенціал, реалізує його недостатньо. Маючи значний науковий доробок, інтелектуальний потенціал, країна неконкурентоспроможна в сфері багатьох галузей обробної промисловості. Наявність великої кількості різноманітних джерел не гарантує отримання конкурентної переваги, але розширює можливості країни в досягненні високих показників, які оцінюють конкурентоспроможність.

3.2. Фактори впливу економічного суперництва на економічний розвиток України

Економічні суперники-країни використовують різні елементи дестабілізуючого впливу для контролю над сусідніми країнами. Проте, для контролю над Україною використовується майже весь набір дестабілізуючих елементів і технологій політичного й економічного протистояння. Наступ на

українську економіку, політику, суспільство та інформаційний простір здійснювався упродовж десятиліть за багатьма напрямками.

З перших років незалежності України Росія як країна-конкурент проводила проти нашої країни економічні війни – здійснювала проти українських експортерів антидемпінгові розслідування у різних галузях, вводила заборону на експорт товарів з української території на російську (твердих сирів, виробів із металу, високотехнологічної продукції), вводила заборону на імпорт в Україну енергетичних ресурсів (нафти, газу, палива для атомних електростанцій, вугілля).

Створюючи кризи і хаос на українських ринках, Росія кожного разу намагалася за результатами їхнього вирішення виторгувати для себе економічні та політичні преференції – нав'язати високі ціни на експортовані в Україну сировинні товари, отримати в оренду для своїх військових баз і навчальних центрів українські території чи викупити по низькій ціні або отримати безкоштовно високорентабельні або стратегічні підприємства, найважливішим із яких була і є українська газотранспортна система.

Найефективнішим засобом у руках Російської Федерації у боротьбі за контроль були поставки на українську територію природного газу. Наприкінці 2005 – на початку 2006 рр. відбулося перше масштабне газове протистояння, результатом якого стало зростання ціни газу для України із 50 доларів США за тисячу кубометрів природного газу до 95 доларів США за тисячу кубометрів природного газу. Для енергозатратної неререформованої української економіки газове суперництво та його результати стали важким випробуванням.

Друге масштабне «газове протистояння» проти української економіки було проведено зимою 2008-2009 рр., коли відбулося підвищення ціни на природний газ до 450 доларів за одну тисячу кубічних метрів природного газу (на внутрішньому ринку України ціна природного газу склала 235 доларів за одну тисячу кубічних метрів природного газу і ціна продовжувала зростати упродовж наступних років). Наслідком домовленостей 2009 р. стало рішення російського уряду у 2010 р., за результатами яких Україні була надана знижка у

30%, якщо ціна газу буде до 330 доларів США за одну тисячу кубічних метрів природного газу і знижка у розмірі 100 доларів США, якщо ціна газу буде понад 330 доларів США за одну тисячу кубічних метрів природного газу. Натомість Росія отримала можливість подовжити перебування свого Чорноморського флоту у Севастополі на 25 років, закріплену міждержавним договором. У результаті за 8 років (з 2006 по 2014 р. – примітка автора) російський газ подорожчав для України у вісім-дев'ять разів – з 50 дол. до 400-450 дол. [89].

Росія, за підсумками газових протистоянь з Україною, отримала такі здобутки: виторгувала для себе вигідні умови транспортування природного газу через територію країни; щоразу домагалася підвищення ціни природного газу для країни; виставляла Україну ненадійним транзитним партнером у постачанні природного газу із території сусідньої країни до європейських споживачів і, тим самим, домагалася просування будівництва альтернативних газопроводів в обхід української газотранспортної системи; домагалася суттєвих політичних поступок; «вимивала» фінансові ресурси із українського бюджету – через високі ціни на закупку іноземного природного газу та низькі внутрішні ціни дефіцит балансу державного українського оператора на ринку природного газу компанії «Нафтогаз» інколи складав кілька відсотків ВВП і цей дефіцит часто покривався за рахунок доходів Державного бюджету України; для покриття дефіциту балансу «Нафтогазу» іноземна країна або її підконтрольні суб'єкти (державні банки, нафтогазові компанії чи їх дочірні структури) під гарантії українського уряду надавали кредити під кабальні проценти, що ще більше погіршувало фінансовий стан «Нафтогазу» та українського бюджету; використовуючи важкий фінансовий стан «Нафтогазу», найбільша газова компанія іноземної країни домовлялася про передоплату транзиту природного газу через українську газотранспортну систему по низькій ціні кілька років наперед, тим самим блокуючи можливість маневру для українських переговорників на газових переговорах; загальмувала реформування української економіки та утруднила інтеграцію України до Євроатлантичних структур.

Росія тривалий час намагалася маніпулювати керівництвом України за допомогою таких фінансових інструментів як державні позики чи купівля державних цінних паперів. Окремо варто відзначити активну експансію капіталу, який контролюється Росією – економічним суперником України, у банківському секторі. У 2013 р. частка капіталу економічних суб'єктів Росії у банківському секторі склала 15% (проте, упродовж 2014-2016 рр. їх частка зменшилася до 8,8% [55]).

Окремою технологією провокування економічного і соціального суперництва в Україні є пограбування та знищення економічного потенціалу окупованих територій. У Криму знищується підприємництво (кількість підприємств зменшилась у п'ять разів) та доводяться до банкрутства важливі підприємства (наприклад у «Масандри» відбирають землі, а її продукцію перестали називати «вином», а почали називати «винним продуктом», що зумовило підвищення податкового тягаря) і заповідники (наприклад, заповідник «Херсонес»). На Донбасі знищується клас підприємців («націоналізують» ринки, підвищують податки), високотехнологічні виробництва вивозяться на територію сусідньої країни (наприклад, технологічні лінії Луганського патронного заводу, продукцію якого експортували навіть до США), а інші – просто знищуються і ріжуться на металобрухт. Після повного розграбування Донбасу російське керівництво намагається фінансову відповідальність за окуповані території перекласти на українську економіку та спровокувати цим колапс української державності.

Проте, незважаючи на важкий соціально-економічний стан, не підконтрольність Криму та частини Донбасу, українське суспільство і керівництво зуміло стабілізувати соціально-економічну ситуацію у країні. Після підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [152] українські експортери поступово переорієнтовуються із ринку сусідньої країни на інші ринки, диверсифікували імпорт природного газу через Словаччину та інші європейські країни, завдяки глибокій девальвації гривні зуміли вирівняти платіжний баланс. Українське керівництво виконало всі

вимоги Європейського Союзу, пов'язані із запровадженням безвізового режиму перетину кордону громадян України між українською державою та країнами Шенгенської зони і безвізовий режим запрацював.

Технології економічного суперництва здійснюють великий вплив на економічну та політичну складові державної фінансової політики будь-якої країни. На початку XXI ст. країни все частіше вдаються до використання непрямих економічних методів впливу на фінансово-економічну систему. Для української держави це актуально в умовах перманентної нестабільності через трансформацію економічної системи країни.

Національні фінансово-економічні процеси зазнають трансформації під впливом різних суб'єктів: іноземних держав, національної держави, її окремих органів чи державних діячів і недержавних суб'єктів економічних відносин. Кожна країна, інтегруючись у глобальний чи регіональний валютно-фінансовий простір, прагне реалізувати свої фінансово-економічні інтереси, використовуючи для цього різні економічні інструменти. Світова практика показує, що багато країн, які мають сьогодні лідируючі позиції у світі, використовують технології «керованого хаосу» для впливу на валютно-фінансовий ринок. Суб'єкти фінансового ринку України також намагаються за допомогою технологій економічного суперництва впливати на валютно-фінансовий ринок у власних інтересах, прагнуть створити нову реальність – стимулюючи утворення нестабільності та конфліктів і прагнучи утримувати їх у стані «тління», уникаючи неконтрольованого розвитку подій. При цьому організатори економічного суперництва на валютно-фінансовому ринку, тримають громадян країни та, дуже часто, її керівництво у постійній напрузі і, тим самим, звужують можливості маневру, підштовхують їх до запланованих організаторами дій чи рішень.

Величезна кількість кроків, які здійснюють українські урядовці, на наш погляд, вписується в концепцію економічного суперництва на валютно-фінансовому ринку. Україна уже давно й успішно використовує елементи економічного суперництва на валютно-фінансовому ринку для підвищення

ефективності контролю як в економіці в загальному, так і на фінансово-валютному ринку в зокрема. Інструментами впливу на фінансово-валютному ринку є банківське рефінансування, валютна інтервенція, інфляція, девальвація та ревальвація. Передумови використання шоків елементів економічного суперництва на валютно-фінансовому ринку такі: наявність в економічних суб'єктів «на руках» великої суми «надлишкових» готівкових коштів, які стимулюють зростання попиту на валютному ринку та сприяють розкручуванню інфляційної спіралі; зростання імпорту через неспроможність національної економіки задовольнити наявний попит економічних суб'єктів, що зумовлює, у свою чергу, зростання негативного сальдо платіжного балансу та «вимивання» валютних ресурсів із держави; «повзуча» девальвація національної валюти та зростання дефіциту іноземної вільноконвертованої валюти на національному ринку.

Для подолання цих негативних явищ держава може використовувати певні маніпуляційні технології. Так, при надмірному зростанні грошової маси уряд штучно підтримує девальваційні процеси і, відповідно, курс національної валюти швидко падає. Це відбувається з використанням таких елементів: центральний банк різко зменшує пропозицію іноземної валюти на валютному ринку; для додаткової дестабілізації керівні особи держави або центрального банку роблять нібито «непрофесійні» заяви щодо погіршення ситуації на валютному ринку, що спричиняє додаткову паніку та хаос; одночасно центральний банк видає значні суми рефінансування, проте під час кризових явищ в економіці банки обмежують кредитування реального сектору економіки, тому фінансові ресурси, отримані через механізм рефінансування, спрямовуються на валютний ринок; при появі ознак стабілізації держава виходить на валютний ринок в особі центрального банку, здійснює велику закупку іноземної валюти, створюючи дефіцит іноземної валюти на національному ринку та ін.

Ці дії розганяють курс дуже помітно – інколи курс національної валюти може знизитися у два-три рази. Коли падіння курсу досягає максимально

можливої контрольованої межі, центральний банк самостійно або через контрольованих економічних суб'єктів (державних банків та інших економічних агентів) продає величезну суму валюти на готівковому та безготівковому ринку одночасно по максимальному курсу та повертає у центральний банк фінансові ресурси із комерційних банків, надані під час рефінансування, чим здійснює абсорбацію великої маси національної валюти на рахунках Національного банку. Через цю абсорбацію курс національної валюти різко зростає, а іноземної, відповідно, падає. Виникає дефіцит національної валюти на національному ринку. По низькому курсу уряд чи центральний банк викупляє невеликими порціями іноземну валюту, вводячи на національний ринок раніше виведену національну валюту у розмірах, потрібних на даний момент національній економіці, майже не спричиняючи повторної паніки. За рахунок «зароблених» на паніці фінансових ресурсів уряд чи центральний банк може викупити не тільки проданий під час девальваційного хаосу і паніки об'єм фінансових ресурсів, а й може купити додатковий об'єм валюти.

За допомогою даної «операції» уряд досягає таких результатів: виводить із ринку великий об'єм «надлишкової» маси національної валюти, зменшуючи ризики інфляції, та об'єм «надлишкової» маси іноземної валюти, уникаючи зростання імпорту, зростання негативного сальдо платіжного балансу; «заробляє» додаткові «доходи» для Державного бюджету; досягає стабілізації валютного курсу на тривалий період; збідніння населення приводить до зміни акцентів із суспільно-політичних вимог (свобода слова, демократія, право вибору) на економічні акценти (збільшення зарплат, потреби економічного виживання родини), що, у свою чергу, дозволяє пануючим економічним і політичним кланам і надалі контролювати владу.

Найбільш показовими використання цих елементів було у 1995 р., 1998 р., у 2008 р., на початку 2015 р. та на початку 2016 р. У 1995 році долар США поступово досягав ціни 170-180 тисяч купоно-карбованців. Спровокувавши паніку, уряд розігнав ціну долара до 250-350 тисяч купоно-карбованців у різних регіонах держави (найвища ціна була у Криму, на Донбасі, на Буковині, у

Києві та Одесі) і, продавши долари по високому курсу, встановив ціну приблизно 150 тисяч купоно-карбованців за один долар США. До валютної реформи у 1996 р. (тобто упродовж року) курс долара США зріс тільки на 20-30 тисяч купоно-карбованців за одиницю до 170-180 тисяч купоно-карбованців за один дол. США. Після валютної реформи курс у межах 1,70-2,00 гривні за один дол. США протримався до світової фінансової кризи у 1998 р. Після початку кризи у 1998 р. валюта Росії – рубль через оголошення Росією дефолту різко девальвував із курсу 5 рублів за долар до курсу 25-30 рублів за долар. Для захисту від імпорту із Росії, що різко подешевшав, Національний банк України почав плавну девальвацію гривні. Проте, досягнувши курсу 4,5-5 гривні за долар США, центральний банк провів різку ревальвацію гривні до 3,6 гривні за долар США, заробивши на продажі дорогого долара.

Помірна девальвація була продовжена до курсу 5,25-5,8 гривень за долар США до 2004 р. без різких коливань. Дана тенденція у 1999-2004 рр. була пов'язана не з маніпуляціями, а із високими темпами інфляції.

Наступною різкою девальвацією відзначилися зимові місяці під час Помаранчевої революції у 2004-2005 рр. Уряд, скориставшись нестабільною політичною ситуацією, розігнав девальвацію із 5,5 гривень за долар до 8-9 гривень за долар США. Після відповідної маніпуляції уряд весною 2005 р. ревальвував національну валюту України до 5,05 гривень за долар, і цей курс протримався до середини 2008 р.

Під час світової фінансової кризи 2008-2009 рр. уряд побачив нові можливості для валютних маніпуляцій. У жовтні 2008 р. центральний банк допустив девальвацію національної валюти до 7,5 гривень за долар, а на початку листопада девальвував гривню до 6,1 гривень за долар США. Наступний етап почався 1 грудня 2008 р. (у цей день Національний банк України надав комерційним банкам рефінансування приблизно на 40 мільярдів гривень). До середини грудня 2008 р. курс долара зріс до 10-12 гривень за долар США. У 20-х числах грудня 2008 р. уряд різко ревальвував національну валюту України до 7,5 гривень за долар.

У кінці січня 2009 р. курс національної валюти України девальвував до 9,5 гривень за долар, після чого почалася ревальвація до 8,5 гривень за долар США весною 2009 р. та 7,5 гривень за долар США літом 2009 р. Після відновлення ділової активності на початку осені 2009 р. курс національної валюти України зріс до 9,3-9,5 гривень за долар до 10 вересня 2009 р. і після чергової ревальвації до 8 гривень за долар США поточний курс протримався наступні п'ять років. На початку 2014 р. уряд активно грав на курсі 10-12 гривень за долар США. Після відносної стабілізації упродовж літа курс протримався біля позначки 12 гривень за долар США, але вже восени 2014 р. девальвація продовжилася і економічні агенти, наближені до уряду вже заробляли у діапазоні курсу 12,95-17 гривень за долар США, періодично девальвуючи і ревальвуючи гривню. Упродовж зимових місяців кінця 2014 р. - початку 2015 р. курс тимчасово стабілізувався біля позначки 16 гривень за долар США.

Проте у кінці першого кварталу 2015 р. знову почалася поступова девальвація. Економічні агенти простимулювали різкий «розігрів» курсу. Девальвація здійснювалася на десятки процентів за день. Курс національної валюти різко впав майже до 40 гривень за долар США і після реалізації великого обсягу валюти відбулася ревальвація курсу української валюти до 25 гривень за один долар Сполучених Штатів Америки. Дефіцит гривні на фінансово-валютному ринку поступово призвів до ще більшої ревальвації і курс досяг позначок 20-22 гривні за долар США.

Упродовж літа-осені 2015 р. курс національної валюти України коливався у межах 21-25 гривень за долар США, проте на початку першого кварталу 2016 р. валютні «ігри» відновилися. На початку січня гравці валютного ринку розпочали активно розігрівати валютний курс у бік девальвації національної валюти України. Курс долара США активно зростав, а Національний банк України самоусунувся від впливу на валютний ринок, поки курс не досяг позначки у 28-29 гривень за долар. Проте, після подолання «психологічно важливої» позначки у 30 гривень за долар тенденція могла стати

неконтрольованою і у ситуацію на валютному ринку втрутився Національний банк України. Центробанк України здійснив чотири валютні інтервенції на міжбанківському валютному ринку. Це свідчить про спланованість хаосу на валютному ринку та можливу «корупційну складову» у валютних махінаціях, яку порівняно легко довести.

Проте, курс національної валюти може бути переглянутий під впливом ряду основних ризиків, в тому числі війни на сході країни, політичної нестабільності, подальшого падіння чи зростання цін на сировину, неефективних рішень державних органів, що регулюють фінансово-валютний ринок і, зважаючи на періодичність загострення валютних криз, можна очікувати нові витки валютно-курсової нестабільності.

Важливою для України залишається протидія ідеологічному впливу Росії на населення. Зміни, які відбулись в країні з початком Революції Гідності, змусили українців об'єднати зусилля навколо ідеї збереження незалежності держави, дали змогу країні використати всі наявні ресурси з метою проведення економічних реформ за багатьма напрямками одночасно. Було прийнято законодавчі акти, спрямовані на очищення судової влади, відновлено та реформовано практично зруйновану армію, підписано Угоду про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом, створено Православну церкву України і забезпечено отримання нею Томосу, прийнято заходи щодо українізації мовного інформаційного простору, пришвидшення національної самоідентифікації української політичної нації.

В основу конкурентоспроможності будь-якої країни покладені конкурентні переваги, які формуються і реалізуються завдяки економічному суперництву. Для аналізу потенціалу української економіки і можливостей зміни місця країни у глобальній економіці необхідно, в першу чергу, виявити джерела конкурентної переваги країни і оцінити перспективи їх використання. Це обумовлено тим, що одні джерела активно використовуються і впливають на розвиток національної економіки, а інші – так і залишаються незатребуваними.

Зважаючи на визначені стратегічні імперативи економічного суперництва країн проаналізуємо їх вплив на підвищення конкурентоспроможності України та його позиціонування у глобальному просторі. Використаємо інструментарій факторного аналізу для діагностики конкурентоспроможності економіки України та класифікації змінних. Вихідні дані для дослідження наведено у Додатку Г. Основні змінні представлено у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Змінні для аналізу конкурентоспроможності України

x_1	Валовий внутрішній продукт на одну особу (дол. США)
x_2	Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), млн грн
x_3	Обсяг продукції сільського господарства, млн грн
x_4	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт), млн грн
x_5	Вантажооборот, млрд т км
x_6	Пасажирооборот, млрд пас. Км
x_7	Експорт товарів, млн дол. США
x_8	Імпорт товарів, млн дол. США
x_9	Середньомісячна номінальна заробітна плата одного працівника, грн
x_{10}	Заборгованість із виплати заробітної плати, млн грн
x_{11}	Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб
x_{12}	Кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг), одиниць
x_{13}	Військові витрати, тис. дол. США
x_{14}	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США
x_{15}	Поточні витрати на охорону навколишнього середовища, тис. грн.

* побудовано автором

Для побудови факторної моделі використаємо різні методи, серед яких обрано дві: Varimax raw (табл. 3.8) та Varimax normalized – обидва показують схожі результати. Використаємо перший метод для оцінки результатів факторного аналізу. Факторні навантаження об'єднані в групи. Модель пояснює 85,54% дисперсії. Аналіз табл. 3.7 показує за якими змінними фактори мають високі факторні навантаження. У нашому випадку усі змінні мають прямий зв'язок з фактором. Тісно пов'язаними з першим фактором є змінні $x_2, x_3, x_4, x_{10}, x_{13}, x_{15}$. Ці змінні характеризують стан розвитку внутрішнього ринку, екологічну та соціальну складову.

Таблиця 3.8

Результати факторного аналізу

Variable	Factor Loadings (Varimax raw) (_08_081) Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000)		
	Factor	Factor	Factor
x_1	0,051154	0,974696	0,023070
x_2	0,944202	-0,179894	0,225528
x_3	0,907557	-0,309812	0,236237
x_4	0,979759	0,111803	-0,075074
x_5	0,322021	0,106960	0,872267
x_6	0,291891	0,149709	0,885201
x_7	-0,208420	0,952464	0,136376
x_8	-0,165053	0,963112	0,020512
x_9	0,039865	-0,171705	0,588311
x_{10}	0,832032	-0,356052	0,084917
x_{11}	-0,651991	0,376707	-0,536699
x_{12}	-0,075200	-0,265477	0,675445
x_{13}	0,934572	0,182473	-0,189067
x_{14}	-0,250626	0,330851	0,750619
x_{15}	0,932823	-0,148812	0,309896
Expl.Var	5,868311	3,493048	3,469093
Prp.Totl	0,391221	0,232870	0,231273
			0,855363

* побудовано автором

$$F_1 = 0,9442x_2 + 0,9076x_3 + 0,9798x_4 + 0,8320x_{10} + 0,9346x_{13} + 0,9328x_{15} \quad (3.7)$$

Щодо другого фактору, то він характеризує зовнішньоторговельну складову політики держави, та має тісний зв'язок із змінними x_1, x_7, x_8 .

$$F_2 = 0,9747x_1 + 0,9525x_7 + 0,9631x_8 \quad (3.8)$$

До третього фактору потрапили змінні x_5, x_6, x_{14} .

$$F_3 = 0,8723x_5 + 0,8852x_6 + 0,7506x_{14} \quad (3.9)$$

У нашому випадку модель пояснює 85,54% дисперсії. Навантаження на перший фактор становить 39,12%. Другий фактор пояснює 23,29%, а третій 23,13%. Тобто, існують ще інші фактори, які пояснюють конкурентоспроможність країни та її місце у рейтингу, формують умови для утримання позицій власного економічного суперництва або ж протидії надмірному його прояву зі сторони інших країн. Одним із таких факторів може виступати політична стабільність в країні.

Таблиця 3.9

Змінні факторів

Змінні фактору 1		
NewVar4	x_2	Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), млн грн
NewVar5	x_3	Обсяг продукції сільського господарства, млн грн
NewVar6	x_4	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт), млн грн
NewVar12	x_{10}	Заборгованість із виплати заробітної плати, млн грн
NewVar15	x_{13}	Військові витрати, тис. дол. США
NewVar17	x_{15}	Поточні витрати на охорону навколишнього середовища, тис. грн.
Змінні фактору 2		
NewVar3	x_1	Валовий внутрішній продукт на одну особу (дол. США)
NewVar9	x_7	Експорт товарів, млн дол. США
NewVar10	x_8	Імпорт товарів, млн дол. США
Змінні фактору 3		
NewVar7	x_5	Вантажооборот, млрд т км
NewVar8	x_6	Пасажирооборот, млрд. пас. км
NewVar16	x_{14}	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США

* побудовано автором

Побудуємо матрицю кореляцій за усіма змінними, врахувавши місце України у рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності (x_0).

Таблиця 3.10

Матриця кореляцій змінних

	x_0	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_{13}	x_{14}	x_{15}
x_0	1,000															
x_1	-0,254	1,000														
x_2	0,394	-0,133	1,000													
x_3	0,402	-0,256	0,986	1,000												
x_4	0,267	0,172	0,887	0,832	1,000											
x_5	0,497	0,087	0,477	0,446	0,242	1,000										
x_6	0,486	0,137	0,439	0,406	0,219	0,997	1,000									
x_7	-0,400	0,909	-0,320	-0,434	-0,108	0,132	0,175	1,000								
x_8	-0,367	0,929	-0,299	-0,424	-0,039	0,042	0,086	0,977	1,000							
x_9	0,446	-0,069	0,208	0,253	0,045	0,370	0,380	-0,081	-0,073	1,000						
x_{10}	0,349	-0,307	0,852	0,879	0,733	0,280	0,236	-0,483	-0,518	0,019	1,000					
x_{11}	-0,615	0,299	-0,794	-0,803	-0,582	-0,654	-0,627	0,449	0,468	-0,364	-0,668	1,000				
x_{12}	0,013	-0,205	0,165	0,228	-0,128	0,363	0,375	-0,070	-0,157	0,532	0,118	-0,309	1,000			
x_{13}	0,138	0,240	0,786	0,744	0,951	0,124	0,111	-0,051	0,003	-0,063	0,717	-0,389	-0,176	1,000		
x_{14}	0,068	0,336	-0,165	-0,173	-0,309	0,593	0,629	0,450	0,293	0,152	-0,098	-0,118	0,378	-0,296	1,000	
x_{15}	0,422	-0,090	0,983	0,976	0,871	0,543	0,515	-0,293	-0,286	0,261	0,845	-0,817	0,195	0,790	-0,050	1,0

* побудовано автором

Здійснене нами дослідження продемонструвало, що, незважаючи на наявність джерел конкурентних переваг, країна займає відстаючі позиції в рейтингах конкурентоспроможності. Указом Президента України у 2015 р. було схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [153]. У цьому документі, відповідно до визначених пріоритетів країни та орієнтацію на «впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі» було озвучено показники, яких наша країна повинна досягти до 2020 р. Аналізуючи окремі з них, зазначимо, що не усі заплановані 62 реформи та програми уряду виконані у повній мірі, однак реформи тривають і є позитивні результати.

Оцінюючи Стратегію з позицій нашої дисертаційної роботи зазначимо, що у ній було задекларовано, що за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна увійде в 40 країн світу, однак суттєво своєї позиції порівняно із попередніми роками вона не підвищила. І причиною цього є не лише економічні та внутрішні чинники, а й війна на Сході країни, анексія частини її територій, втрата традиційних ринків збуту, затяжне завоювання нових та ін.

За умов, в яких останні роки живе Україна, потрібні швидкі реформи, кардинальні, орієнтовані на результат, та розроблення стратегічних документів для підвищення конкурентоспроможності в глобальній економіці. До стратегічних документів, в яких розглядаються питання підвищення конкурентоспроможності України та використання її конкурентних переваг на світовому ринку належить Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року [129]. У Стратегії серед конкурентних переваг України виокремлено: висока ємність ринку, якість вищої, середньої та професійної освіти; людський капітал, тобто знання та навички, якими володіють люди. У 2018 р. було затверджено Стратегію розвитку оборонно-промислового комплексу України на період до 2028 року [131], у 2019 р. – Стратегію розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року [130]. Ці та інші стратегічні

документи створюють передумови для використання Україною тих конкурентних переваг, які забезпечують її позиціонування у глобальній економіці.

Оцінюючи внутрішнє макроекономічне середовище, інтеграційні процеси, глобальні виклики, стратегічні імперативи економічного суперництва, на основі SWOT-аналізу виділимо основні сильні та слабкі сторони України з позицій реалізації її конкурентних переваг (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

SWOT-аналіз позиціонування України у глобальній системі економічного суперництва *

Сильні сторони:	Можливості:
<ul style="list-style-type: none"> - вигідне географічне положення - природні ресурси - освічений людський капітал - високий рівень підготовки IT-фахівців - високий потенціал внутрішнього ринку - членство в міжнародних організаціях - розвинена транспортна та інша інфраструктура - значний потенціал аграрного сектора та переробної промисловості 	<ul style="list-style-type: none"> - диверсифікація цільових ринків - технічна модернізація економіки та залучення інвестицій - підвищення рівня зайнятості - підвищення потужності промислових підприємств, орієнтованих на експорт - членство в Європейському Союзі - формування боєздатної армії - співпраця з НАТО - розвиток високотехнологічних галузей - зменшення енергоємності продукції
Слабкі сторони:	Загрози:
<ul style="list-style-type: none"> - високий рівень безробіття - залежність від енергоресурсів - сировинна економіка - низький рівень державних витрат на НДДКР та підтримки інновацій - технологічний розрив з розвиненими країнами - гальмування розвитку промисловості, високих технологій, сільського господарства - енергоємність виробництва - нестабільність фінансово-банківської системи - високий рівень корупції та тіньового сектору 	<ul style="list-style-type: none"> - військова агресія на Сході України - анексія Криму та окупація частини території Донбасу - зниження рівня економічної безпеки під впливом економічної кризи - низький рівень соціального забезпечення - висока ймовірність еміграції з країни молоді та кваліфікованих працівників - імпортна експансія інших країн - глобальна економічна нестабільність - поява непередбачуваних чинників (наприклад, COVID19)

**складено автором*

Зважаючи на історичні передумови та ресурсний потенціал, в Україні тривалий час реалізовувалися лише ті джерела конкурентних переваг, які приносили прибуток суб'єктам господарювання. Такими джерелами були природні багатства. Довгий час зростання ВВП, частки експорту України на світовому ринку і частки в світовому ВВП були забезпечені завдяки зростаючому експорту природних багатств. Але світові тенденції показали, що є технології економічного суперництва, які не лише забезпечують стійкі конкурентні переваги, а й стають необхідними елементами державної політики розвинених країн. Тому Україна, зважаючи на євроінтеграційний вектор розвитку, розширення партнерства з іншими країнами, має достатньо можливостей змінити траєкторію руху, посилити свої конкурентні позиції, використати конкурентні переваги та спрямувати економіку у русло інноваційності.

3.3. Пріоритети та стратегії нівелювання наслідків впливу економічного суперництва на національні економіки

В умовах глобалізації та посилення економічного суперництва загострюється проблема формування і реалізації конкурентних переваг національних економік. Зміна світових тенденцій привела до появи нових гравців на світовому ринку у вигляді транснаціональних компаній, регіональних і міжрегіональних альянсів, торгових блоків та інших об'єднань, що підсилюють свій безпосередній вплив на структуру конкурентних переваг країн в умовах глобалізації. Послаблення національного суверенітету країн світу і зниження ролі держави як регулятора в умовах глобалізації супроводжується переміщенням проблеми взаємодії на глобальний рівень. Тому проблема формування і реалізації конкурентних переваг країни вирішується не тільки на національному, але на світовому рівні з урахуванням

впливу наднаціональних інститутів. Якщо в основі світового ринку лежить низка факторів, то обмеження, що встановлюються наднаціональними інститутами, можуть носити різноманітний характер.

Наслідком глобалізації в сучасному світі стає поступова втрата колишнього суверенітету національних держав, ослаблення ролі країн і зниження результативності державного регулювання. Одночасно із цією тенденцією спостерігається переміщення проблеми взаємодії країн на глобальному рівні. У зв'язку з цим зростає актуальність вирішення проблеми формування і реалізації конкурентних переваг національних економік в умовах глобалізації. В умовах зростаючої глобалізації і прискорення інтеграції національних економік у світове господарство, проблема вибору інструментів формування і реалізації конкурентних переваг країни стає найбільш актуальною. Глобалізація означає збільшення обсягів міжнародної торгівлі, відкриття національних ринків, вільний доступ до порівняльних переваг різних країн. Незважаючи на те, що світове господарство функціонує відповідно до ринкових законів, формування інтеграційних союзів супроводжується посиленням процесів економічного суперництва країн.

Визначимо залежність економічної конкурентоспроможності країн від імперативів економічного суперництва. Вибірка країн становить $n=116$, період, який оцінюється, – 2019 р. Враховуючи стратегічні імперативи, які були нами виокремлені, пропонуємо такі показники для їх кількісної характеристики (табл. 3.12). Для виявлення залежності економічної конкурентоспроможності країн побудовано багатофакторну лінійну модель (результати наведено у Додатку Д):

$$Y = 16,8334 + 0,291x_1 + 0,00017x_2 + 0,11386x_3 + 0,03174x_4 + 0,2422x_5 + \quad (3.10)$$

$$+ 0,0209x_6 - 0,09212x_7 + 0,0554x_8 + 0,00943x_9 + 0,126x_{10} + 0,18315x_{11} \quad R^2 = 0,92198$$

де: y – Індекс конкурентоспроможності, x_1 – Індекс легкості ведення бізнесу, x_2 – ВВП на 1 особу, ПКС (current international \$), x_3 – високотехнологічний експорт (% від промислового експорту), x_4 – військові витрати (% від ВВП), x_5 – військові витрати (% від загальних державних витрат), x_6 – експорт товарів і

послуг (% ВВП), x_7 – імпорт товарів і послуг (% ВВП), x_8 – промисловість, додана вартість (% ВВП), x_9 – приватні користувачі інтернету (% від чисельності населення), x_{10} – Індекс екологічної ефективності, x_{11} – Індекс соціального прогресу.

Таблиця 3.12

Кількісні показники стратегічних імперативів економічного суперництва

Змінні	
Індекс DB	x_1
ВВП на 1 особу, ПКС (current international \$)	x_2
Високотехнологічний експорт (% від промислового експорту)	x_3
Військові витрати (% від ВВП)	x_4
Військові витрати (% від загальних державних витрат)	x_5
Експорт товарів і послуг (% ВВП)	x_6
Імпорт товарів і послуг (% ВВП)	x_7
Промисловість, додана вартість (% ВВП)	x_8
Приватні користувачі інтернет (% від чисельності населення)	x_9
Індекс екологічної ефективності	x_{10}
Індекс соціального прогресу	x_{11}

* побудовано автором

У нашому випадку модель охопила 92,198% вхідних даних вибірки (тобто показники майже для 107 країн). Розрахуємо коефіцієнт еластичності, який дає змогу визначити зв'язок змінних із результатуєчим показником за формулою:

$$E_{x_i} = b_i \cdot \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}} \quad (3.11)$$

Результати розрахунків наведено у табл. 3.13. Зростання значення: індексу легкості ведення бізнесу на 1% призводить до росту індексу глобальної конкурентоспроможності на 0,317%; ВВП на одну особу на 1% – на 0,069%; індексу соціального прогресу на 1% – на 0,251%; індексу екологічної ефективності на 1% – до росту індексу глобальної конкурентоспроможності на 0,099%; частки імпорту товарів і послуг у ВВП на 1% – до зменшення індексу глобальної конкурентоспроможності на 0,097%. Модель у стандартизованому вигляді буде такою:

$$Y = 0,265x_1 + 0,3599x_2 + 0,1378x_3 - 0,2068x_4 + 0,175x_5 + 0,2231x_6 \quad (3.12)$$

$$R^2 = 0,92198$$

β коефіцієнти регресії відображають відносний внесок кожної незалежної змінної в результуючу. У нашому випадку значення β -коефіцієнта при змінній x_2 є найбільшим.

Таблиця 3.13

Значення коефіцієнтів еластичності багатofакторної лінійної моделі

Показник	Коефіцієнт еластичності
Індекс легкості ведення бізнесу	0,317
ВВП на 1 особу, ПКС (current international \$)	0,069
Високотехнологічний експорт (% від промислового експорту)	0,00006
Імпорт товарів і послуг (% ВВП)	-0,097
Індекс екологічної ефективності	0,099
Індекс соціального прогресу	0,251

** розраховано автором*

Побудуємо кореляційну матрицю для визначення тісноти кореляційного зв'язку між 12 змінними, доповнивши вже обрані змінні x_{12} - Індекс глобальної конкурентоспроможності (табл. 3.14). За результатами проведеного кореляційного аналізу можна стверджувати про існування залежності Індексу глобальної конкурентоспроможності від Індексу легкості ведення бізнесу (DB), ВВП на 1 особу, кількості користувачів інтернету, індексів екологічної ефективності та соціального прогресу.

У процесі дослідження не виявлено значного впливу мілітаризації на конкурентоспроможність країн, інформатизації та інших чинників, показник еластичності високотехнологічного експорту є надто низьким. Водночас ці імперативи є важливими при економічному суперництві країн, коли залучаються інші, неекономічні, чинники. Тому сформулюємо наступну

гіпотезу про існування впливу зазначених змінних на економічне суперництво країн. Використаємо модуль Factor Analysis в програмі Statistica 12 [171].

Таблиця 3.14

Матриця кореляцій кількісних показників стратегічних імперативів економічного суперництва країн та конкурентоспроможності

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}
x_1	1,000											
x_2	0,623	1,000										
x_3	0,438	0,357	1,000									
x_4	-0,023	0,027	-0,181	1,000								
x_5	-0,119	-0,048	-0,095	0,833	1,000							
x_6	0,354	0,634	0,322	0,004	0,018	1,000						
x_7	0,225	0,420	0,237	-0,075	-0,051	0,910	1,000					
x_8	0,031	0,083	-0,018	0,390	0,312	0,043	-0,125	1,000				
x_9	0,728	0,772	0,332	0,173	0,013	0,440	0,228	0,184	1,000			
x_{10}	0,698	0,781	0,351	-0,073	-0,215	0,406	0,253	-0,178	0,784	1,000		
x_{11}	0,741	0,706	0,404	-0,085	-0,239	0,359	0,259	-0,094	0,805	0,878	1,000	
x_{12}	0,813	0,831	0,499	0,067	-0,028	0,394	0,180	0,090	0,840	0,842	0,837	1,000

* розраховано автором

Проведемо аналіз власних значень факторів, щоб з'ясувати який з них є найбільш значимим. У нашому випадку (табл. 3.15) перший фактор пояснює 43,39% дисперсії, другий – 19,56%, третій – 13,63%. Вибрані нами фактори вдало описують вибірку, охоплюють майже 77% даних. Водночас варто визнати, що кількісні показники, які визначають економічне суперництво, можуть бути доповнені.

Таблиця 3.15

Власні значення факторів

Value	Eigenvalues (_08_081) Extraction: Principal components			
	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	4,772428	43,38571	4,772428	43,38571
2	2,151511	19,55919	6,923938	62,94490
3	1,498983	13,62712	8,422922	76,57202

* розраховано автором

Фактор 1 формують показники розвитку країни (індекс ДВ, ВВП, % користувачів інтернет, індекс екологічної ефективності та індекс соціального прогресу). Цей фактор має найбільшу вагу та інформативність (43,39%). Зазначимо, що змінні фактору мають від'ємні навантаження. Фактор 2

формують два види військових витрат. Інформативність фактору складає 19,56%. Змінні фактору мають тільки додатні навантаження. Фактор 3 формує зовнішньоекономічна діяльність (експорт – імпорт). Інформативність фактору складає 13,63%. Змінні фактору є з від’ємними навантаженнями.

Таблиця 3.16

Факторні навантаження

Variable	Factor Loadings (Unrotated) (_08_081) Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000)		
	Factor 1	Factor 2	Factor 3
x_1	-0,809966	0,034640	0,271572
x_2	-0,880494	0,141603	-0,023659
x_3	-0,528080	-0,118633	-0,037133
x_4	0,073025	0,922181	0,054292
x_5	0,175896	0,877053	-0,087989
x_6	-0,672682	0,123419	-0,706557
x_7	-0,518425	-0,020753	-0,825065
x_8	0,029984	0,631706	0,099560
x_9	-0,860004	0,261046	0,265463
x_{10}	-0,885683	-0,084031	0,255021
x_{11}	-0,883044	-0,081395	0,295349
Expl.Var	4,772428	2,151511	1,498983
Prp.Totl	0,433857	0,195592	0,136271

* розраховано автором

У загальному вигляді модель залежності факторів від факторних навантажень можна представити таким чином, отримаємо рівняння першої, другої і третьої головних компонент:

$$\begin{aligned}
 F_1 &= -0,80996x_1 - 0,88049x_2 - 0,8600x_9 - 0,88568x_{10} - 0,88304x_{11} \\
 F_2 &= 0,92218x_4 + 0,87705x_5 \\
 F_3 &= -0,70656x_6 - 0,82507x_7
 \end{aligned}
 \tag{3.14}$$

Тоді модель залежності економічного суперництва від кількісних показників основних імперативів матиме вигляд:

$$y = 4,772F_1 + 2,15F_2 + 1,5F_3 \tag{3.15}$$

Побудуємо графік власних значень, так званий графік кам’янистого насипу, щоби з’ясувати кількість факторів, які варто використати на практиці

(рис. 3.9). Бачимо, що падіння власних значень сповільнюється після 2 фактору, тому в нашому прикладі можна залишити 2 або 3 фактори.

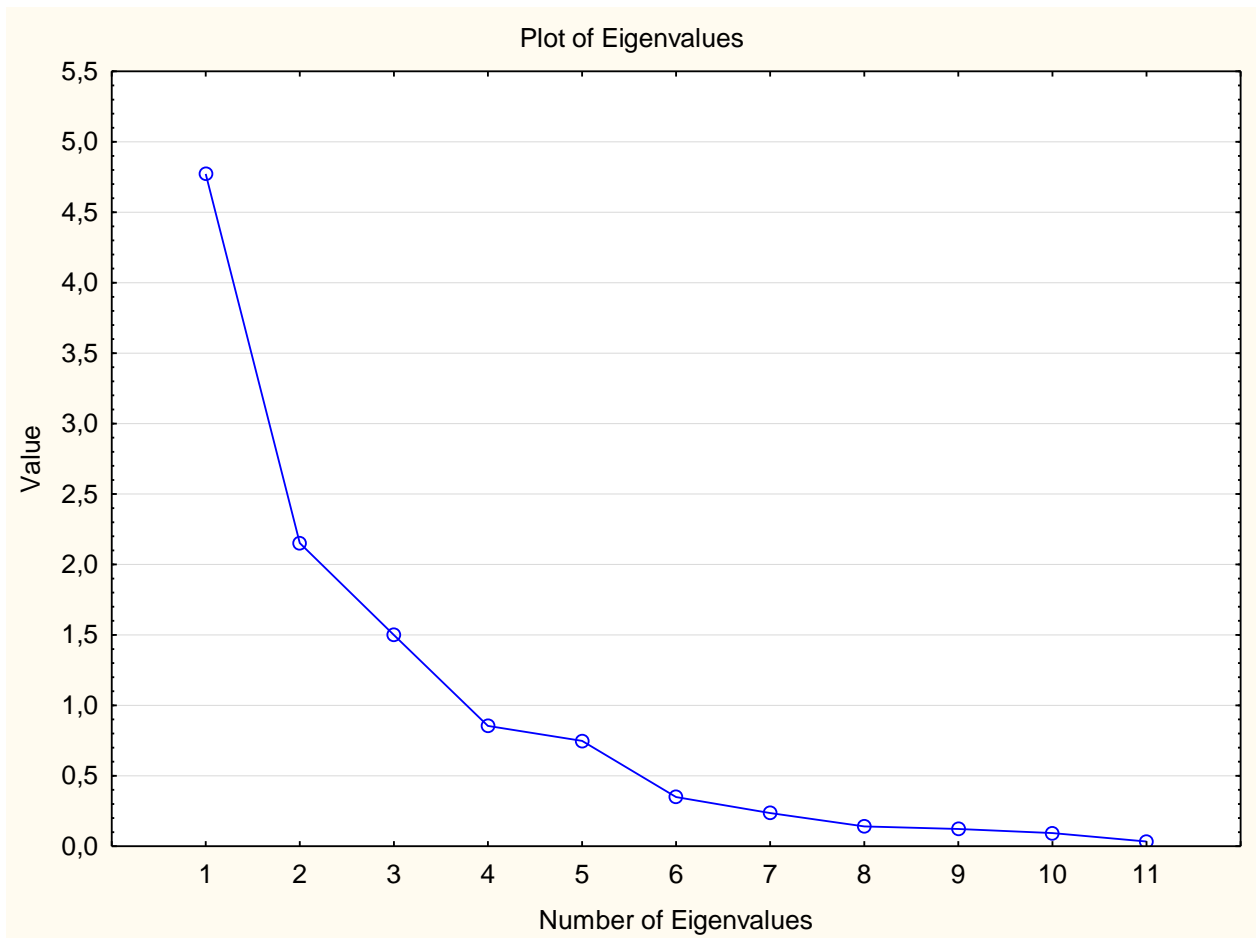


Рис. 3.9. Критерій кам'янистого насипу

** розраховано автором*

Таким чином, здійснений аналіз є емпіричним підтвердженням правильності теоретичного обґрунтування стратегічних імперативів економічного суперництва. Разом з тим, найбільший акцент країнам для досягнення переваг та утримання конкурентних позицій потрібно зосереджувати на першому факторі та його складових.

Країни у глобальній економіці доволі часто опиняються перед вибором форми реалізації національної економічної та зовнішньополітичної доктрини, яка визначає сценарії їхньої поведінки. У даній ситуації особливої актуальності набувають специфічні стратегії нівелювання наслідків впливу економічного суперництва на національному та наднаціональному рівнях, які лежать в основі

формування і реалізації конкурентних переваг у різних типах господарських систем в умовах глобалізації.

Оскільки кожна країна прагне підвищити свої позиції економічного суперництва у глобальній економіці, то найбільш актуальним стає питання вибору механізму, здатного формувати і реалізовувати конкурентні переваги. Тим часом, глобальна конкурентоспроможність країн в кінцевому підсумку виражається в їх ролі у світовій торгівлі товарами і послугами, зокрема, в частині експорту на світовому ринку, частки ВВП у світовому валовому продукті, а також оцінюється через показник темпу приросту ВВП на душу населення. Тому дані показники лягають в основу економічного суперництва країн. Показники дозволять оцінити ефективність застосування обраного механізму формування та реалізації конкурентоспроможності та формуванні певних стратегічних орієнтирів, які формуються під дією чинників та є характерними для певних країн, що відображено у табл. 3.17.

Таблиця 3.17

Моделі поведінки країн в реалізації конкурентних переваг

Назва моделі	Характеристика
Англосаксонська модель (США, Сполучене королівство)	державне регулювання направлене на створення стимулів для суб'єктів господарювання у використанні джерел економічного суперництва у вигляді кваліфікованої робочої сили та інновацій при формуванні конкурентних переваг, завдяки бюджетно-податковій політиці, кредитно-грошовому регулюванню та розміщенні державних замовлень; держава надавала і продовжує надавати значну підтримку малому і середньому бізнесу; більше половини населення країни задіяно в малому і середньому бізнесі, який виробляє 75% ВВП, і на який припадає 25% держзамовлення країни;
Німецька модель (Німеччина, Франція)	створення сприятливого середовища для розвитку обробних галузей, а також забезпечення підтримкою малий і середній бізнес за рахунок бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики; розвиток обробної промисловості дозволив підвищити інноваційний престиж країн; спрямування загальних витрат економіки на наукові дослідження і розробки; в даний час жодна інша індустріально розвинена країна не виробляє більшого обсягу валової доданої вартості в виробничих галузях, пов'язаних з науковими дослідженнями;
Японська модель (Японія)	Японія є яскравим прикладом того, що наявність природно сформованих базових джерел у вигляді природних багатств не є обов'язковою умовою отриманням країною конкурентної переваги. В умовах глобалізації країна може отримати доступ до

	будь-якого джерела конкурентної переваги. В останні десятиліття Японія нарощує експортний потенціал, в тому числі, експорт готової високотехнологічної продукції;
Шведська модель (Швеція)	Високі показники конкурентоспроможності, які спостерігаються упродовж останніх років доводять високий рівень конкурентоспроможності країн; сприятливе національне середовище створене завдяки високим показникам перерозподілу державою через державний бюджет і позабюджетні фонди ВВП; за рахунок прогресивної шкали оподаткування та перерозподілу національного доходу реалізується політика вирівнювання доходів; держава встановлює орієнтири розвитку економіки через держзамовлення, стимулювання експорту, політику підтримки збиткових галузей, контроль іноземного капіталу;
Латиноамериканська модель імпортозаміщення (Бразилія, Мексика, Аргентина)	імпортозаміщуюча і експортно-орієнтована модель використовуються, як правило, країнами, що розвиваються з метою подолання відсталості, структурної перебудови економіки, зміни позицій у глобальній економіці і інтеграції в світове господарство; дані моделі використовуються комбіновано на різних стадіях розвитку країни; однак азіатським країнам вдалося реалізувати політику імпортозаміщення за більш короткі терміни, ніж латиноамериканським;
Азіатська експортно-орієнтована модель (Китай, Гонконг, Південна Корея)	азіатські країни не замикаються на внутрішньому ринку, а переорієнтовують виробництво на експорт, активно освоюють світові ринки, інвестують у власні дослідження і розробки; це дозволяє не лише отримати конкурентні переваги в галузях масового виробництва, а й інвестувати кошти у формування нових більш продуктивних і спеціалізованих джерел конкурентної переваги; таким чином, відбувається відновлення базового сектора шляхом формування в ньому конкурентних переваг;

** систематизовано автором*

Упродовж останніх десятиліть країни відчують конкуренцію не лише з іншими країнами – активними гравцями у глобальній економіці стали транснаціональні компанії, які розробили логістичні моделі, що дозволили суттєво знизити витрати компаній, обирають найбільш ефективні інвестиційні стратегії та території із сприятливим діловим кліматом, водночас, охоплюють різні сектори економіки, товари та послуги (табл. 3.18).

Оцінка просторового позиціонування компаній вказує на суттєві переваги багатьох країн в їх розміщенні (рис. 3.10) та концентрацію в США, Китаї, Японії, країнах ЄС, однак, варто визнати – діяльність транснаціональних компаній має суперечливі наслідки для національних економік. З одного боку, вони дають можливість країнам долучитися до процесів глобалізації,

пришвидшуючи їхню глобальну інтеграцію, приносять в країну нові технології та інновації, створюють підґрунтя для економічного зростання в країні, однак, з іншого – їхня діяльність не завжди сприяє подоланню асиметрій у розвитку країн, іноді вони навіть вдаються до підтримки авторитарних режимів в країні [225], соціальна політика визначається виключно бажанням компанії її проводити, спостерігається виснаження ресурсного потенціалу країн, зниження внутрішньої інвестиційної активності.

Таблиця 3.18

10 найбільших компаній за ринковою капіталізацією

Позиція	Компанія	Країна	Галузь	Млрд дол.
1	Apple	U.S.	Технології	1,971
2	Saudi Aramco	Saudi Arabia	Енергія	1,956
3	Amazon	U.S.	Побутові послуги	1,592
4	Microsoft	U.S.	Технології	1,546
5	Alphabet	U.S.	Технології	1,116
6	Alibaba	China	Побутові послуги	863
7	Facebook	U.S.	Технології	795
8	Tencent	China	Технології	724
9	Berkshire Hathaway	U.S.	Фінансові	496
10	Taiwan Semiconductor	Taiwan	Напівпровідники	405

* побудовано автором

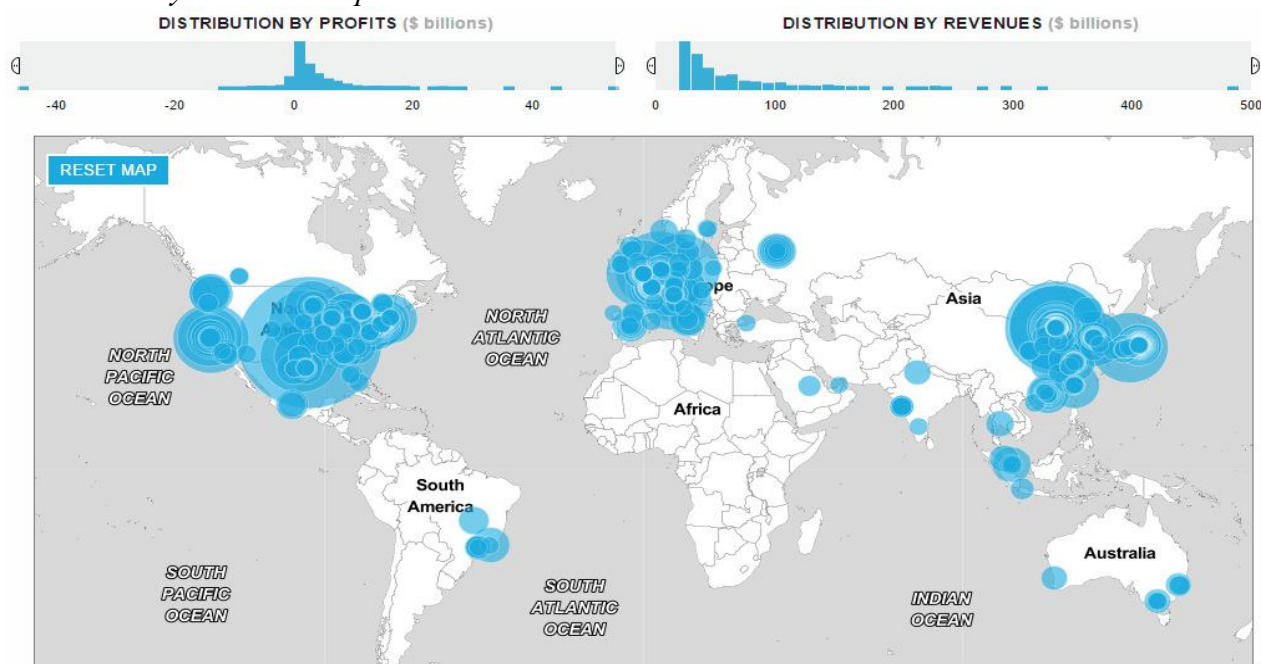


Рис. 3.10. Просторовий розподіл компаній за The Fortune Global 500

* побудовано автором за The Fortune Global 500

У найближчій перспективі глобальна економіка та основні суб'єкти міжнародних економічних відносин, передусім країн, зіштовхнуться як з посиленням існуючих викликів, так і появою нових. 2020 р. рік показав усьому світу, що можлива поява чинників, які здатні повністю дестабілізувати світову економіку, паралізувати її роботу на якийсь час, і глобальні інституції не мають варіантів вирішення проблеми. COVID-19 не лише оголив проблему системи охорони здоров'я, а й створив бар'єри на шляху досягнення Цілей сталого розвитку, забезпечення економічного зростання, порушення домовленостей у сфері міжнародної торгівлі. Закриття кордонів та пріоритет національних інтересів може стати каталізатором майбутніх торговельних суперечок та війн. Окрім того, вже зараз спостерігається переструктурування виробництв, переміщення ресурсів з однієї галузі в іншу, зміна глобальних ланцюгів доданої вартості [175], що потребуватиме розробки країнами нових стратегій позиціонування у глобальній економіці та коригування існуючих.

І якщо ресурси країн у майбутньому будуть спрямовані на подолання наслідків пандемії та оздоровлення економік, то під сумнів можна поставити питання соціального захисту та екологічної безпеки, адже країни що розвиваються та найменш розвинені не зможуть через причини бідності виконувати рекомендації міжнародних організацій щодо впровадження політики, спрямованої на досягнення Цілей сталого розвитку. Тим більше, як уже було продемонстровано у розділі 2, наявність військових потужностей в країні дає можливість їй вирішувати економічні питання неекономічними методами, залишаючи питання екологізації виробництв, соціалізації бізнесу та сприяння розвитку людського потенціалу на другому плані. Така ж ситуація спостерігається і в країнах з високим рівнем конкурентоспроможності. Прикладом може бути Китай, який сьогодні є одним із активних гравців у глобальній економіці, тим не менше, його ВВП на одну особу знаходиться на рівні, наприклад, Тунісу, так само як і невисокі позиції за Індексом екологічної ефективності. З огляду на останній рік пандемії поглиблюється соціальна стратифікація глобального простору через нездатність країн швидко реагувати

на зміну кон'юнктури світового ринку та вживати антикризових заходів для стабілізації економіки.

За таких умов виокремлені нами базові стратегічні імперативи матимуть вирішальне значення для зовнішньоекономічних доктрин країн, адже, як показали розрахунки, чинники, які не враховує конкуренція, обов'язково врахує суперництво. Тому основні стратегії поведінки країн залежно від їхніх позицій як учасників конкурентних відносин чи суперників у процесах економічного суперництва будуть залежати від здатності реагувати на зовнішні виклики, які здебільшого мають гібридний характер, внутрішньої економічної політики країн, технологічних перетворень і зовнішньоекономічної активності. Відповідно, країни можуть обирати стратегію захисту національних інтересів, стратегію досягнення консенсусу інтересів, стратегію протистояння, кожна з яких буде визначатися економічними та неекономічними чинниками. Таким чином, для подолання негативних наслідків від дій економічних суперників суб'єкти національної економіки можуть використати такі заходи:

- стимулювання активного розвитку внутрішнього ринку із одночасним збільшенням платоспроможності національних покупців та переорієнтацією експортно-орієнтованих виробництв на забезпечення потреб внутрішнього ринку;

- забезпечення ефективної антикорупційної політики через ведення ефективної міжнародної співпраці для боротьби з відмиванням брудних грошей та приховуванням доходів від оподаткування у офшорних юрисдикціях і забезпечення ефективної роботи антикорупційних органів для забезпечення ефективного захисту як державної, так і приватної власності. Це дасть можливість країнам залучити інвесторів і, тим самим, забезпечити економічне зростання, національну економічну та військово-політичну безпеку – інвестори для збереження своїх капіталів підуть підтримувати незалежність та територіальну цілісність країни і, через свої фінансові та політичні ресурси, обмежуватимуть негативний іноземний вплив на національну економіку;

- переведення національних фінансових ресурсів з-за кордону, зокрема, з офшорів, та підтримка національних товаровиробників;
- підтримка відмови від споживання імпортних товарів за умови наявності виробництва аналогічних товарів суб'єктами національної економіки;
- забезпечення поступового, із мінімальними негативними наслідками, переведення національних споживачів на використання енергоносіїв, які видобуваються чи виробляються на внутрішній території держави;
- диверсифікація поставок імпортних енергоносіїв та інших товарів критичного імпорту із нових доступних політично-нейтральних ринків;
- переорієнтація експортних виробництв на нові, політично-нейтральні та економічно безпечні ринки;
- залучення міжнародних посередників для забезпечення ефективності переговорів при спробі владнати економічні проблеми з найменшими економічними та політичними втратами для сторін-економічних суперників;
- звернення в міжнародні та арбітражі суди для захисту національних економічних інтересів;
- розробка заходів протидії гібридним та інформаційним війнам;
- введення тимчасових протекціоністських заходів для підтримки національної економіки чи окремих її галузей з врахуванням думки економічних партнерів та міжнародних економічних організацій (наприклад, СОТ чи МВФ);
- розвиток військово-технічного та політико-економічного співробітництва;
- для України актуальним є забезпечення проведення цілеспрямованої політики запинки будівництва «Північного потоку – 2» з паралельною вимогою продовження прокачки природного газу із Російської Федерації до країн Європи через українську газотранспортну систему та підняттям ставки оплати прокачки газу мінімум на 30% після 2019 року та забезпеченням завантаження транзиту щонайменше на сто мільярдів кубічних метрів газу на рік. Це дасть змогу зберегти щонайменше сто тисяч робочих місць, підняти доходи від

транзиту природного газу з сьогоднішніх двох-трьох до чотирьох-шести мільярдів доларів США на рік, завантажити роботу українських сховищ газу та втримати перспективи перетворення України на центральноєвропейський газовий хаб.

Вищезазначені заходи можуть забезпечити можливості уникнення різкого зростання негативного сальдо зовнішньоторговельних операцій та безробіття, зменшення прибутків домогосподарств та доходів бюджетів, зупинки виробництв та, за умови ефективного державного управління, забезпечити підвищення зайнятості та стимулювати науково-технологічні прориви у високотехнологічних галузях економіки.

Висновки до розділу 3

1. У контексті проведеного дослідження трансформаційних змін економіки України доцільно виділення двох найбільш важливих аспектів. Один з них відображає внутрішні перетворення національної економіки, а інший – зміни, які пов'язані з процесами лібералізації та підвищення відкритості економіки, поглиблення міжнародного поділу праці та інтенсифікації процесів регіональної інтеграції, спрямовані на досягнення відповідних конкурентних позицій у глобальній економіці. Такі тенденції змушують країну включатися в процеси економічного суперництва і взаємодіяти з іншими країнами.

2. Доведено, що на характер міжнародної економічної діяльності України впливає її продовольча політика, що актуальне в умовах глобальної продовольчої кризи. Для національної економіки реалізація сільськогосподарських товарів на світовому ринку дає реальний шанс на модернізацію, зростання ефективності та створення свого стабільно-працюючого кластеру у світовій економіці. З огляду на зростання зовнішніх викликів для національної економіки, обґрунтована потреба не лише у реалізації конкурентних переваг як суб'єкта міжнародних економічних відносин, але і підвищення позицій України на міжнародному ринку озброєння,

розвиток військово-промислового комплексу, що потребує збільшення державного фінансування оборонно-промислового комплексу.

3. Україна володіє базовими природними факторами, які можуть забезпечити їй конкурентні переваги, крім того, дешева робоча сила при великій ємності ринку праці, відносно дешева сировина і енергоносії, кваліфікована робоча сила, здатна виконувати технологічно складні види робіт, потужний експортний потенціал в окремих галузях дозволяють їй обирати стратегії забезпечення конкурентоспроможності на міжнародних ринках. За результатами SWOT-аналізу встановлено наступні слабкі сторони у забезпеченні позиціонування України у глобальній системі економічного суперництва: гальмування розвитку промисловості, високих технологій, сільського господарства; високий рівень безробіття; залежність від енергоресурсів; сировинний характер економіки; низький рівень державних витрат на НДДКР; технологічний розрив з розвиненими країнами; низька участь держави у впровадженні інновацій та ін.

4. У глобальній економіці існує тісний зв'язок між механізмами економічного суперництва та зміцнення конкурентоспроможності країн, адже в останні роки посилюється напруга в міжнародних відносинах та формуються нові стратегічні імперативи, які визначатимуть у майбутньому розвиток цих процесів. Проведене оцінювання залежності економічної конкурентоспроможності країн від імперативів економічного суперництва показало, що існування залежності глобальної конкурентоспроможності від індексу легкості ведення бізнесу, ВВП на 1 особу, користувачів інтернету, індексів екологічної ефективності та соціального прогресу. Проте не підтверджено вплив таких імперативів як мілітаризація та інформатизація. Тому за допомогою інструментарію факторного аналізу було проведено поглиблений аналіз. Такий алгоритм розрахунків підтвердив правильність теоретично сформульованих базових імперативів економічного суперництва.

Основні результати розділу опубліковані у працях [23; 24; 29; 31; 34; 35; 38; 39; 40; 42; 43; 44; 45; 49; 52; 53].

ВИСНОВКИ

У дисертації запропоновано новий підхід до вирішення важливого науково-прикладного завдання – поглиблення теоретичних засад економічного суперництва країн у глобальній економіці з виокремленням стратегічних імперативів і розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ролі економічного суперництва у зовнішній політиці України. Одержані результати дали змогу сформулювати теоретичні і практичні висновки та рекомендації.

1. Розвиток глобальної економіки в ХХІ ст. провокує нові загрози та виклики для розвитку національних економік, які не завжди спроможні їм протистояти. Обмеженість ресурсів і пріоритет національних інтересів поглиблюють існуючі суперечності в системі міжнародних економічних відносин. Підтверджено, що геополітична та геоекономічна карти світу характеризуються значною дисперсією, присутні регіональні відмінності в економічному зростанні країн. Систематизовані теоретичні концепції дослідження розкривають здебільшого питання конкурентоспроможності країн. Водночас позиціонування країн у глобальному економічному просторі лише на основі конкурентних переваг не завжди забезпечує реалізацію національних економічних інтересів, що дедалі більше поглиблює суперечності між країнами. Крім того, країни по-різному реагують на вияви загрозливих дій з боку країн-суперників, тому змінюються стратегії їхньої зовнішньої політики та відбуваються внутрішні структурні трансформації.

2. Країни дедалі частіше застосовують різні форми економічного суперництва під впливом чинників, що формують їхні стратегічні імперативи. Метою економічного суперництва поряд із збереженням або нарощенням конкурентних позицій є: завоювання нових ринків; ослаблення економіки іншої країни; зміна структури економіки суперника та знищення окремих її галузей; економічна оборона в умовах недружніх економічних дій країни-суперника. Форми економічного суперництва можуть бути помірковані й агресивні, залежно від економічної потужності країни-суперника та цілей, яких заплановано досягти. Країни можуть використовувати валютні обмеження;

запроваджувати ембарго; ініціювати торговельно-економічні війни; організувати промисловий шпіонаж; здійснювати військово-політичний вплив на економічну сферу (економічна підтримка сепаратистських регіонів у країнах-супротивниках, стимулювання корупції); припиняти постачання сировинних ресурсів для блокування діяльності стратегічно важливих підприємств; зловживати антидемпінговими розслідуваннями, стандартами та фітосанітарними нормами; бойкотувати товари тощо.

3. Систематизовано практику глобальних інституцій із регулювання економічного суперництва суб'єктів міжнародних економічних відносин. Підтверджено, що сьогодні країни все частіше нездатні запроваджувати механізми захисту національних інтересів через прийняті зобов'язання за членства в міжнародних організаціях або через слабкість внутрішніх державних інститутів, спроможних адекватно реагувати на зовнішні виклики. Одним із викликів для країн також є віртуалізація економіки, що супроводжується численними кібератаками, які за значущістю прирівнюються до геополітичних проблем.

4. На основі фрагментації глобального простору за рівнем конкурентоспроможності країн і показниками, що є кількісними вимірниками базових стратегічних імперативів економічного суперництва, аргументовано, що існують значні розриви між країнами, які не дають їм змоги повною мірою використовувати власні конкурентні переваги. Одні країни використовують свій економічний потенціал, інші – ресурсний, а треті, наприклад, – військовий, щоби витримати конкурентну боротьбу із країною-суперником. Доведено, що у світі сформувалася стійка тенденція до поділу країн на клуби за рівнем конкурентоспроможності.

5. Доведено, що глобальні трансформації та пришвидшена лібералізація економічних відносин між країнами відбуваються паралельно із їхнім тяжінням до національного економічного егоїзму і застосування ними протекціоністських заходів, найтипівішими серед яких є такі: митні бар'єри у формі прямих і непрямих обмежень, перешкоджання доступу на ринок, заходи

дискримінаційного характеру, субсидії вітчизняним компаніям для корекції конкуренції на внутрішньому ринку чи боротьби з демпінгом та інші. Популярним засобом умиротворення агресивної політики одного з суперників у міжнародній практиці є санкційний тиск.

6. Дослідження основних виявів економічного суперництва країн на світових сировинних ринках та ринках високотехнологічних товарів і зброї дало змогу визначити ті інструменти суперництв, які найчастіше використовують країни-експортери та країни-імпортери. Економічне суперництво за ресурси та ринки збуту на світовій арені призводить до військово-політичної та економічної напруженості у багатьох регіонах планети. Обґрунтовано, що зростання військової могутності економічно розвинених країн із демократичним устроєм зміцнює міжнародну безпеку, підвищує стабільність на світових ринках, забезпечує стабільну позитивну динаміку ВВП та стимулює науково-технічний прогрес.

7. Встановлено, що Україна, маючи достатній внутрішній природно-ресурсний, продовольчий і людський потенціали для розвитку, не змінює своїх позицій у рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Причиною цього явища є дестабілізація економічної ситуації в країні через існування потужного суперника – Росії, яка застосовує проти України різні методи боротьби, в тому числі елементи гібридної війни, провокування збройних конфліктів, інформаційну пропаганду. За результатами оцінки позиціонування України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності зроблено точковий та інтервальний прогнози її позицій, на основі яких з високою імовірністю можна стверджувати, що прогнозні значення показника знаходитимуться в розрахованих межах.

8. Обґрунтовано, що Україна може підвищити власний статус у процесах економічного суперництва через такі напрями: підвищення позицій у рейтингу глобальної конкурентоспроможності (для цього на основі факторного аналізу виявлені ті показники, які найбільше впливають на позиції України); створення стабільно працюючого кластера продукції сільського господарства (як

сировини, так і готової продукції) на світових ринках, оскільки за окремими позиціями Україна перебуває серед лідерів, а питання продовольчої безпеки загострюється з кожним роком; розширення політичної й економічної співпраці, що відкриє нові ринки збуту; перегляд структури експорту, який має сировинну природу; мілітаризація економіки поряд з ефективним стимулюванням збільшення обсягів експорту озброєння і військової техніки.

9. Зважаючи на потребу зменшення негативних наслідків впливу економічного суперництва на національні економіки, визначено стратегічні пріоритети для подолання країнами негативних наслідків від дій суперників у глобальній економіці, в тому числі: стимулювання активного розвитку внутрішнього ринку з одночасним збільшенням платоспроможності національних покупців і переорієнтацією експортоорієнтованих виробництв на забезпечення потреб внутрішнього ринку; проведення ефективної антикорупційної політики; переведення національних фінансових ресурсів із-за кордону та підтримання національних товаровиробників; підтримка відмови від споживання імпортованих товарів за умови наявності виробництва аналогічних вітчизняних товарів; диверсифікація поставок імпортованих енергоносіїв та інших товарів критичного імпорту з нових доступних політично нейтральних ринків; переорієнтація експортних виробництв на нові політично нейтральні та економічно безпечні ринки; введення тимчасових протекціоністських заходів для підтримки національної економіки; розвиток військово-технічного та політико-економічного співробітництва країн; розробка заходів протидії гібридним та інформаційним війнам тощо.

Основні результати дослідження використовуються у діяльності Міжнародної торгової палати ІСС Ukraine, Управління міжнародного співробітництва та фандрайзингу Тернопільської обласної державної адміністрації, Управління стратегічного розвитку міста Тернопільської міської ради, ТзОВ «ДРЕБЕРІС», а також у навчальному процесі Західноукраїнського національного університету (Додаток І).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аджарія зробила ставку на туризм, іноземні інвестиції та сільське господарство. News Black Sea. URL: <http://www.blackseanews.net/read/104756>
2. Амоша О. І., Новікова О. Ф. Проблеми та шляхи забезпечення соціальної орієнтації економіки України. *Журнал європейської економіки*. 2005. № 2 (4). С.184-196.
3. Антонюк Л. Л., Кожушана Т. В. Формування міжнародної конкурентоспроможності сучасних мегаполісів. *Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту*. 2020. № 16. С. 6-24.
4. Антонюк, Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: монографія. К.: КНЕУ, 2004. С. 104–105.
5. Бажал Ю.М. Реалізація моделі «потрійної спіралі» в інноваційній екосистемі України. *Економіка і прогнозування*. 2017. № 3. С. 124–139.
6. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Макроекономіка. Навчальний посібник. Вид. 2-ге, доповнене. К.: Атака, 2009. 368 с.
7. Базилюк Я. Б. Забезпечення економічної безпеки України в умовах гібридної війни. *Стратегічні пріоритети*. 2015. № 3 (36). С. 47-55.
8. Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення: монографія. К., 2002. 130 с.
9. Бегма В. М., Скляр Н. М. Ризики експортного контролю та воєнно-економічна безпека держави. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 2. С. 98-104.
10. Бжезінський З. Велика шахівниця. Американська першість та її стратегічні імперативи. Івано-Франківськ: Лілея-НВ, 2000. 237 с.
11. Білорус О., Мацейко Ю. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі. *Економічний часопис XXI*. 2002. № 9. С.7-13.
12. Борділовська О. Індія та Китай: партнерство через суперництво. Китайська цивілізація: традиції та сучасність: Зб. ст. К., 2009. С. 4-13.
13. Будкін В. Інноваційна модель розвитку національних економік. *Економіка України*. 2010. №6. С. 67-78.

14. Булатова О. В., Захарова О. В., Чентуков І. Ю. Розвиток інтеграційних процесів в умовах глобальної регіоналізації: монографія / під заг. ред. О. В. Булатової. Маріуполь: МДУ, 2017. 290 с.
15. Валлерстайн І. Кінець знаомого мира: Соціологія ХХІ века. Центр досліджень постіндустріального общества. М.: Логос, 2003. 368 с.
16. Вергін Клеменс. Трамп перетасував зовнішню політику. URL: <https://tyzhden.ua/World/220517>
17. Ви знаєте, що... Кременчуцьке водосховище найбільше в Україні / Черкаси, офіційний портал міської ради, 26 січня 2015 р. URL: <http://www.rada.cherkassy.ua/ua/newsread.php?view=4612&s=1&s1=18>
18. Війна в «чорному саду». Що потрібно знати про конфлікт у Нагірному Карабасі. 112 UA, 2016. 5 травня. URL: <https://ua.112.ua/statji/viina-v-chornomu-sadu-shcho-potribno-znaty-pro-konflikt-v-nahirnomu-karabasi-302547.html>
19. Гайдуцький П. І. НеЗабуті реформи в Україні. Київ: ТОВ «ДКС-центр», 2017. 852 с.
20. Геєць В. М. Інституційна обумовленість ендогенізації економічного розвитку. *Журнал європейської економіки*. 2018. № 2 (65) Т. 17. С. 155-166.
21. Гонак І. М. «Закінчення епохи бідності»: аналіз динаміки економічного зростання у 2016-2020 рр.. *Сучасні тенденції забезпечення ефективності економіки держави*: зб. мат. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 12 вересня 2020 р.). К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2020. С. 35-39.
22. Гонак І. М. Державний контроль як інструмент забезпечення національної безпеки в умовах зростання інтенсивності економічного суперництва. *Економічний дискурс*. 2018. Вип. 1. С. 51-61.
23. Гонак І. М. Дослідження особливостей економічного суперництва на світових ринках зброї: світ і Україна. *Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка*. 2017. Вип. 27. С. 246-255.
24. Гонак І. М. Економічна політика України щодо громадян України у 2020 році: історичні аналогії. *Перспективи розвитку науки і бізнесу в глобальному*

- середовищі*: мат. Міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 20 травня 2020 р.). Тернопіль: ФОП Осадца Ю. В., 2020. С. 25-29.
25. Гонак І. М. Економічне суперництво як невід'ємний елемент міжнародних економічних відносин. *Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень*: мат. VII всеукр. наук.-практ. конф. (Львів, 26 квітня, 2018 р.). Тернопіль : Крок, 2018. С. 40-41.
26. Гонак І. М. Економічні санкції як інструмент впливу на зовнішню політику країн в умовах «гібридної війни». *Інноваційна економіка*. 2016. № 11-12. С. 52-59.
27. Гонак І. М. Ембарго як інструмент економічного протистояння. *International Scientific Conference Innovative Economy: Processes, Strategies, Tehnologies: Conference Proceedings, Part I*; тези наук. доп. (Kielce, January 27, 2017). Kielce, Poland : Baltija Publishing. 2017. С. 21-23.
28. Гонак І. М. Ефективні форми прояву економічного суперництва. *Сталий розвиток економіки*. 2017. № 1. С. 19-25.
29. Гонак І. М. Ефективність національного експорту озброєння і військової техніки та її вплив на ВВП країни як елемент економічного суперництва країн. *Інноваційна економіка*. № 1-2. 2019. С. 94-100.
30. Гонак І. М. Запровадження економічних санкцій як вияв прагматичного протекціонізму США в умовах зростання інтенсивності економічного суперництва на світовому сировинному паливно-енергетичному ринку. *From the Baltic to the Black Sea: the Formation of Modern Economic Area: International Scientific Conference Proceedings*. (August 19th, 2017). Riga, Latvia : Baltija Publishing, 2017. С. 10-12.
31. Гонак І. М. Засоби протидії елементам економічного протистояння. *Науковий диспут: питання економіки, підприємництва та фінансів*: мат. Міжнар. наук.-практ. конф. тези наук. доп. (Дніпропетровськ, 5-6 серпня, 2016 р.). Дніпропетровськ : Перспектива, 2016. С. 17-19.
32. Гонак І. М. Майнінг криптовалют: економічний аналіз. *Цифрова економіка: тренди та перспективи*: мат. Міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль : Осадца Ю.В., 2018. С. 59-61.

33. Гонак І. М. Міжнародні економічні санкції як ефективний інструмент забезпечення міжнародної безпеки. *Формування та розвиток інноваційного потенціалу економіки України*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 17-18 лютого 2017р.). Ужгород: видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 13-15.
34. Гонак І. М. Наслідки Революції Гідності та російсько-української війни 2014-2018 рр. як позитивний фактор економічного суперництва країн та успішності проведення реформ в Україні. *Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка*. 2018. Вип. 29. С. 147-156.
35. Гонак І. М. Окремі фінансово-економічні та юридичні аспекти формування ринку землі в Україні. *Вектори розвитку науки і бізнесу в глобальному середовищі: тренди та перспективи*: мат. Міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 7 листопада, 2019 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2019. С. 59-61.
36. Гонак І. М. Особливості економічного суперництва на світових ринках паливно-енергетичних ресурсів. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: «Економіка»*. 2017. № 5 (33). С. 17-25.
37. Гонак І. М. Особливості торгівлі паливними ресурсами на світовому ринку. *Проблеми сучасної Європи та України*: зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. студ. та молод. вчен. (25-26 травня, 2018 р.). Тернопіль: ТНЕУ, 2018. С. 79-81.
38. Гонак І. М. Переваги України як експортера продовольства і сільськогосподарської сировини на світових ринках. *Моделювання та прогнозування соціально-економічного міжнародного співробітництва*: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 1-2 вересня 2017 р. Київ: Таврійський національний університет імені В. І. Вернацького, 2017. С. 7-11.
39. Гонак І. М. Проблемні аспекти Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення». *Вплив кліматичних змін на просторовий розвиток територій Землі: наслідки та шляхи вирішення*: мат. III Міжнар. наук.-практ. конф. (Херсон, 11-12 червня 2020 року). Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2020. С. 19-22.

40. Гонак І. М. Проблемні аспекти права власності банків на землю сільськогосподарського призначення. *Перспективи розвитку освіти, науки і бізнесу в глобальному середовищі*: мат. VIII Міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 23 жовтня 2020 р.). Тернопіль : Осадца Ю.В., 2020. С. 39-40.
41. Гонак І. М. Протекціонізм у забезпеченні економічної стабілізації країн: переваги та недоліки надмірного регулювання ЗЕД. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія : «Економіка та менеджмент»*. 2018. № 14. С. 51–59.
42. Гонак І. М. Реформування збройних сил країни та військово-патріотичного виховання як стратегічна перевага в економічному суперництві країн в глобальній економіці. *Інноваційна економіка*. № 7-8. 2019. С. 34-44.
43. Гонак І. М. Реформування ринку землі в Україні: фінансово-економічні та суспільно-політичні аспекти. *Інноваційна економіка*. № 1-2. 2020. С. 51-58.
44. Гонак І. М. Створення Православної церкви України та надання їй Томосу про Автокефалію: національна безпека та економічний ефект. *Сталий розвиток економіки*. № 1. 2019. С. 36-43.
45. Гонак І. М. Створення Православної церкви України та надання їй Томосу про Автокефалію: економічний ефект. *Проблеми сталого, креативного і прозорого розвитку: глобальний, європейський та український виміри*: мат. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та мол. вчен. (Тернопіль, 14-15 березня 2019 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2019. С. 100-102.
46. Гонак І. М. Теоретичні основи функціонування світового ринку золота. *Економічний дискурс*. 2018. № 4. С. 7-15.
47. Гонак І. М. Технології «керованого хаосу» на валютно-фінансовому ринку. *Інноваційна економіка*. 2017. № 11-12 (72). С. 236-240.
48. Гонак І. М. Технології економічного суперництва як інструмент впливу на глобальні економічні процеси у країнах пострадянського простору. *Економічний дискурс*. 2017. № 2. С. 48-58.
49. Гонак І. М. Утворення Православної Церкви України та надання їй Томосу про автокефалію як фактор забезпечення національної безпеки України.

Україна в умовах трансформації міжнародної системи безпеки: мат. Міжнар. наук.-практ. конф. (Львів, 15 – 16 травня, 2019 р.). Львів : Факультет міжнародних відносин ЛНУ ім. І. Франка, 2019. С. 19-24.

50. Гонак І. М. *Форми прояву економічного суперництва країн у глобальній економіці. Проблеми глобалізації та регіоналізації світової економіки*: зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молод. вчених (м. Тернопіль, 14-15 квіт. 2016 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2016. С. 46-49.

51. Гонак І. М., Іващук І. О. *Потреба у реформах управління землями сільськогосподарського призначення як переваги в економічному суперництві країн у глобальній економіці. Управління та раціональне використання земельних ресурсів в новостворених територіальних громадах*: проблеми та шляхи їх вирішення: мат. IV Всеукр. наук.-практ. конф. (Херсон, 04-05 березня 2020 року). Херсон: ХДАУ, 2020. С. 260-262.

52. Гонак І. М., Карп І. М. *Сучасні тенденції та проблеми експорту продовольства і сільськогосподарські сировини України. Економіка і митно-правові відносини*. 2017. № 2. С. 69-77.

53. Гонак, І. М. *Конкурентні переваги та перспективи України на світових ринках озброєння та військової техніки. International Scientific Conference Corporate Governance: Strategies, Processes, Technology: Conference Proceedings*; (Kaunas, October 20th, 2017). Kaunas, Lithuania : Baltija Publishing, 2017. С. 4-6.

54. Гонак, І. М. *Особливості прояву нових форм протекціонізму в умовах підвищення інтенсивності економічного суперництва. Перспективи розвитку національної економіки в умовах змін ринкового середовища*: зб. тез наук. робіт уч. Всеукр. наук.-практ. конф. (Одеса, 11-12 серпня, 2017 р.). Одеса : ЦЕДР, 2017. С. 12-15.

55. Гонтарева В. *Частка російських банків в Україні зменшилась в 1,7 разу*. ТСН, 26 січня 2017. URL: <https://tsn.ua/groshi/chastka-rosiyskih-bankiv-v-ukrayini-skorotilasya-v-1-7-razu-gontareva-869834.html>

56. Гражевська Н.І. *Конкурентоспроможність національних економік за умов посилення глобальної нестійкості. Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2013. Вип. 28 (1). С. 29-36.

57. Дергачова В. В., Буртан Я. В. Фактори впливу на вдосконалення конкурентоспроможності туристичної індустрії в Україні. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2018. №12. С. 136-168.
58. Довнар В. 20 років мрії і примусу: як Росія і Білорусь будували союзню державу Вадим Довнар. Апостроф, 16 квітня 2017. URL: <https://apostrophe.ua/ua/article/world/ex-ussr/2017-04-16/20-let-mechtyi-i-prinujdeniya-kak-rossiya-i-belarus-stroili-soyuznoe-gosudarstvo/11741>
59. Договір про нерозповсюдження ядерної зброї від 1 липня 1968 року. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_098
60. Дугінець Г. В., Мазаракі Н. А. Преференційні торговельні угоди як складові нового світового порядку. *Економічний простір*. 2019. № 152. С. 17-28. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/152-2>.
61. Дугінець Г. В. Концепція «Інтернет речей» у глобальному виробництві: досвід для України. *Економіка і регіон*. 2018. № 1. С. 127-133.
62. Економічна енциклопедія: в 3 томах. / Редколегія: С. В. Мочерний та інші. К: Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с. Т. 1-3.
63. Експорт аграрної та харчової продукції до країн ЄС: з чого почати? URL: <https://agravery.com/uk/posts/author/show?slug=ekспорт-аграрної-та-харчової-продукції-до-країн-єс-з-чого-почати>
64. ЕС будет увеличивать квоты для украинских агротоваров. URL: <http://www.capital.ua/ru/news/90856-ukraina->
65. Жаліло А. Я. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / А. Я. Жаліло. Київ: НІСД, 2009. 336 с.
66. Жукорська Я. М. Окремі аспекти реформування Ради Безпеки ООН. *Порівняльно-аналітичне право*. 2015. №4. URL : <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/24736>
67. За час окупації Криму РФ незаконно видобула понад 3,5 млрд куб. м газу з Одеського газового родовища, - Ніжнова. Цензор. НЕТ, 22 лютого 2018. URL: <https://censor.net.ua/ua/news/3051842/>

68. Заблоцький В. Як зростає світовий ринок озброєнь. *Тиждень.ua*, 6 квітня 2018. URL: <https://tyzhden.ua/Society/212034>
69. Закон України «Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947)». URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_2647
70. Зварич Р. Є. Гоекономічні детермінанти альтерглобалізації. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 376 с.
71. Зовнішній борг Росії досяг критичного рівня. Українська правда (Економічна правда). URL : <https://www.epravda.com.ua/news/2017/02/9/620281/>
72. Іващенко О.В. Економічна сутність категорії «ринок». *Вісник ХНАУ. Серія «Економіка і природокористування»*. Випуск 5. 2007. С. 161-165.
73. Іващук І. О., Войцещук А. Д. Митна політика: фіскально-регулюючий аспект. К.: В-во ТОВ «ВД «Мануфактура», 2005. 160 с.
74. Ігнатова Є. М. Продовольчий ринок у перехідній економіці : дис. канд. екон. наук: 08.01.01. Харків, 2003. 254 с.
75. Іксарова Н.О. Розвиток еколого-орієнтованого бізнесу як фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки. *Фінанси, учет, банки*. 2014. Вып. 1. С. 121-127.
76. Іщенко А.В. Інноваційний компонент розвитку конкурентоспроможності експорту України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 7 (Ч. 1). С. 150-153.
77. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М. : ГУ ВШЭ, 2000. 272 с.
78. Кваснюк Б. Є. Конкурентоспроможність національної економіки. К.: Фенікс, 2005. 582 с.
79. Кейнс Дж. М. Общая Теория Занятости, процента и денег. М. : ГелеосАРМ, 1999. 262 с.
80. Козюк В. В. Якість інститутів та відхилення валютних курсів від паритету купівельної спроможності: наслідки для економічного зростання. *Журнал європейської економіки*. 2014. Т. 13 (№ 1). С. 3-19.

81. Конвенція Організації Об'єднаних Націй з морського права. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_057#Text
82. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: монографія / Жаліло Я.А., Базилюк Я.Б., Белінська Я.В. та ін.; за ред. Я.А. Жаліла. Київ: НІСД, 2005. 388 с.
83. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
84. Кончин В. І. Конкурентоспроможність економічних територій та глобальні виробничі мережі: перспективи відходу України від етноцентричного принципу побудови економіки. *Стратегія розвитку України: економіка, соціологія, право*. 2011. № 2. С. 85–91.
85. Кот Р. Буря в затоці: нові альянси і можливості для Катару. Агентство «Кримські новини». URL: <http://qha.com.ua/ua/analitika/burya-v-zatotsi-novi-alyansi-i-mojlivosti-dlya-kataru/18532/>
86. Кравчук Н. Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору. К.: Знання, 2012. 782 с.
87. Кравчук К. Росія–Туркменістан 0:1. Контракти. 2010. URL: <http://archive.kontrakty.ua/gc/2010/5/6-rosiya-turkmenistan-01.html?lang=ua>
88. Курнишова Ю. Сучасні тенденції регіоналізму в Східній Азії: можливості для України. Аналітична записка НІСД, березень 2011 р. URL: <http://www.-niss.gov.ua/articles/399>.
89. Лановий В. Газова шибениця для українського народу. Економічна правда. URL: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/07/29/551080/>
90. Лук'яненко Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2т. – Т.І. за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. К.: КНЕУ. 2006. 816 с.
91. Марченко Т. В. Національна ідея України в формуванні нової системи зовнішніх відносин. *Науковий вісник Чернівецького національного університету*. 2014. Вип. 710-711. С. 21-24.

92. Марченко Т.В. Національна інноваційна політика в контексті європейської інтеграції України. *Науковий вісник Чернівецького університету*. Економіка. Чернівці: ЧНУ, 2017. Вип. 786. 102 с. С. 11-15.
93. Матюшенко І. Ю. Технологічна конкурентоспроможність України в умовах нової промислової революції і розвитку конвергентних технологій. *Проблеми економіки*. 2016. № 1. С. 108-120.
94. Матюшенко І. Ю., Ковальчук К. В. Світовий ринок озброєнь: перспективи для України. *Проблеми економіки*. 2011. №1. С. 32-40.
95. Меглей В. І. Еколого-економічний розвиток аграрного сектора України: перспективи державного регулювання. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2017. № 2. С. 137–146.
96. Микитюк В. М. Відродження галузі скотарства в умовах ринкових трансформацій: монографія. Житомир : Вид-во «Житомирський національний агроєкологічний університет», 2012. 508 с.
97. Міжнародна стандартна торговельна класифікація. URL: https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4E.pdf
98. Мішин О. Катарські історії: як нова криза у Перській затоці загрожує інтересам України. Українська правда : Європа. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/06/6/7066745/>
99. Мокій А. І. Інноваційний потенціал конкурентоспроможності прикордонних регіонів України на сучасному етапі євроінтеграції. *Регіональна економіка*. 2016. № 2. С. 165-173.
100. Мочерний С.В. Економічна теорія: Підручник. К.: Видавничий центр «Академія», 2004. 856 с.
101. На погашення держборгу в 2018 році виділять 175,7 мільярда зі спецфонду. Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2307431-na-pogasenna-derzborgu-v-2018-roci-vidilat-1757-milarda-zi-specfondu.html>
102. Народонаселение. ООН. URL: <https://www.un.org/ru/sections/issues-depth/population/index.html>

103. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України від 5 квітня 2001 року. Київ: Каннон, А.С.К., 2002. 1104 с.
104. Нафтове ембарго ЄС проти Ірану набуває чинності. URL: <http://www.radiosvoboda.org/a/24631726.html>
105. НБУ прогнозує в 2017 году курс 27,2 гривни за долар. URL: http://www.business.ua/ukraine/nbu_prognoziruєt_v_2017_godu_kurs_27_2_grivni_za_dollar-283857/
106. Николюк О. М. Етимологія та сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства». Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2011. №1(55). С. 246-249.
107. Николюк О. М. Оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в умовах обмеженої інформації. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 8. С. 160-164.
108. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. К.: КНЕУ, 2003. 948 с.
109. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
110. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства. URL: <http://minagro.gov.ua>.
111. Офіційний сайт Української аграрної конференції. URL: <http://agroconf.org/content>.
112. Охота В. І. Конкурентоспроможність України на світовій економічній арені. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 19(1). С. 84-90.
113. Панченко С. В. Шляхи підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту у вантажному сполученні. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. № 27. С. 63.
114. Пахомов С. Ю. Чинники формування міжнародної конкурентоспроможності та проблеми їх розвитку в Україні. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Економіка*. 2015. Вип. 10. С. 40-46.

115. Побоченко Л. М., Циганков Е. В. Місце України на світовому продовольчому ринку. *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право)*. 2015. № 2. С. 98-105.
116. Полунєєв Ю. В. Конкурентоспроможність країни як національна ідея. URL: <http://www.zn.ua/2000/2020/49518>.
117. Полунєєв Ю. В. Конкурентоспроможність країни як економічна категорія та стратегія розвитку. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2010. Випуск 94 (Частина II). С. 189-204.
118. Портер М. Стратегія конкуренції. К.: Основи, 2006. 255 с.
119. Портніков В. Напад Росії на кораблі України призвів до «холодної війни» Трампа і Путіна. Радіо Свобода. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/29631147.html>
120. Про Державний бюджет України на 2017 рік: Закон України від 09.11.2017 р. № 2191-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>
121. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07.12.2017. №2246-19 URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>
122. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text>
123. Про основи національної безпеки України: Закон України від 07.11.2017 р. № 2180-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
124. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 23.05.2017 р. № 2059-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/page?text=%EA%EE%ED%F2%F0%EE%EB%FC#Text>
125. Про ратифікацію Конвенції Організації Об'єднаних Націй з морського права 1982 року та Угоди про імплементацію Частини XI Конвенції Організації Об'єднаних Націй з морського права 1982 року: Закон України від 03.06.1999 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999. №31. ст. 254. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/728-14>
126. Резнікова Н. В. Перспективи участі України в глобальних ланцюгах створення вартості як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах

транснаціоналізації виробничих відносин. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 16. С. 22-26.

127. Рибалкін В. О., Хмелевський М. О., Біленко Т. І., Прохоренко А. Г. та ін. *Основи економічної теорії : Посібник для студентів вищих навчальних закладів*. К.: Видавничий центр «Академія», 2003. 352 с.

128. Робертсон Д. С. *Информационная революция: наука, экономика, технология*. М.: ИНИОН РАН, 1993. С. 17-26.

129. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» від 10.07.2019 р. №526-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>

130. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року» від 10.07.2019 р. №588-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80#Text>

131. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку оборонно-промислового комплексу України на період до 2028 року» від 20.06.2018 р. №442-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/442-2018-%D1%80#Text>

132. Романів Є.М., Хом'як Р.Л., Мороз А.С. та ін. *Контроль і ревізія. Навчальний посібник. Нормативно-практичні матеріали*. Львів : Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2001. 200 с.

133. Російські продуктові санкції найбільше вдарять по Німеччині і Польщі. iPress.ua. URL: http://ipress.ua/news/rosiyski_produktovi_sanktsii_naybilshe_vdaryat_po_nimechchyni_i_polshchi_78771.html

134. Росія продовжила санкції у відповідь проти ЄС до кінця 2018 року. URL: https://ua.censor.net.ua/news/446030/rosiya_prodojyla_sanktsiyi_u_vidpovid_proty_yes_do_kintsya_2018_roku

135. Рукомеда Р. М. Реалізація основних положень концепції Ахмета Давутоглу у зовнішній політиці Туреччини. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 1. С. 187-192

136. Рустамова Парвана Тельман кизи. Нагірний Карабах – спроби встановлення справедливості. // UA Foreign Affairs. З.С. (зовнішні справи). URL: <http://uaforeignaffairs.com/ua/zs/anglomovna-versija/view/article/nagirni-karabakh-sprobi-vstanovlennja-spravedlivost-1/>
137. РФ – перший імпортер зброї України. Доповідь SIPRI // Корреспондент.biz. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/3955787-rf-pershyy-importer-zbroi-ukrainy-dopovid-SIPRI>
138. Сааков В. SIPRI: США та Росія – лідери на світовому ринку озброєнь. URL: <http://www.dw.com/uk/sipri/a-37627900>
139. Савельєв С. В. Міжнародна економіка: теорія і практика торгівлі і фінансів: підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. Тернопіль: Економічна думка, 2002. 504 с.
140. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности. Мариуполь : Рената, 2007. 520 с.
141. Сальнікова О. Ф., Г. Ситник Г. П. Тенденції розвитку оборонно-промислового комплексу провідних країн світу. *Аспекти публічного управління*. 2014. №9-10 (11-12). С. 56-65.
142. Сидоренко С. Деталі нових санкцій проти Росії: що змінив Конгрес у законі про покарання ворогів США // *Європейська правда*. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/07/26/7069026/>
143. Солодько А. Фітісова А. Міграційна криза в ЄС: статистика та аналіз політики. Cedos. URL: <https://cedos.org.ua/uk/migration/mihratsiina-kryza-v-yes-statystyka-ta-analiz-polityku>
144. Сохацька О. М., Микитюк М. В. Економічний розвиток країн Європи: екологічний аспект. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. Економічні науки. 2016. Вип. 3-4. С. 221-233.
145. Спенс М. Следующая конвергенция: будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях. М.: Изд. Института Гайдара, 2013. 336 с.
146. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 2011. 512 с.

147. Сунгуровський М. Оборонно-промисловий комплекс України: проблемні питання розвитку. *Національна безпека і оборона*. 2004. №8. С. 37-43.
148. США збільшили видатки на допомогу Україні до 700 млн. дол. // Українська правда. URL: <https://forum.pravda.com.ua/index.php?topic=1029871.0>
149. США планують ввести санкції проти нафтового сектору Венесуели, - Рейтер//LB.ua.URL:https://ukr.lb.ua/world/2017/07/31/372767_ssha_planuyut_vvesti_sanktsii_proti.html
150. Тарасенко Н. Антикорупційні форуми: нова громадянська платформа чи підготовка до створення партії? // Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ. URL: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&v
151. Трамп підписав закон про нові санкції проти Росії // Еспресо. URL: http://espresso.tv/news/2017/08/02/tramp_pidpysav_zakon_pro_novi_sankciyi_proty_rosiyi
152. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення 11.09.2019 р.)
153. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку України-2020» від 12.01.2015р. № 5/2015. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#Text>
154. Україна програла Росії суд в Лондоні. URL: <http://fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20170329-ukrayina-prograla-rosiyi-sud-v-londoni/>
155. Фомов Д. Дивна логіка кризи біженців у Європі // Free voice information analysis center. URL: <http://iac.org.ua/divna-logika-krizi-bizhentsiv-u-yevropi/>
156. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.
157. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек. М.: «Издательство АСТ», 2004. 592 с.
158. Ханін І. Г. Реалізація експортного потенціалу військово-промислового комплексу України у контексті змін світового ринку озброєнь. *Ефективна економіка*. 2015. №10.

159. Хаустова В. Є., Колодяжна Т. В. Вплив процесів злиттів і поглинань на конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації : монографія. Харків : ФОРМ-Літуркіна Л. М., 2019. 416 с.
160. Цапко-Піддубна О. І., Біленко Ю. І. Державні фінансові механізми стимулювання енергоефективності економіки. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 151-157.
161. Чи потрібен Україні протекціонізм? // Український інститут майбутнього. URL: <https://www.uifuture.org/publications/news/24726-chy/potriben/ukraini/protekcionism>
162. Шаблій О. І. Соціально-економічна географія України: Навчальний посібник. Львів: Світ, 2000. 680 с.
163. Шалайський О. 12 друзів "вишки Бойка". // ZN,UA. URL: https://dt.ua/internal/12-druziv-vishki-boyka-269593_.html
164. Шаров О. Економіка ЄС: санкції проти Росії та їхній зворотний вплив ринок фінансово-банківських послуг. *Журнал європейської економіки*. 2015. Т. 14, № 2. С. 166-182.
165. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія. К.: КНЕУ, 2007. 312 с.
166. Швиданенко О. А. Глобалізація ринкової системи: детермінанти розвитку та регулювання. *Незалежний аудитор*. 2015. № 14. С. 46-53.
167. Швиданенко О. А. Сучасні підходи до гармонізації інтересів суб'єктів конкурентних відносин на глобальному рівні. *Бізнес Інформ*. -2017. № 11. С. 36-40.
168. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації. К., 2009. 456 с.
169. Шнипко О.С. Торгівельні війни в умовах глобалізації: значення для України. *Інвестиції : практика та досвід*. 2011. №21. С. 4 – 5.
170. Шнипко О. С. Конкуренція як специфічна форма конфлікту і співіснування суб'єктів ринку. *Економіка і прогнозування*. 2005. С. 33-44.

171. Электронный учебник по статистике StatSoft. Главные компоненты и факторный анализ. URL: <http://www.statsoft.ru/home/textbook/modules/stfacan.html>
172. Юридична енциклопедія: В 6 томах. Редколегія: Ю.С. Шемчушенко та інші. К.: «Українська енциклопедія», 1999. 744с.
173. Aghion Ph., et al. Education and military rivalry. *Journal of the European Economic Association*, 2019, 17 (2). p. 376 – 412.
174. Annual growth of GDP per capita. URL: <https://ourworldindata.org/grapher/gdp-per-capita-growth>
175. Bamber Penny, Fernandez-Stark Karina, Taglioni Daria. Why global value chains remain essential for COVID-19 supplies. 2020. 27 May. URL: <https://voxeu.org/content/why-global-value-chains-remain-essential-covid-19-supplies>
176. Belcher W. W. The Economic Rivalry Between St. Louis and Chicago, Ams. Pr. Inc. 1968, 223 p.
177. Bellmann Christophe, Hepburn Jonathan, Wilke Marie. The Challenges Facing the Multilateral Trading System in Addressing Global Public Policy Objectives. URL: <https://journals.openedition.org/poldev/964>
178. Bishku M. B. The Muslim Middle East and Northeast Africa: The Interaction of Geopolitics, Economic Interests, and Regional Rivalry. *Journal of Global South Studies*, 2019, Pp. 1-22.
179. Bloom N., Schankerman M., VAN REENEN, John. Identifying technology spillovers and product market rivalry. *Econometrica*, 2013, 81 (4), p. 1347-1393.
180. Boettke P. J., Candela R. A. Rivalry, polycentricism, and institutional evolution. In: *New Thinking in Austrian Political Economy*. Emerald Group Publishing Limited, 2015.
181. Bratersky M., Suzdaltsev A. Central Asia: a region of economic rivalry among Russia, China, the US, and the EU. *Central Asia and the Caucasus*, 2009, 3: 79-88.
182. Bresnahan T., Greenstein Sh. Mobile computing: The next platform rivalry. *American Economic Review*, 2014, Pp. 475-80.

183. Casson M. International rivalry and global business leadership: an historical perspective. *Multinational Business Review*, 2020. 28 (4). pp. 429-446.
184. Cohen B. J. *Currency Power*. Princeton University Press, 2015. 304 p.
185. Contor Br. A., Taylor R. G. A Framework for Assessing the Effect of Irrigation Improvements: Economic Rivalry, Irrigation Abstraction, and Partition to Fates. *Water Economics and Policy*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 2016. vol. 2(03), p. 1-18.
186. Doing Business Index. International Bank for Reconstruction and Development // The World Bank. URL: <https://www.doingbusiness.org>
187. Encarnation D. J. Cross-investment: A second front of economic rivalry. *California Management Review*, 1987. Pp. 20-48.
188. Eucken W. *History and Theory in the Analysis of Economic Reality*. Chicago: The University of Chicago Press, 1951. Pp. 358.
189. Exports of goods and services (current US\$). World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD?view=chart>
190. Food and Agriculture Organization, Report of the expert consultation Meeting on Food losses and Waste Reduction in the near east Region. URL: <http://www.fao.org/>
191. Food and Agriculture Organization. Global food losses and food waste - extent, causes and prevention. Rome. URL: <http://www.fao.org/docrep/014/mb060e/mb060e.pdf>
192. Food and Agriculture Organization. URL: <http://www.fao.org/home/en/>
193. Food, beverage and agriculture industry in sights. URL: <http://www.gecapital.com.au/knowledge-hub/2014/food-and-beverage-industry/food-beverage-and-agriculture-industry-insights.pdf>.
194. Freier N. Hybrid Threats and Challenges: Describe... Don't Define. URL: <http://smallwarsjournal.com/blog/journal/docs-temp/343-freier.pdf>

195. Garlick J., Havlová R. China's "Belt and Road" Economic Diplomacy in the Persian Gulf: Strategic Hedging amidst Saudi–Iranian Regional Rivalry. *Journal of Current Chinese Affairs*, Vol 49, Issue 1, 2020.
196. GDP (current US\$). World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
197. GDP growth (annual %). World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
198. Global Competitiveness Index. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report>
199. Global Competitiveness Report 2019. URL: <https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth>
200. Global Dynamics. Total number of implemented interventions since November 2008. URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics
201. Global Innovation Index (GII) 2019. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2019/index.html
202. Global Militarisation Index. Bonn International Center for Conversation. URL: <https://www.bicc.de/publications/publicationpage/publication/global-militarisation-index>
203. Gonak I. M., Karp I.M. Study of features of economic competition at world markets of food and agricultural raw materials in the context of food safety provision. *EUREKA: Social and Humanities*. 2017. № 6. P. 8–15.
204. Gross domestic product: GDP by type of expenditure, VA by kind of economic activity, total and shares, annual, 1970–2020 // United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>.
205. Haftel Y. Z.; Hofmann S. C. Rivalry and overlap: Why regional economic organizations encroach on security organizations. *Journal of Conflict Resolution*, 2019, Pp. 2180-2206.
206. Hall, Peter A. The political power of economic ideas: Keynesianism across nations. Princeton University Press, 2020.

207. Hansen E. Economic cycles and national income. *Publishing House of Foreign Literature*, London, 1959. 744 p.
208. Harris S. Monetary Theory. McGraw-Hill Book Company; International Edition. 1985. 481 p.
209. Harrod R. Economic dynamics. Springer, 1973.
210. Hensel P. An Evolutionary Approach to the Study of Interstate Rivalry. *Conflict Management and Peace Science*. – 1999. Vol. 17, № 2. P.175-206
211. Hicks J. R. Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory. Oxford: Clarendon Press. 1939.
212. Hicks, Raymond, Helen V. Milner, and Dustin Tingley. "Trade policy, economic interests, and party politics in a developing country: The political economy of CAFTA-DR." *International Studies Quarterly* 58.1 (2014): 106-117.
213. Hirono M. Asymmetrical rivalry between China and Japan in Africa: to what extent has Sino-Japan rivalry become a global phenomenon?. *The Pacific Review*, 2019, p. 831-862.
214. Hoffman F.G. 'Hybrid Threats': Neither Omnipotent Nor Unbeatable URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0030438710000281>
215. Huggins R. et al. The global competitiveness of regions. Routledge, 2014. 260 p.
216. Imports of goods and services (current US\$). World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD?view=chart>
217. Is military power still the key to international security? NATO Review. URL: <https://www.nato.int/docu/review/articles/2002/12/01/is-military-power-still-the-key-to-international-security/index.html>
218. ISIC REV. 3 TECHNOLOGY INTENSITY DEFINITION. Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities. OECD Directorate for Science, Technology and Industry. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind>
219. Jamison Mark A. Industry structure and pricing: the new rivalry in infrastructure. Springer Science & Business Media, 2013. 207 p.

220. João Fábio Bertonha. Brazil: an emerging military power? The problem of the use of force in Brazilian international relations in the 21st century. URL: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292010000200006
221. Kennedy C., Davari H., Aghagolzadeh F., Mirhosseini S. A., Khodakarami S., Ardavani S., Motallebzadeh K. Monday, 11 January, 2021.
222. Keynes J. M. The general theory of employment. *The quarterly journal of economics*. 1937, Vol. 51, Issue 2, PP. 209-223.
223. Kilcullen D. The Accidental Guerilla. Fighting Small Wars in the Midst of a Big One. *New York : Oxford University Press*, 2009.384 p. P.4-6.
224. Kim Y., Blank St. Same bed, different dreams: China's 'peaceful rise' and Sino-Russian rivalry in Central Asia. *Journal of Contemporary China*, 2013, p. 773-790.
225. Kordos Marcel, Vojtovic Sergej. Transnational corporations in the global world economic. *Environment. Social and Behavioral Sciences* 230 (2016). P. 150 – 158. URL:https://www.researchgate.net/publication/308739337_Transnational_Corporations_in_the_Global_World_Economic_Environment
226. Kornberger M. The values of strategy: valuation practices, rivalry and strategic agency. *Organization Studies*. 2017, 38 (12), pp. 1753-1773
227. Krugman P. New Economic Perspectives. URL: <http://neweconomicperspectives.blogspot.com/2009/07/krugmans-nev-cross-confirms-it-job.html>
228. Leont'ev V. Structure, System and economic policy. Cambridge University Press, 1977.
229. Long Ngo Van, Wong Kar-yiu. A Tale of Two Ports: The Economic Geography of Inter-City Rivalry. *Review of International Economics*, 2009, p. 261-279.
230. Mildner St.-A., Schmucker C. Making America Great Again versus Made in China: the US Geo-Economic Rivalry with China. 2019.
231. Mun Thomas. England's treasure by forraign trade. New York: Macmillan, 1895.
232. Nemeth W.J. Future War and Chechnya: A Case for Hybrid Warfare. Monterey, CA: Naval Postgraduate School, June 2002. URL: http://edocs.nps.edu/npspubs/scholarly/theses/2002/Jun/02Jun_Nemeth.pdf.

233. North Atlantic Treaty Organization. URL: www.nato.int
234. Pamp O. Arm your friends and save on defense? *The impact of arms exports on military expenditures*. Public Choice, 22 August 2018. Volume 177. Issue 1–2. - pp. 165–187 URL: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11127-018-0598-1>
235. Porter M. E. Changing patterns of international competition. *California management review*, 1986, P. 9-40.
236. Porter, M. Competitive Strategy: The Technique of Analysis of Industries and Competitors. M.: Alpina Business Books, 2005.
237. Pugliese G., Insisa A. Money: Economic Rivalry and Economic Statecraft in Sino-Japanese Relations. In: *Sino-Japanese Power Politics*. Palgrave Macmillan, London, 2017. p. 79-102.
238. Regional Overview of Food Insecurity Near East and North Africa URL: www.fao.org/3/a-i4644e
239. Report for Selected Countries and Subjects // International Monetary Fund <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/weorept.aspx>
240. Research and Development: U.S. Trends and International Comparisons. URL: <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20203/data#figure-block>
241. Ricardo D. Principles of political economy and taxation. G. Bell and sons, 1891. 455 p.
242. Samuelson Paul A. Economics of forestry in an evolving society. *Economic inquiry*, 1976, 14.4: 466-492.
243. Say J. B. A treatise on political economy: or the production, distribution, and consumption of wealth. Grigg & Elliot, 1836. 557 p.
244. SCIENCE & ENGINEERING INDICATORS. The National Science Board. URL: <https://nces.nsf.gov/indicators/reports>
245. Scott B. Security, Bargaining, and the End of Interstate Rivalry. *International Studies Quarterly*. 1996. No.:40 (2). P. 157-183.
246. Smith A. An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Oxford 1979, 276 p.

247. Sochirca E., Neves P. C. Optimal policies, middle class development and human capital accumulation under elite rivalry. *Eurasian Economic Review*, 2020, P. 727-744.
248. Sohn Yul. South Korea under the United States–China rivalry: dynamics of the economic-security nexus in trade policymaking. *The Pacific Review*, 2019, Pp. 1019-1040.
249. Squintani, Lorenzo. Balancing nature and economic interests in the European Union: On the concept of mitigation under the Habitats Directive. *Review of European, Comparative & International Environmental Law*. 29.1 (2020): 129-137.
250. Squire R., Dodds K. Introduction to the special issue: Subterranean geopolitics. (2020 p.): 4-16.
251. Stockholm International Peace Research Institute. URL: <https://www.sipri.org/>
252. Suzuki Sh. Will the AIIB trigger off a new round of rivalry in economic diplomacy between China and Japan. *Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation*. Warwick: University of Warwick, 2015.
253. The Doha Declaration explained. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dohaexplained_e.htm#environment
254. The Economist: Сімейні чвари - Світ - Український тиждень, Тиждень.ua - №24 (500). від 15 червня 2017 р. URL : <http://tyzhden.ua/World/194567>
255. The main exporters and importers of major weapons, 2013–17: military spending and armaments // SIPRI YEARBOOK 2018: Armaments, Disarmament and International Security, Summary, 2018. URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/2018-06/yb_18_summary_en_0.pdf - с. 8.
256. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) URL: <http://www.naftanow.org/>
257. The Organization of the Petroleum Exporting Countries URL: http://www.opec.org/opec_web/en/
258. The World Trade Organization (WTO) URL: <https://www.wto.org/>
259. Thompson W. Principal Rivalries. *Journal of Conflict Resolutions*. 1995. No. 39. P. 195-223

260. Thompson W. R. Economic Rivalry and Global War. In: Power Concentration in World Politics. Springer, Cham, 2020. p. 143-177.
261. Thompson W. R. Transitional challenges and economic rivalry. American Political Science Association, Philadelphia, PA. 2006.
262. UNCTAD. Annual Report 2019/ URL: <https://unctad.org/annualreport/2019/Pages/index.html>
263. Understanding Conflict and War Vol. 4. War, Power, Peace. By R. J. Rummel, Beverly Hills, California:Sage Publications, 1979. URL : <https://www.hawaii.edu/powerkills/WPP.CHAP16.HTM>
264. UNIDO. Industrial Development Report, 2018 URL: https://www.unido.org/sites/default/files/files/2017-11/IDR2018_FULL%20REPORT.pdf
265. United Nations Security Council. URL: www.un.org/en/sc/
266. United nations, department of economic and social affairs – Population division, 2015 URL: <http://www.un.org/en/development/desa/population/>
267. Wesley M. Trade agreements and strategic rivalry in Asia. *Australian Journal of International Affairs*, 2015, p. 479-495.
268. What Is Everything As A Service (XaaS)? A Cloud Computing Report. URL: <https://gomindsight.com/insights/blog/everything-as-a-service/>
269. World Bank. Global financial development report. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/global-financial-development>.
270. World Economic Outlook. International Monetary Fund. July 2019. URL: <https://www.imf.org/~/media/Files/Publications/WEO/2019/Update/July/English/WEUpdateENGJuly2019.ashx>.
271. Wright Q. Problems of Stability and Progress in International Relations. *Quincy Wright*. Berkeley: University of California Press, 1954. P. 142-159
272. Zhurba Ihor Ye. The regional dimensions of the social solidarity economy of Ukraine. A social and solidarity economy : the monograph / Edited by Anton S. Filipenko. Newcastle : Cambridge Scholars Publishing, 2017. 207 p.

Додаток А

Таблиця А.1

Концептуальний базис конкурентоспроможності та економічного суперництва, що розглядається представниками різних шкіл і напрямів економічної думки XVI-XXI ст.

Основні представники	Ключові ідеї	Основні положення	
		до дослідження порівняльної переваги	до створення економічних переваг
Ж. Боден, В. Даванцаті, Г. Скаруффі, Т. Мен, Ж. Б. Кольбер, К. Кантільон, Дж. Ло	намагалися спрогнозувати механізм дії економічного суперництва на основі емпіричних даних; сформулювали ряд необхідних умов розвитку економічного суперництва країн	агрегування в казні якомога більшої кількості золота і скарбів будь-якого роду, що виражають суть національного багатства; недопущення експорту власної ресурсної бази, її примноження за рахунок імпорту «чужої» сировини та ін.	уміння залучати в країну золото і скарби будь-якого роду шляхом грамотного ведення зовнішньоторговельних операцій, воєн і завоювань колоній; проведення грамотної державної політики щодо недопущення вивезення з країни елементів національного багатства; застосування протекціоністських тарифів на імпортовані товари; мінімізація вивезення з країни сировини та напівфабрикатів на тлі максимізації вивезення готової промислової продукції, в тому числі і шляхом встановлення максимально високих цін на неї, що задовольнила внутрішній;
А. Сміт	розглядав економічне суперництво безпосередньо з точки зору економічного аналізу	ефективне використання трудових ресурсів і капіталу, в тому числі на основі спеціалізації; грамотне використання інформації як чинник конкуренції та ін.	створення ринкової економіки з вільною внутрішньою торгівлею при регулюючій ролі держави; уміння ефективно використовувати фактори виробництва мінімізуючи власні витрати і створюючи таким чином абсолютну перевагу у зовнішній торгівлі як за рахунок спеціалізації, так і за

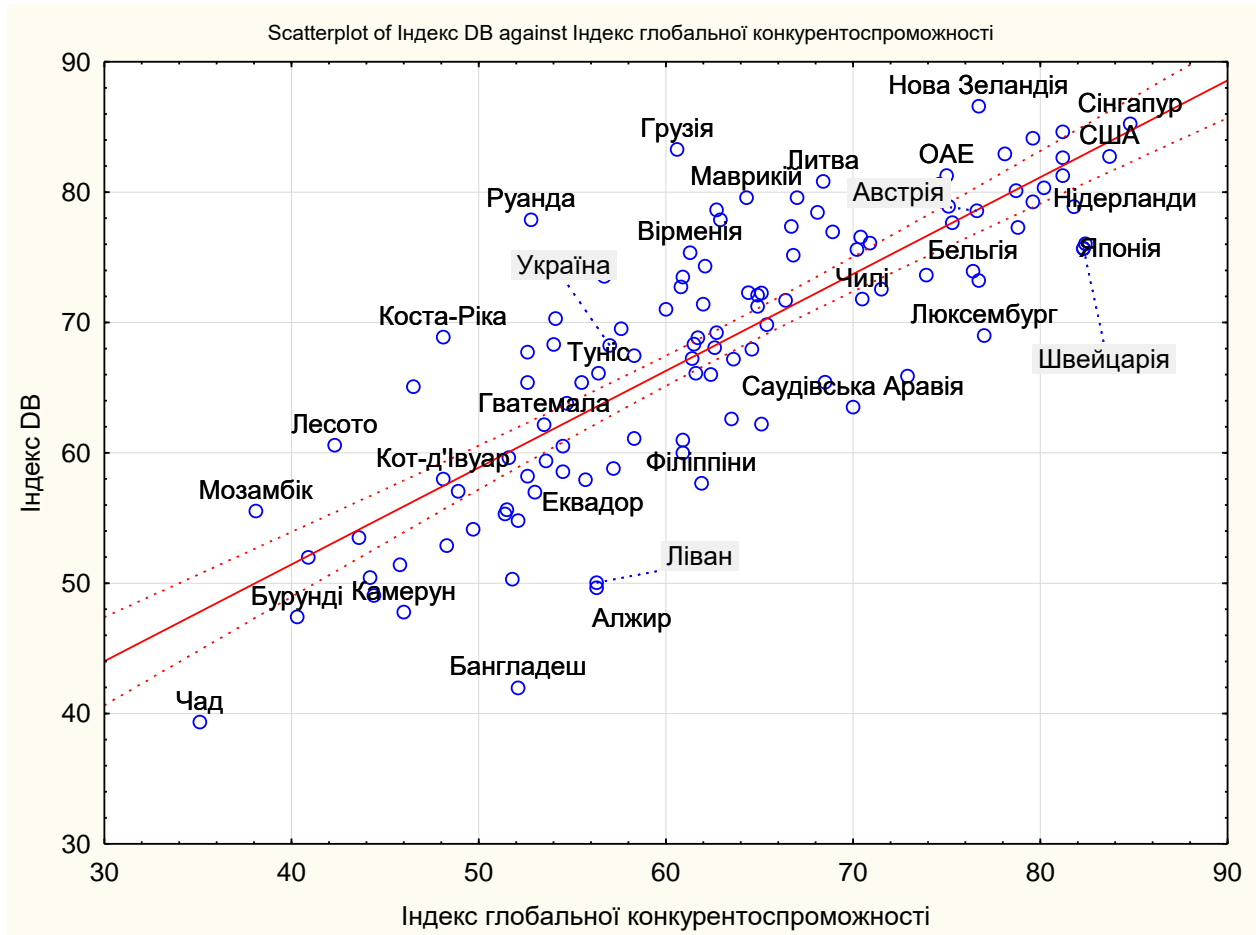
			рахунок ефекту масштабу; реалізація елементів протекціоністської політики у зовнішній торгівлі з метою контролю товарної структури експорту та імпорту країни і ін.;
Д. Рікардо	заклав фундаментальні основи економічного суперництва, до яких відніс: доволі панівний рівень добробуту нації; наявність сприятливих кліматичних умов; кваліфіковану робочу силу; вдосконалення машинної праці; стабільне зростання внутрішнього виробництва	ефективне використання власної ресурсної бази; використання ефекту масштабу та ін.	реалізація регулюючої ролі держави в галузевій політиці країни – першочергове розвиток тих вітчизняних галузей господарства, в яких витрати виробництва найменші (де продуктивність праці максимальна); реалізація елементів політики протекціонізму з метою контролю товарної структури експорту - експорт товарів з максимальною продуктивністю праці та ін.
Ж. Б. Сей	розвивав принципи свободи ринків і необмеженої вільної конкуренції; розробив концепцію факторів виробництва: капіталу, праці та землі, згідно з якою в економічне суперництво між країнами виключено експлуатацію як самих факторів виробництва, так і класів суспільства;	уміння ефективно використовувати власні фактори виробництва та ін.	реалізація концепції вільної торгівлі і вільного ціноутворення; нарощування обсягів виробництва предметів, що мають «будь-яку корисність» та ін.
Дж. М. Кейнс	необхідність обмеження вільної конкуренції на національному ринку, сприятиме посиленню позицій економічного суперництва	уміння ефективно використовувати власні фактори виробництва; стимулювання попиту на засоби виробництва; розширення обсягів урядових замовлень і ін.	залучення нових інвестицій в розвиток економіки (з урахуванням принципу дії мультиплікатора); фіксування норм позичкового відсотка як засіб стимулювання нових інвестицій; створення ефективної податкової системи та ін.
Е. Хансен, С. Харріс, Ф. Перру, Р. Харрод	внесли корективи в сферу державного втручання в економіку; запропонували замінити	уміння ефективно використовувати власні фактори виробництва та ін.	нарощування обсягів інвестицій з урахуванням дії принципу акселератора

	метод перманентного регулювання і напрямки приватних і державних інвестицій на метод маневрування державними витратами в залежності від економічної кон'юнктури; вважали за доцільне застосування індикативного методу планування економіки		і заощаджень; збільшення розмірів податкової бази, розмірів державних позик, а також кількості випущених грошей для покриття витрат держави; прагнення до сталого економічного зростання;
В. Ойкен, В. Репке, Л. Ерхард, М. Фрідмен, Ф. Хайек	неприпустимість ігнорування механізмів вільної конкуренції в суспільстві; держава регулює розвиток практично всіх економічних процесів в суспільстві, за допомогою: встановлення певних «правил» вільної конкуренції; сприяння вільному і стабільному функціонуванню підприємств як умов усунення нерівноважного стану економіки; контролю умов ціноутворення і припинення спроб встановлення монопольних цін і ін.	вміння ефективно використовувати власні фактори виробництва та ін.	лібералізація економіки при збереженні регулюючої ролі держави, превалювання приватної власності; реалізація концепції вільного ціноутворення; проведення жорсткої грошової політики держави щодо регулювання кількості грошей в економіці при збереженні їх темпів зростання в розмірі 3-4% в рік незалежно від кон'юнктури;
П. Самуельсон, Дж. Хікс	сформулювали погляди економістів класичної політичної економії, неокласиків, представників неокейнсіанства і неолібералізму; розвинули ідеї вільного ринку з «соціально обов'язковим суспільним ладом»; розробили модель, яка відображатиме умови рівноваги на ринку товарів (рівність інвестицій і заощаджень) і ринку грошей (рівність між попитом на гроші і їх пропозицією (грошовою масою));	ефективне використання трудових ресурсів і капіталу, в тому числі на основі спеціалізації і ефекту масштабу; грамотне використання інформації як чинник конкуренції та ін.	дотримання принципів економічного лібералізму через реалізацію інструментів фіскальної і грошово-кредитної політики держави, виявлення їх взаємозв'язку і результативності та ін.
Е. Хекшер, Б. Олін	звернули увагу на різну наділеного країн факторами виробництва, що визначає їх вартість;	вміння ефективно використовувати власну ресурсну базу і фактори	реалізація концепції вільної торгівлі і вільного ціноутворення; проведення грамотної

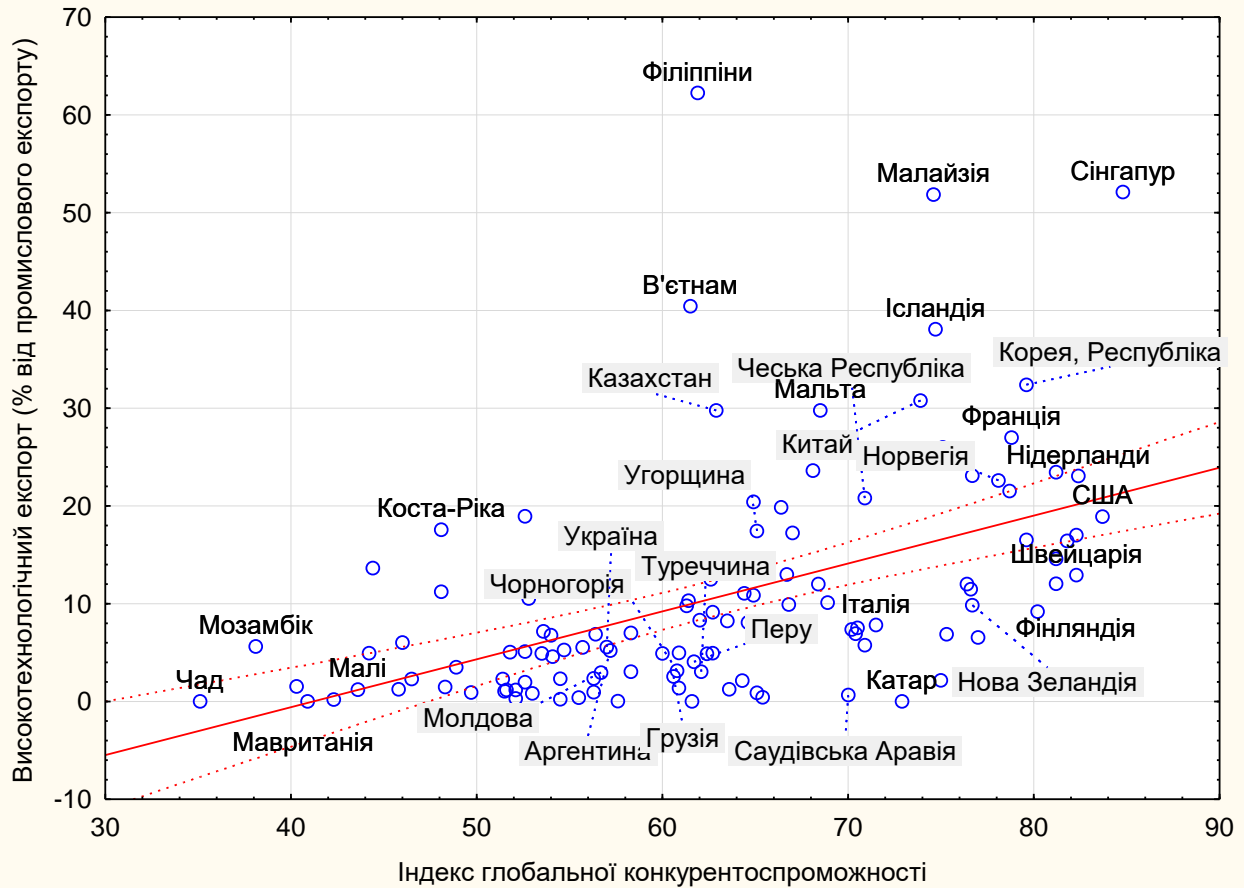
	<p>простежили залежність між витратами товарів, що йдуть на зовнішній ринок, і цінами відповідних факторів виробництва; встановили, що в результаті конкуренції в країні буде відбуватися значний перерозподіл доходів серед власників факторів виробництва</p>	<p>виробництва; нарощування обсягів випуску товарів, створених із залученням «надлишкових» в країні чинників виробництва; підтримка «надлишкового» пропозиції засобів виробництва</p>	<p>зовнішньоторговельної політики, заснованої на експорті товарів, вироблених з «надлишкових» факторів виробництва; підвищення кваліфікації власних трудових ресурсів, а також можливе їх залучення з інших країн (хоча б у мінімальній кількості) і ін.</p>
В. В. Леонт'єв	<p>використовуючи модель «витрати - випуск» довів, що не завжди саме наявні в достатку фактори виробництва втілюються в товарах, що йдуть на зовнішній ринок</p>	<p>вміння ефективно використовувати власні фактори виробництва та ін.</p>	<p>підвищення ефективності підприємництва; постійне вдосконалення організації виробництва; постійне підвищення рівня освіченості нації; створення загального клімату, орієнтованого на виробництво суспільства та ін.</p>
М. Портер	<p>конкурентоспроможність будь-якої країни формується на рівні мікроекономіки</p>	<p>вміння ефективно використовувати власні фактори виробництва і враховувати їх сумісність і ін.</p>	<p>реалізація на практиці моделі «національний ромб»; постійне технологічне вдосконалення; коригування стратегії розвитку суб'єктів мікроаналізу з урахуванням глобалізації; виконання державою своєї регулюючої ролі в економіці та ін.</p>

Додаток Б

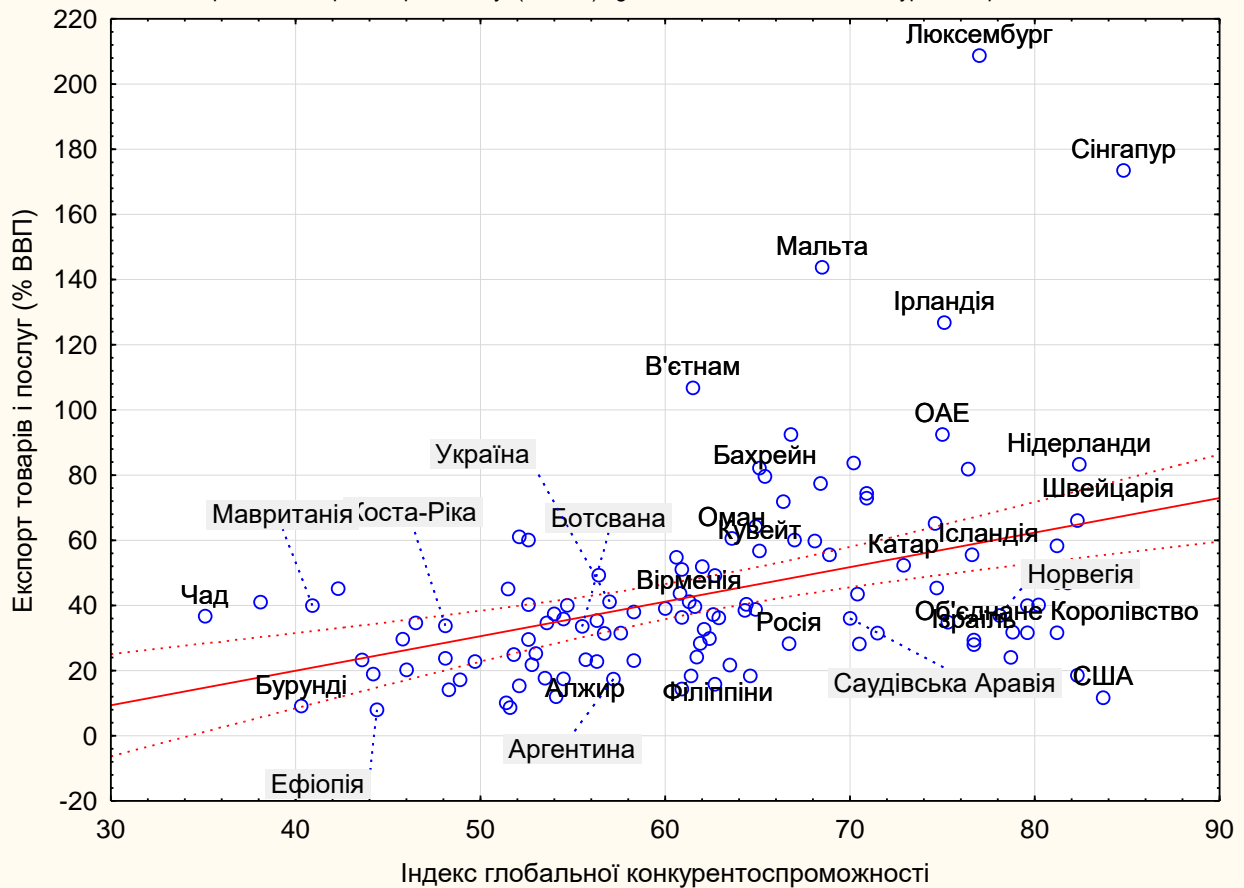
Позиціонування країн за показниками стратегічних імперативів економічного суперництва

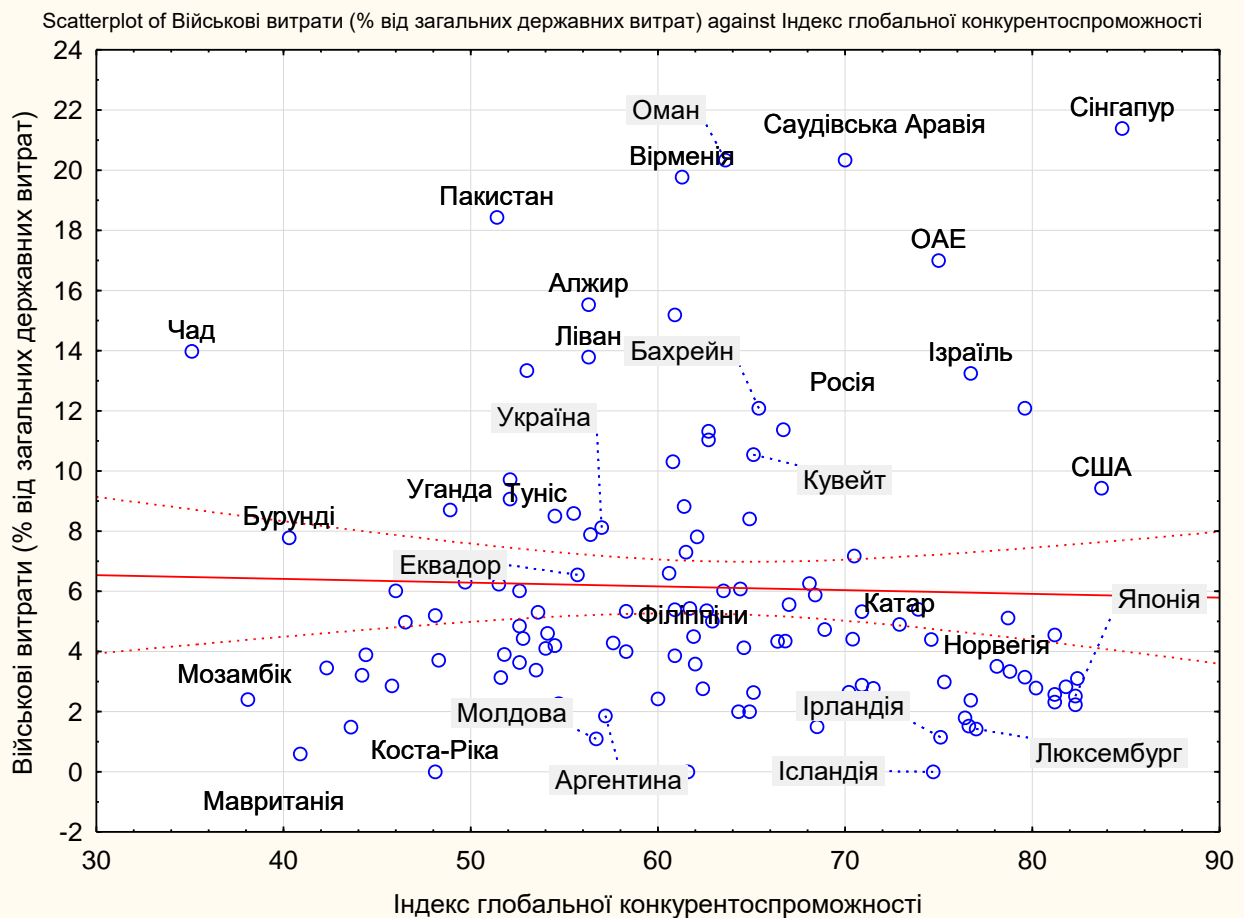
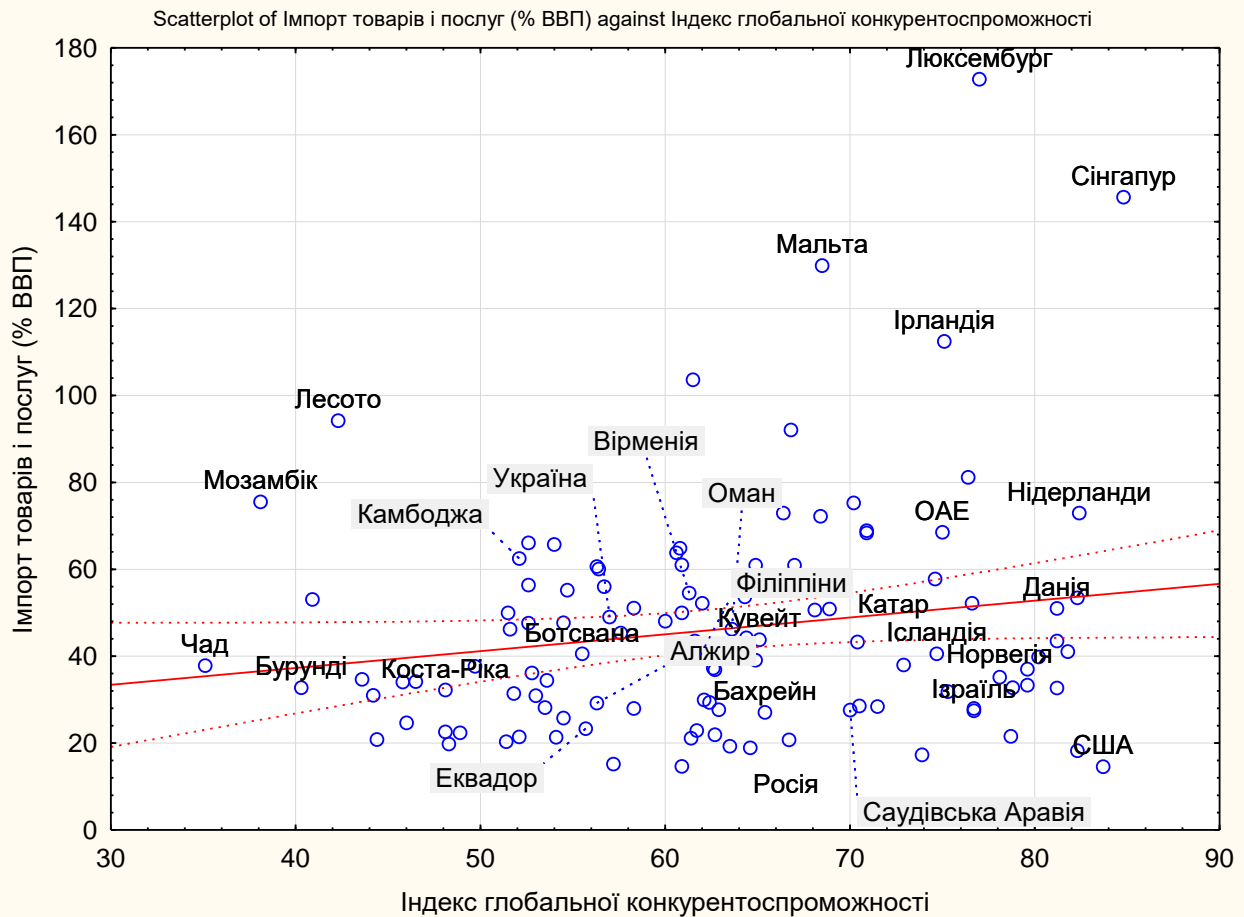


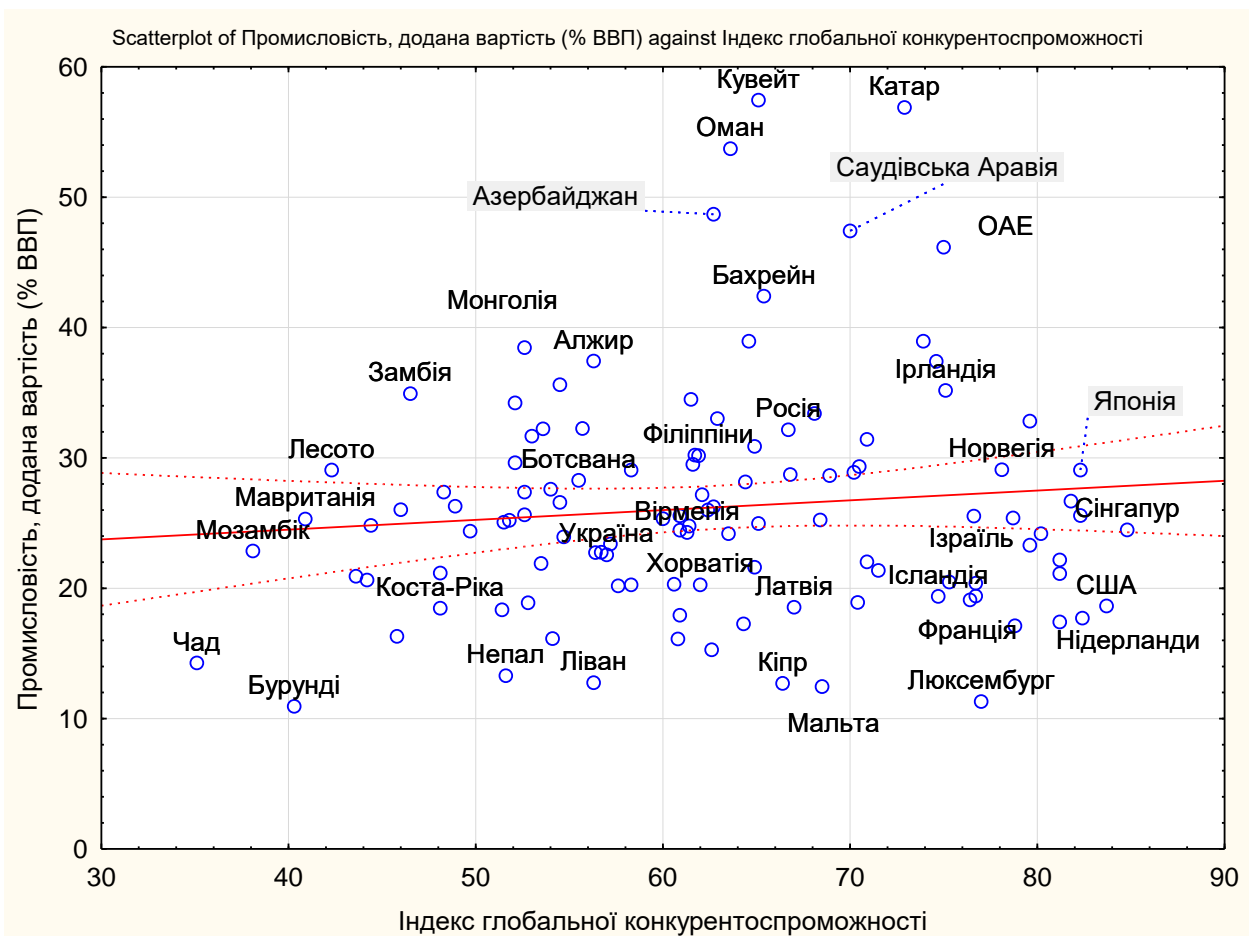
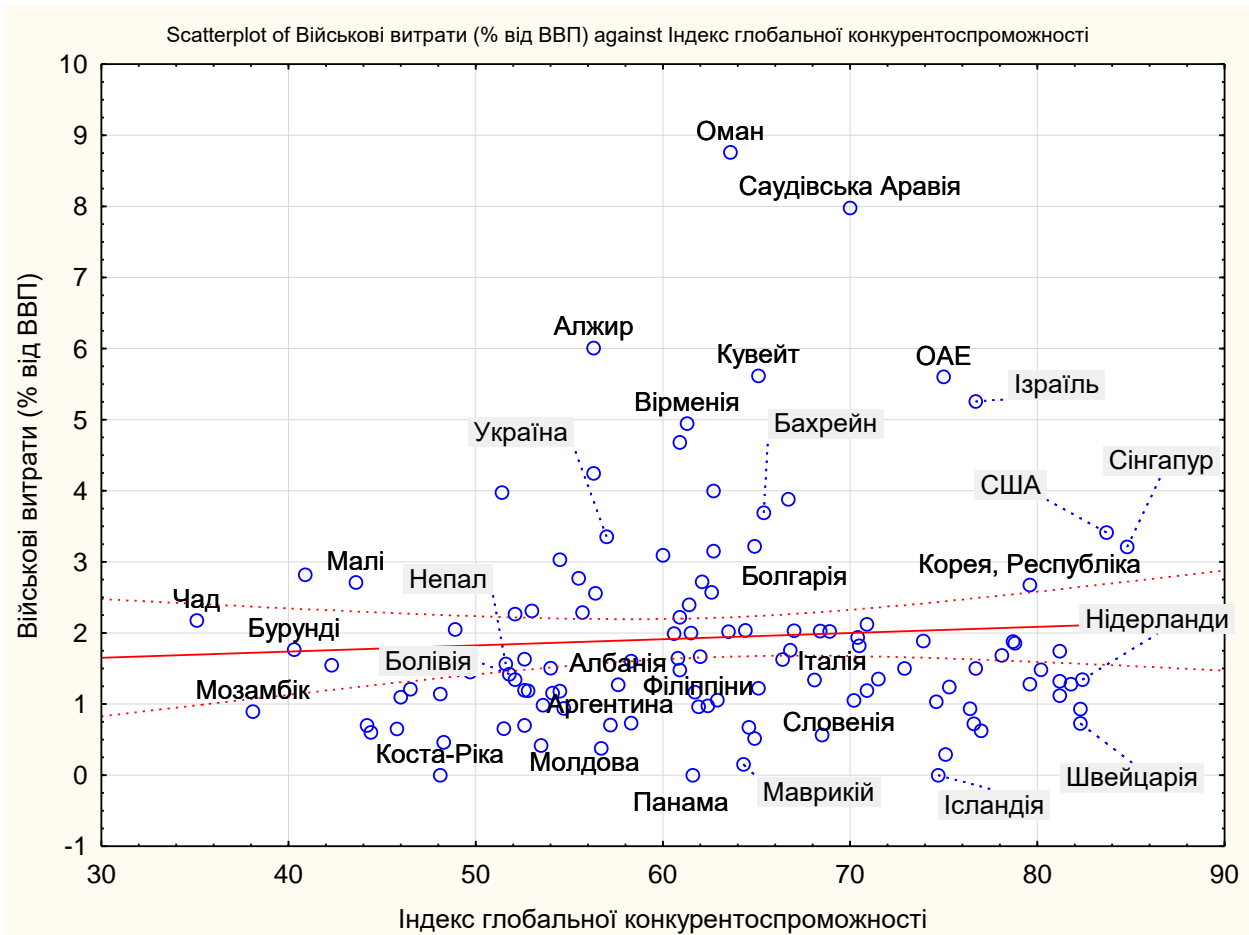
Scatterplot of Високотехнологічний експорт (% від промислового експорту) against Індекс глобальної конкурентоспроможності



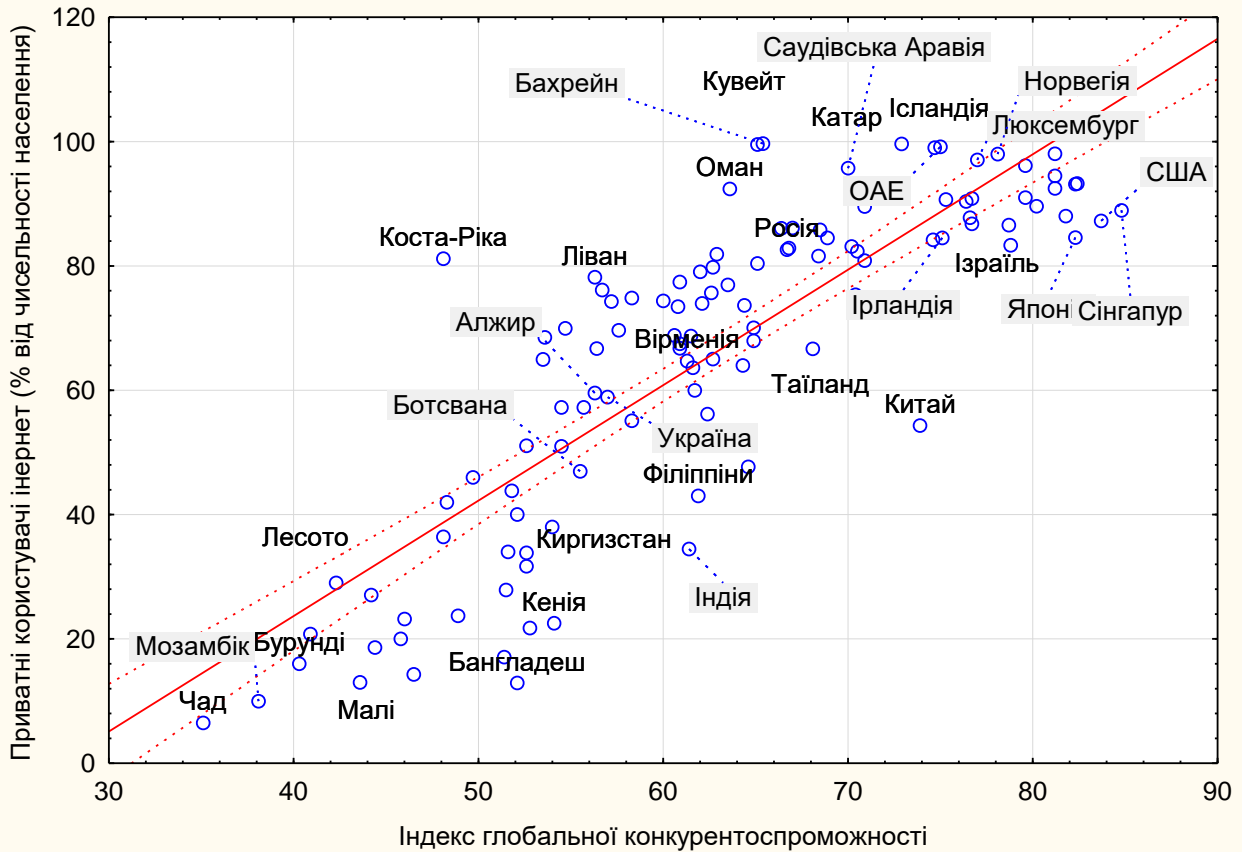
Scatterplot of Експорт товарів і послуг (% ВВП) against Індекс глобальної конкурентоспроможності



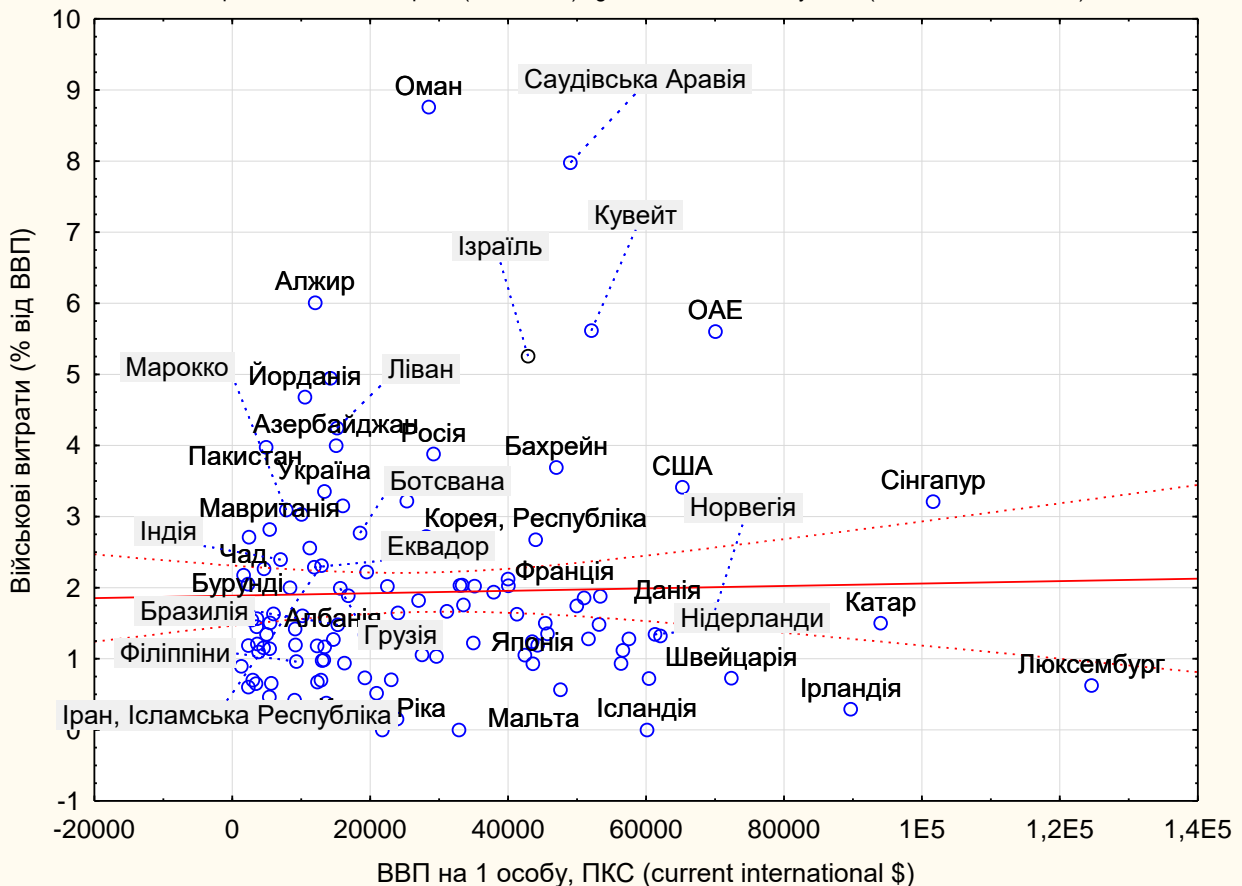




Scatterplot of Приватні користувачі інтернет (% від чисельності населення) against Індекс глобальної конкурентоспроможності



Scatterplot of Військові витрати (% від ВВП) against ВВП на 1 особу, ПКС (current international \$)



Додаток В

Описова статистика розподілу країн за Індексом глобальної конкуретоспроможності та матриці переходів між клубами

Summary: 2009 p.

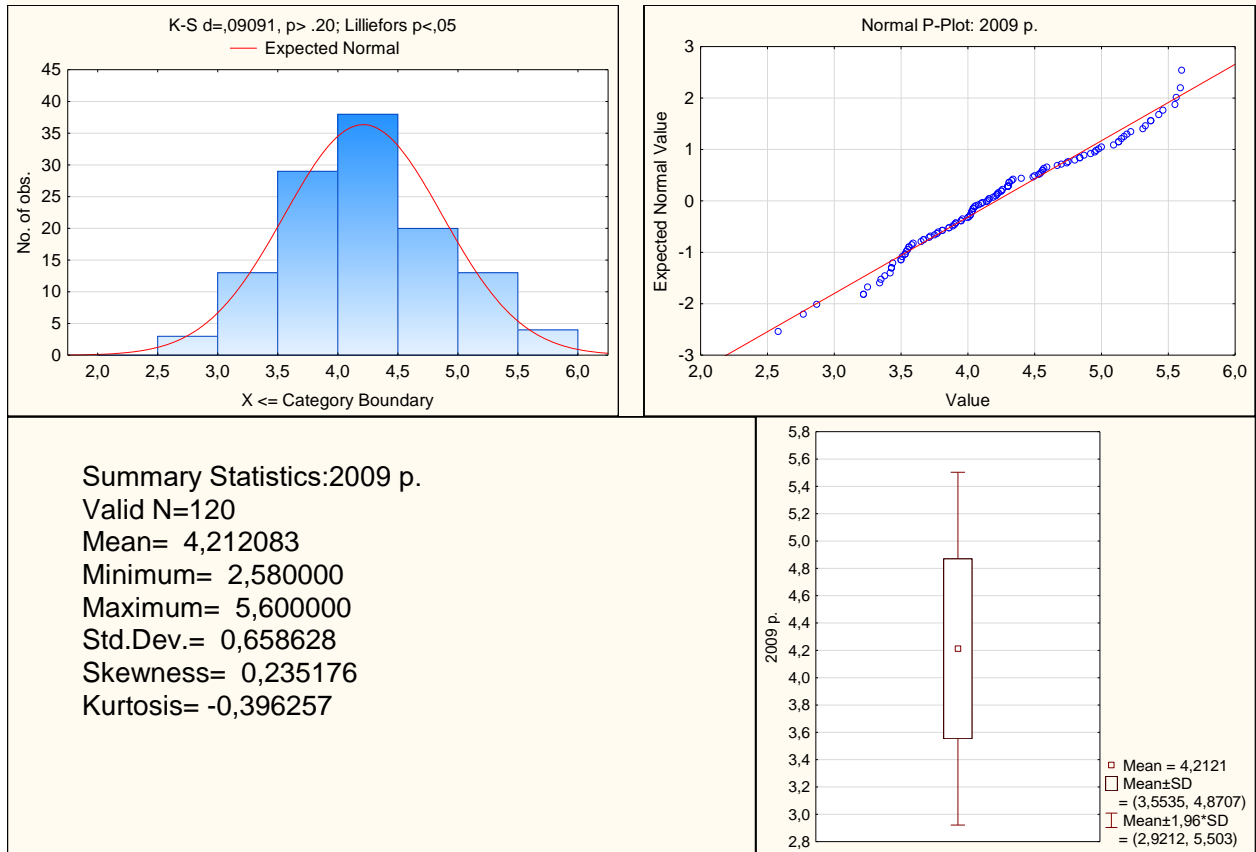
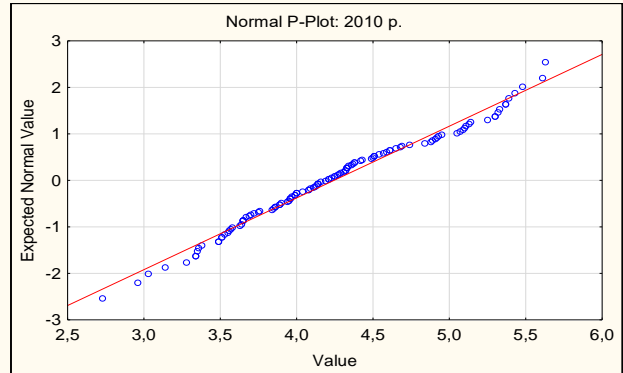
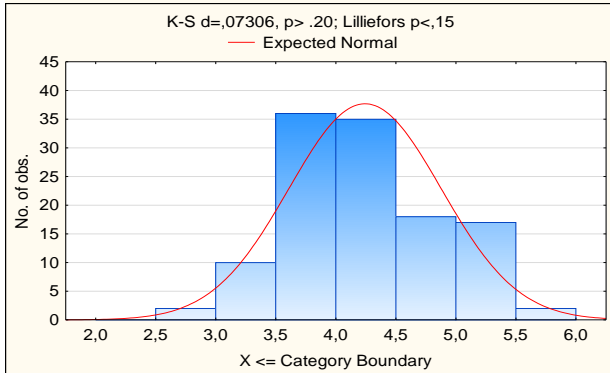
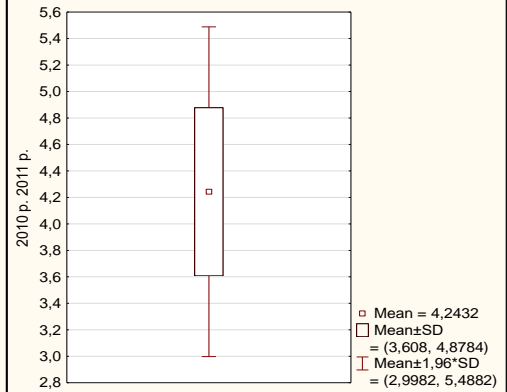


Рис. В.1. Гістограма розподілу країн за Індексом глобальної конкуретоспроможності у 2009 р.

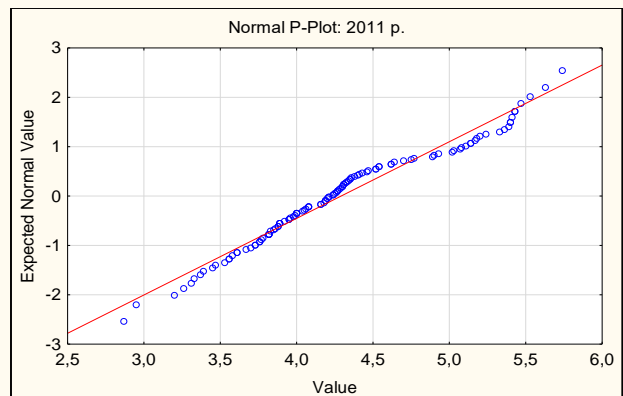
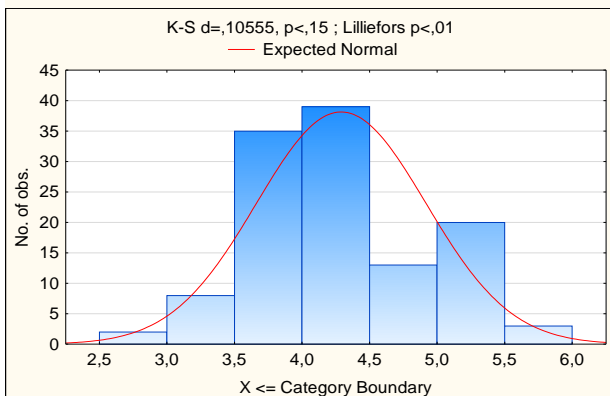
Summary: 2010 p.



Summary Statistics:2010 p.
Valid N=120
Mean= 4,243167
Minimum= 2,730000
Maximum= 5,630000
Std.Dev.= 0,635208
Skewness= 0,233394
Kurtosis= -0,500065



Summary: 2011 p.



Summary Statistics: 2011 p.
Valid N=120
Mean= 4,289917
Minimum= 2,870000
Maximum= 5,740000
Std.Dev.= 0,627680
Skewness= 0,360175
Kurtosis= -0,407111

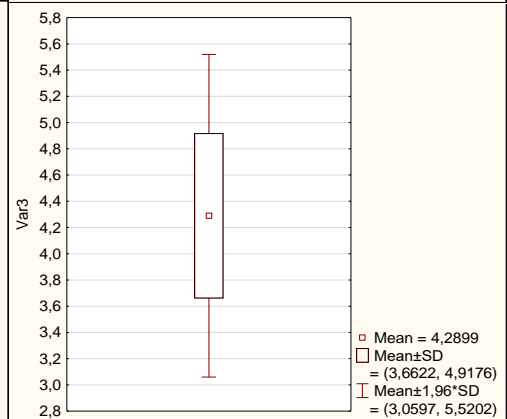
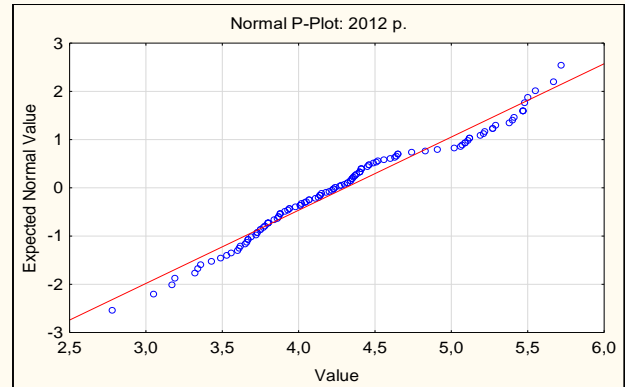
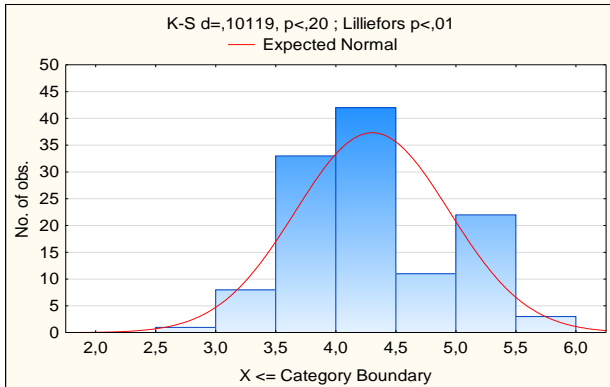


Рис. В.2. Гістограми розподілу країн за Індексом глобальної конкуретоспроможності у 2010-2011 рр.

Summary: 2012 p.



Summary Statistics:2012 p.

Valid N=120

Mean= 4,304250

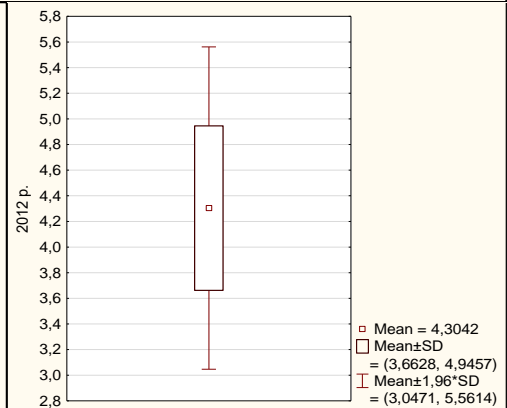
Minimum= 2,780000

Maximum= 5,720000

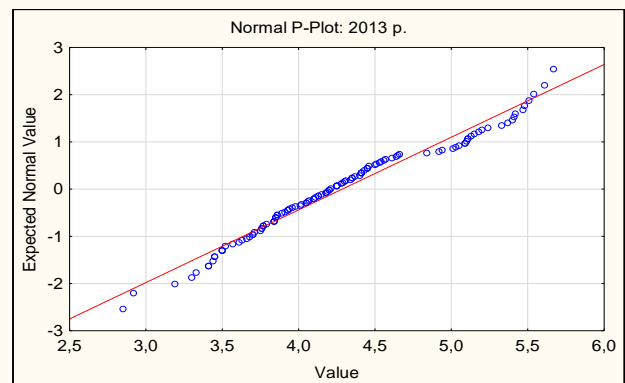
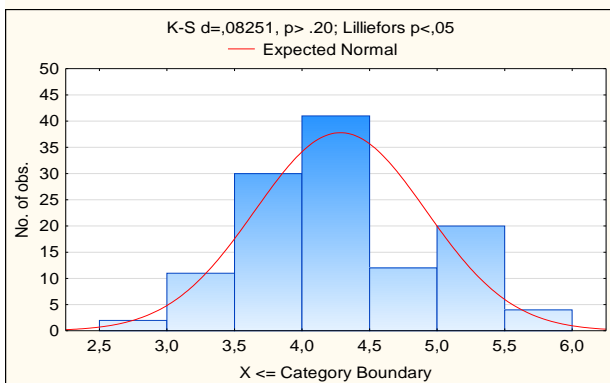
Std.Dev.= 0,641400

Skewness= 0,344998

Kurtosis= -0,472739



Summary: 2013 p.



Summary Statistics:2013 p.

Valid N=120

Mean= 4,284500

Minimum= 2,850000

Maximum= 5,670000

Std.Dev.= 0,633272

Skewness= 0,333773

Kurtosis= -0,492798

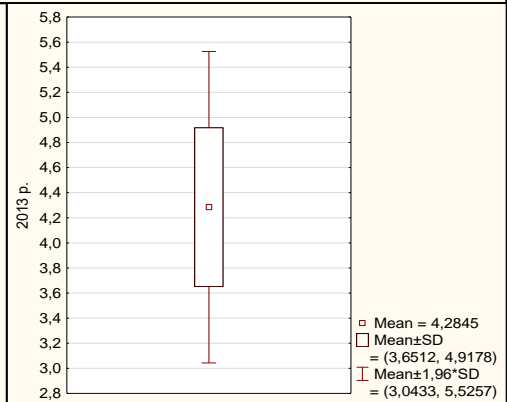
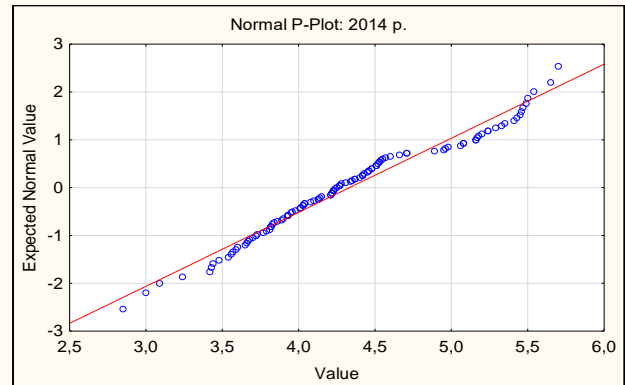
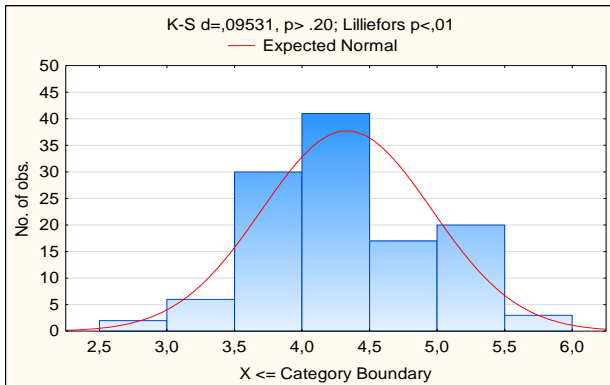


Рис. В.3. Гістограми розподілу країн за Індексом глобальної конкуретоспроможності у 2012-2013 рр.

Summary: 2014 p.



Summary Statistics:2014 p.

Valid N=120

Mean= 4,331429

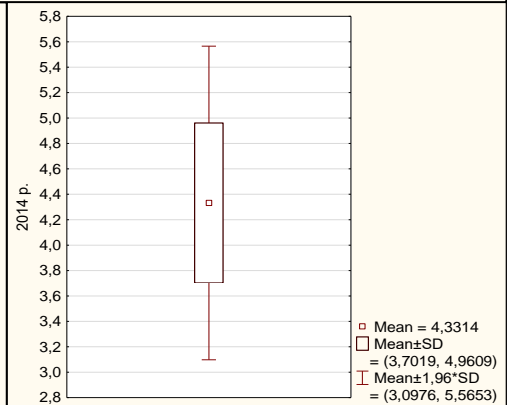
Minimum= 2,850000

Maximum= 5,700000

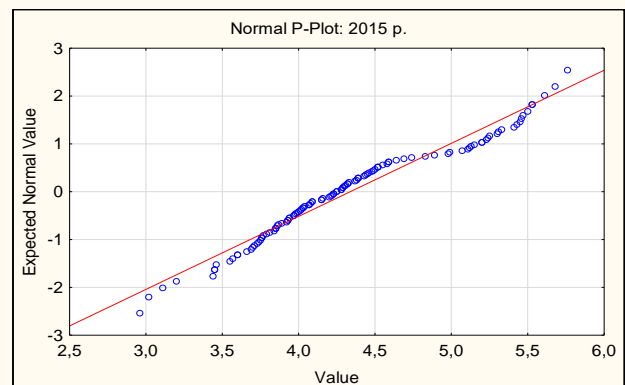
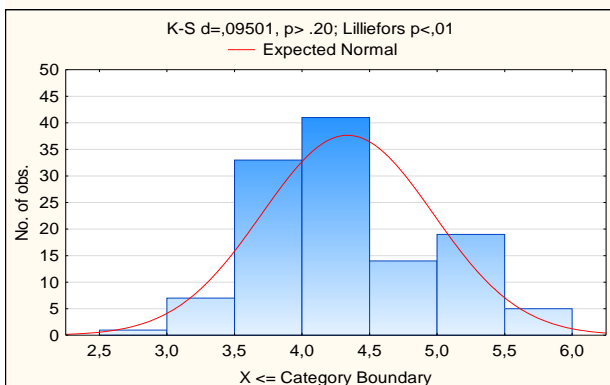
Std.Dev.= 0,629516

Skewness= 0,300856

Kurtosis= -0,439457



Summary: 2015 p.



Summary Statistics:2015 p.

Valid N=120

Mean= 4,336917

Minimum= 2,960000

Maximum= 5,760000

Std.Dev.= 0,635717

Skewness= 0,396627

Kurtosis= -0,467514

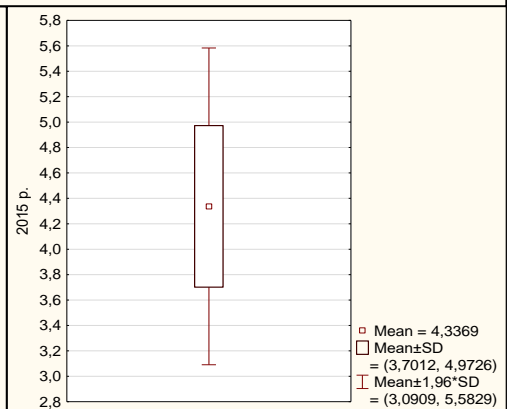
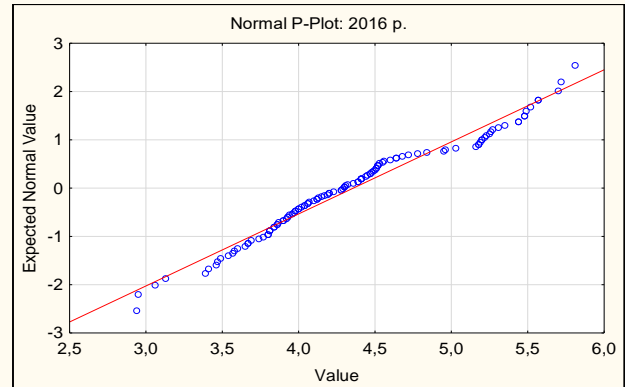
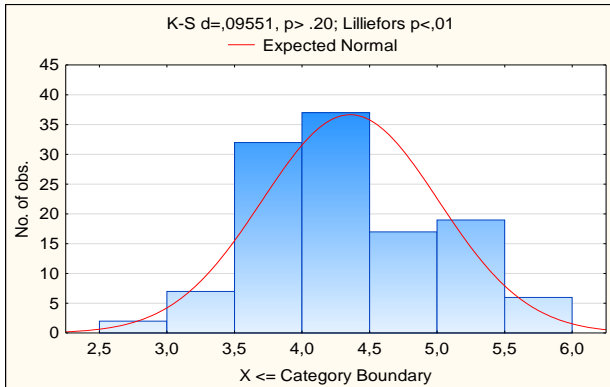


Рис. В.4. Гістограми розподілу країн за Індексом глобальної конкуретоспроможності у 2014-2015 рр.

Summary: 2016 p.



Summary Statistics:2016 p.

Valid N=120

Mean= 4,356917

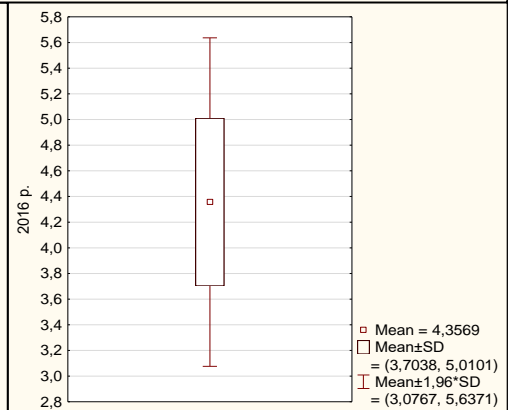
Minimum= 2,940000

Maximum= 5,810000

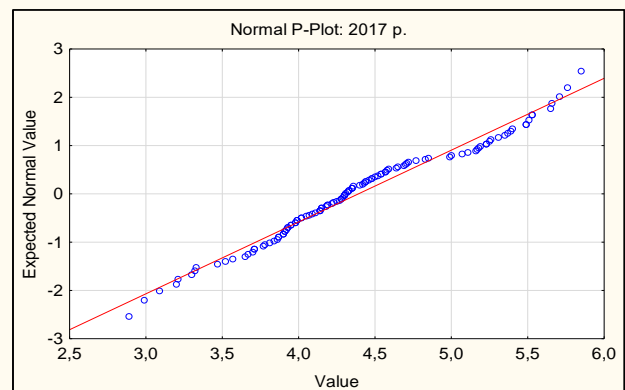
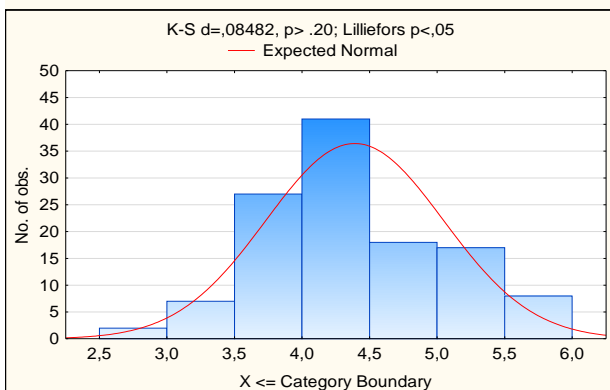
Std.Dev.= 0,653154

Skewness= 0,312055

Kurtosis= -0,469815



Summary: 2017 p.



Summary Statistics:2017 p.

Valid N=120

Mean= 4,389917

Minimum= 2,890000

Maximum= 5,850000

Std.Dev.= 0,657163

Skewness= 0,235505

Kurtosis= -0,366881

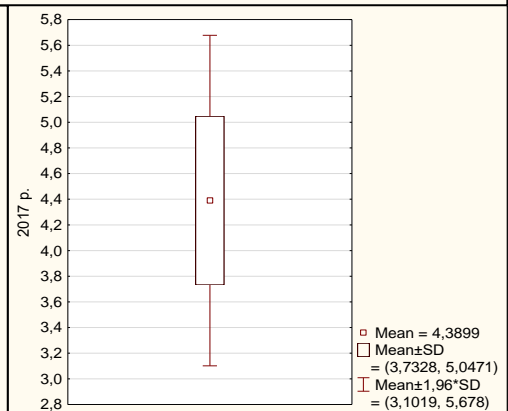


Рис. В.5. Гістограми розподілу країн за Індексом глобальної конкуретоспроможності у 2016-2017 рр.

Summary: 2018 p.

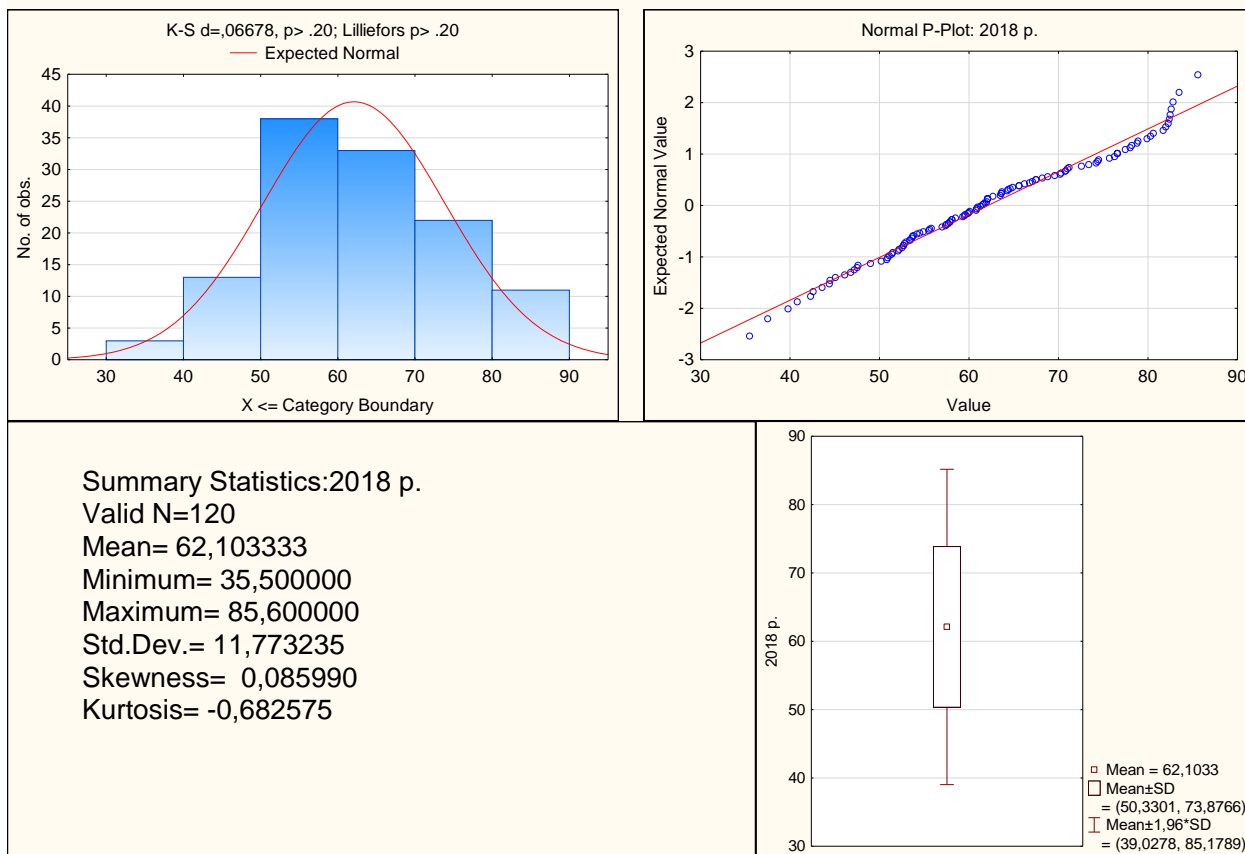


Рис. В.6. Гістограма розподілу країн за Індексом глобальної конкуретоспроможності у 2018 р.

Таблиця В.1

Матриця переходів країн між клубами у 2009-2010 рр.

Квартилі/ кількість переходів	Кінцевий стан				Кількість країн	Напря переходу	Країни
	1	2	3	4			
Початковий стан	1		2		2	1_2	Албанія, Вірменія
	2	1		2	3	2_1 2_3	Сенегал Уругвай, В'єтнам
							3_2
	3		3		4	3_4	Туніс
	4			1	1	4_3	Чехія
Кількість країн	2	4	3	1	10		

Продовження Додатку В

Таблиця В.2

Матриця переходів країн між клубами у 2010-2011 рр.

Квартили/кількість переходів		Кінцевий стан				Кількість країн	Напрямок переходу	Країни
		1	2	3	4			
Початковий стан	1		1			1	1_2	Монголія
							2_1	Ямайка
	2	1		3		4	2_3	Іран, Латвія, Мексика
							3_2	Йорданія, Росія, Словаччина
	3		3		1	4	3_4	Оман
	4			1	1	4_3	Туніс	
Кількість країн		1	4	4	1	10		

Таблиця В.3

Матриця переходів країн між клубами у 2011-2012 рр.

Квартили/кількість переходів		Кінцевий стан				Кількість країн	Напрямок переходу	Країни
		1	2	3	4			
Початковий стан								Боснія і Герцеговина, Камбоджа, Еквадор, Ямайка
	1		4			4	1_2	Алжир, Аргентина, Єгипет, Сальвадор
							2_1	Болгарія, Казахстан, Перу, Руанда
	2	4		4		8	2_3	Іран, Чорногорія, Уругвай, В'єтнам
							3_2	
	4							
Кількість країн		4	8	4	0	16		

Продовження Додатку В
Таблиця В.4

Матриця переходів країн між клубами у 2012-2013 рр.

Квартили/кількість переходів	Кінцевий стан				Кількість країн	Напрямок переходу	Країни
	1	2	3	4			
Початковий стан	1		5		5	1_2	Кенія, Республіка Корея, Нікарагуа, Таджикистан, Замбія
	2	4		2	6	2_1	Гондурас, Ліван, Монголія, Сербія
						2_3	Філіппіни, Росія
	3	1	1		1	3_4	Естонія,
						3_1	Панама
4			1	1	3_2	Туніс	
			1		1	4_3	Чилі
Кількість країн	5	6	3	1	15		

Таблиця В.5

Матриця переходів країн між клубами у 2013-2014 рр.

Квартили/кількість переходів	Кінцевий стан				Кількість країн	Напрямок переходу	Країни
	1	2	3	4			
Початковий стан	1				4	1_2	Алжир, Сальвадор, Сербія
						1_3	Панама
	2	4		2	6	2_1	Албанія, Боснія і Герцеговина, Нікарагуа, Замбія
						2_3	Йорданія, Румунія
	3		3		1	3_2	Індія, Перу, Словенія
3_4						Таїланд	
4			1	1	4_3	Оман	
Кількість країн	4	6	4	1	15		

Таблиця В.6

Матриця переходів країн між клубами у 2014-2015 рр.

Квартили/кількість переходів	Кінцевий стан				Кількість країн	Напрямок переходу	Країни
	1	2	3	4			
Початковий стан	1		3		3	1_2	Албанія, Кот-д'Івуар, Гондурас
						2_1	Кенія, Киргизстан, Сальвадор
	2	3		4	7	2_3	Колумбія, Індія, Словенія, В'єтнам
						3_2	Бразилія, Кіпр, Угорщина, Йорданія
	3		4		1	3_4	Чехія
4_3						Таїланд	
4			1	1			
Кількість країн	3	7	5	1	16		

Продовження Додатку В

Таблиця В.7

Матриця переходів країн між клубами у 2015-2016 рр.

Квартилі/кількість переходів		Кінцевий стан				Кількість країн	Напрямок переходу	Країни
		1	2	3	4			
Початковий стан	1		2			2	1_2	Домініканська республіка, Киргизстан
							2_1	Кот-д'Івуар, Молдова
	2	2		1		3	2_3	Грузія
	3		1			1	3_2	Оман
	4							
Кількість країн		2	3	1		6		

Таблиця В.8

Матриця переходів країн між клубами у 2016-2017 рр.

Квартилі/кількість переходів		Кінцевий стан				Кількість країн	Напрямок переходу	Країни
		1	2	3	4			
Початковий стан	1		5			5	1_2	Аргентина, Кенія, Молдова, Непал, Нікарагуа
							2_1	Камбоджа, Домініканська республіка, Еквадор, Гондурас, Туніс
	2	5		3		8	2_3	Оман, Словаччина, Грузія
	3		3			3	3_2	Колумбія, Грузія, Румунія
	4							
Кількість країн		5	8	3		16		

Продовження Додатку В
Таблиця В.9

Матриця переходів країн між клубами у 2017-2018 рр.

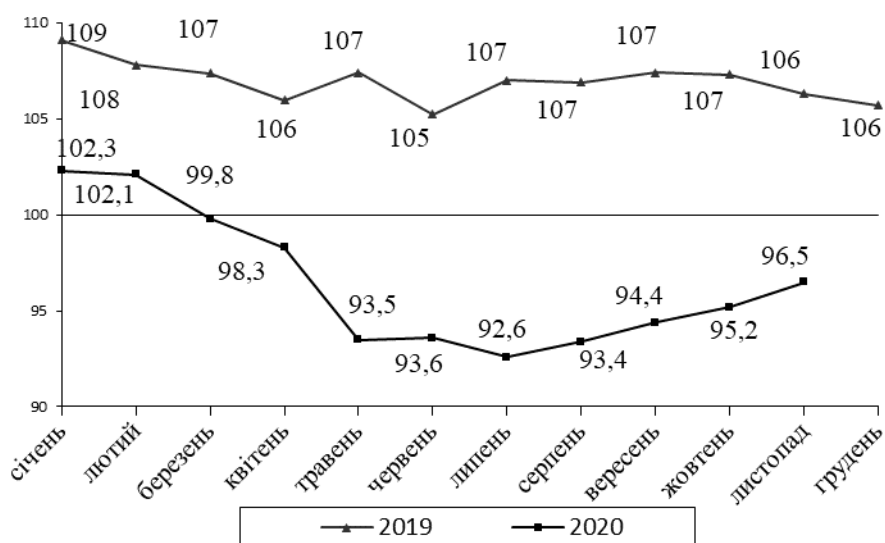
Квартили/кількість переходів	Кінцевий стан				Кількість країн	Напрямок переходу	Країни	
	1	2	3	4				
Початковий стан	1		7		7	1_2	Боснія і Герцеговина, Домініканська республіка, Еквадор, Єгипет, Ліван, Парагвай, Туніс	
	2	6		5	11	2_1	Гватемала, Киргизстан, Намібія, Непал, Нікарагуа, Таджикистан	
						2_3	Колумбія, Кіпр, Греція, Румунія, Уругвай	
	3	1	4		2	7	3_4	Італія, Іспанія
							3_1	Руанда
	3_2	Азербайджан, Панама, ПАР, В'єтнам						
	4			2	2	4_3	Естонія, Саудівська Аравія	
Кількість країн	7	11	7	2	27			

Таблиця В.10

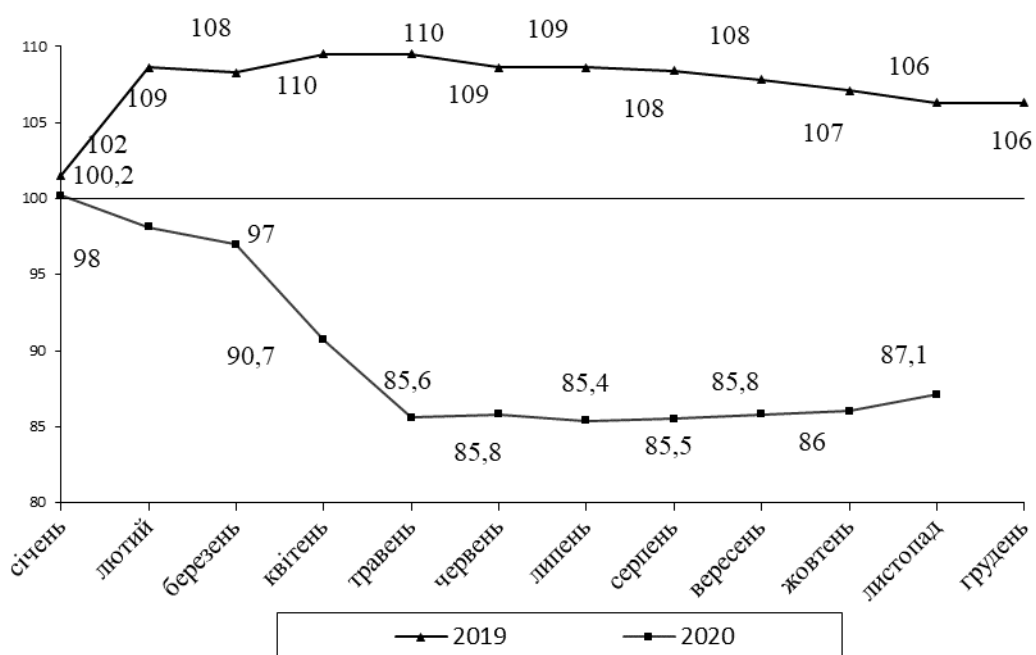
Матриця переходів країн між клубами у 2017-2018 рр.

Квартили/кількість переходів	Кінцевий стан				Кількість країн	Напрямок переходу	Країни	
	1	2	3	4				
Початковий стан	1		2		2	1_2	Киргизстан, Намібія	
	2	1		3	4	2_1	Іран	
						2_3	Азербайджан, Хорватія, ПАР	
	3	1	2		1	4	3_1	Індія, Філіппіни
							3_1	Коста-Ріка
	3_4	Естонія						
4			1	1	4_3	Чехія		
Кількість країн	2	4	4	1	11			

Додаток Г



а) експорт товарів



б) імпорт товарів

Рис. Г.1. Темпи зростання (зниження) зовнішньої торгівлі товарами України (у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)*

*побудовано за даними Державної служби статистики України

Таблиця Г.1

**Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами України
(млн. дол. США)***

	Усього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС (28)	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
Експорт									
1996	14400,8	7222,0	7178,8	3456,9	3321,2	2894,2	209,3	598,3	20,1
1997	14231,9	5536,3	8695,6	3675,3	3491,0	3878,6	472,4	652,5	16,8
1998	12637,4	4170,8	8438,6	3993,0	3873,0	3028,5	562,0	865,4	17,4
1999	11581,6	3210,1	8371,5	3790,2	3663,7	3225,9	617,1	692,4	45,1
2000	14572,5	4459,7	10112,8	4680,2	4576,3	3475,7	731,5	1217,5	7,0
2001	16264,7	4639,0	11625,7	5720,9	5536,1	4006,6	877,0	1011,9	7,4
2002	17957,1	4320,1	13637,0	6515,8	6384,0	5125,0	1055,2	936,9	4,1
2003	23066,8	5942,0	17124,8	9147,4	8705,9	5503,1	1250,3	1219,2	4,8
2004	32666,1	8409,4	24256,7	11764,3	11061,6	8178,3	1758,0	2544,2	11,7
2005	34228,4	10531,1	23697,3	10881,4	10293,3	8576,9	2393,9	1831,2	13,7
2006	38368,0	12351,1	26016,9	12625,5	12166,3	8446,2	2373,7	2550,9	17,9
2007	49296,1	18087,0	31209,1	14773,8	14021,3	10881,6	2792,0	2686,3	15,7
2008	66967,3	23166,3	43801,0	19732,8	18265,7	15887,0	3902,4	4144,0	64,0
2009	39695,7	13472,9	26222,8	10264,5	9514,3	12131,7	2627,8	1124,2	21,6
2010	51405,2	18740,6	32664,6	13829,6	13085,3	13715,4	3018,7	2000,0	28,4
2011	68394,2	26177,0	42217,2	18442,4	18021,5	17737,8	3344,2	2552,3	29,8
2012	68830,4	25318,6	43511,8	17424,0	17123,7	17681,1	5638,2	2607,7	50,9
2013	63320,7	22077,3	41243,4	17064,2	16758,6	16813,0	5094,7	2163,6	40,1
2014	53901,7	14882,3	39019,4	17122,1	17002,9	15350,9	5098,2	1372,2	23,5
2015	38127,1	7806,1	30321,0	13248,3	13015,2	12378,9	3803,3	785,6	13,6
2016	36361,7	6031,5	30330,2	13790,1	13496,3	11796,3	3865,1	735,2	18,3
2017	43264,7	6916,4	36348,3	17901,9	17533,4	12967,3	4047,7	1207,9	71,9
2018	47335,0	7025,2	40309,8	20606,0	20157,0	13754,1	4127,0	1620,0	48,6
2019	50054,6	–	–	26739,5	20750,7	16646,1	4971,5	1467,9	59,0
Імпорт									
1996	17603,4	11172,1	6431,3	4655,6	4500,9	672,6	141,5	931,0	24,3
1997	17128,0	9871,7	7256,3	5451,6	5261,7	844,9	136,8	797,9	22,0
1998	14675,6	7889,2	6786,4	4998,5	4843,0	886,9	118,7	755,5	20,9
1999	11846,1	6737,2	5108,9	3547,4	3460,8	762,7	157,8	588,4	27,2
2000	13956,0	8029,6	5926,4	4311,5	4047,7	842,3	136,4	581,4	54,7
2001	15775,1	8821,0	6954,1	4981,7	4755,0	982,0	198,5	740,9	51,0
2002	16976,8	8952,4	8024,4	5751,1	5516,8	1187,4	177,3	856,7	51,5
2003	23020,1	11468,4	11551,7	8165,6	7883,2	2011,3	248,8	1072,2	53,4
2004	28996,8	15189,2	13807,6	9887,2	9564,8	2592,8	279,7	966,1	81,5
2005	36136,3	16988,3	19148,0	12666,4	12211,3	4685,5	426,2	1265,5	103,9
2006	45038,6	20112,3	24926,3	16804,2	16232,2	6143,7	413,0	1465,3	99,5
2007	60618,0	25469,3	35148,7	23048,9	22274,5	9042,2	673,1	2255,4	128,4
2008	85535,3	33377,8	52157,5	30477,0	28928,6	15497,7	1559,1	4190,6	431,7
2009	45433,1	19692,6	25740,5	16233,8	15438,5	6538,6	617,6	2197,9	149,4
2010	60742,2	26697,4	34044,8	20004,5	19151,4	10023,3	874,4	2879,4	261,4
2011	82608,2	37212,4	45395,8	27065,9	25805,8	13279,9	940,6	3913,9	194,0
2012	84717,6	34497,2	50220,4	27569,6	26237,2	17140,5	851,3	4446,7	195,7
2013	76986,8	27941,6	49045,2	28566,2	27046,5	15237,3	749,8	4339,9	93,7
2014	54428,7	17276,9	37151,8	22383,0	21069,1	10848,3	679,9	3021,5	182,2
2015	37516,4	10485,5	27030,9	16665,3	15330,2	7235,8	601,7	2336,6	169,6
2016	39249,8	8565,4	30684,4	18470,2	17140,8	8920,5	553,9	2594,8	120,6
2017	49607,2	11477,9	38129,3	22922,4	20799,4	10679,4	719,0	3615,6	151,4
2018	57187,6	13209,1	43978,5	25370,8	23216,5	13617,3	757,9	4110,6	69,3
2019	60800,2	–	–	38001,9	25012,2	17394,5	819,2	4397,7	116,8

*побудовано за даними Державної служби статистики України

Таблиця Г.2

Товарна структура зовнішньої торгівлі України у січні–листопаді 2020 року*

Назва товарів	Розділ та код УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
		млн.дол. США	у % до січня–листопада 2019	у % до загального обсягу	млн.дол. США	у % до січня–листопада 2019	у % до загального обсягу
Усього		44346,5	96,5	100,0	48243,8	87,1	100,0
у тому числі							
Живі тварини; продукти тваринного походження	I	1084,0	92,6	2,4	1118,0	118,9	2,3
Продукти рослинного походження	II	10743,9	92,1	24,2	1736,7	111,6	3,6
Жири та олії тваринного або рослинного походження	III. 15	5158,8	120,8	11,6	245,5	105,7	0,5
Готові харчові продукти	IV	3007,7	102,0	6,8	2636,2	114,1	5,5
Мінеральні продукти	V	4696,7	103,7	10,6	7582,6	63,1	15,7
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	VI	1819,8	104,0	4,1	6517,7	95,6	13,5
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	VII	618,9	92,4	1,4	3102,6	94,2	6,4
Шкури необроблені, шкіра вичинена	VIII	118,0	87,5	0,3	217,8	84,2	0,5
Деревина і вироби з деревини	IX	1291,8	98,5	2,9	284,2	101,4	0,6
Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	X	72,3	91,4	0,8	938,4	102,2	1,9
Текстильні матеріали та текстильні вироби	XI	706,8	90,4	1,6	2089,3	96,3	4,3
Взуття, головні убори, парасольки	XII	151,8	86,3	0,3	393,4	91,0	0,8
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	XIII	409,3	105,8	0,9	672,9	93,7	1,4
Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	XIV. 71	109,7	125,0	0,2	145,9	166,8	0,3
Недорогоцінні метали та вироби з них	XV	8187,6	85,2	18,5	2843,4	84,2	5,9
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	XVI	4049,0	98,9	9,1	10263,4	84,8	21,3
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	XVII	692,6	86,7	1,6	5133,5	91,1	10,6
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	XVIII	149,2	90,1	0,3	1035,4	112,6	2,1
Різні промислові товари	XX	898,8	111,6	2,0	1108,4	123,8	2,3
Твори мистецтва	XXI. 97	0,5	98,7	0,0	3,1	244,3	0,0
Товари, придбані в портах		1,4	31,6	0,0	77,0	25,5	0,2

*побудовано за даними Державної служби статистики України

Таблиця Г.3

Дані для факторного аналізу імперативів економічного суперництва для України

Україна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Валовий внутрішній продукт на одну особу (дол. США)	3065,61	3887,24	2543,00	2965,14	3569,76	3855,42	4029,71	3104,64	2124,66	2187,73	2640,68	3096,82	3659,03
Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), млн.грн.	537377,60	718941,00	591965,40	792899,10	1008313,2	1014906,60	1006280,50	1066769,40	1351374,70	1565332,50	1926868,00	2261639,70	2272655,70
Обсяг продукції сільського господарства, млн.грн.	109850,00	150845,00	153800,00	184940,00	265100,00	258270,00	308100,00	370800,00	544193,00	631105,00	690895,00	843295,0	840629,00
Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт), млн.грн	53524,60	64362,60	37886,80	43174,90	60454,30	62280,00	58879,80	50228,70	55917,50	70942,40	101074,60	136270,20	177009,50
Вантажооборот, млрд.ткм	496,40	491,70	380,00	404572,90	426427,70	394648,10	379045,00	335151,70	315341,80	323473,90	343057,10	331661,40	338885,20
Пасажирооборот, млрд.пас.км	144,40	147,30	130,10	129815,30	134254,00	132479,70	128508,20	106147,80	97280,70	102239,00	99277,70	103792,40	107943,30
Експорт товарів, млн.дол.США	44448,90	63046,20	35602,90	46129,60	61950,20	63084,70	57433,30	50113,60	34523,31	32734,41	39486,1	43247,6	45963,32
Імпорт товарів, млн.дол.США	54041,10	80757,10	40417,90	54087,60	74714,40	76860,70	70039,80	49820,40	34273,81	35058,71	44697,6	52113,3	55337,02
Середньомісячна номінальна заробітна плата одного працівника, грн.	1351,00	1806,00	1906,00	2239	26332,00	3025,00	32341,00	3476,00	4195,00	50701,00	7104	8865,00	10497,00
Заборгованість із виплати заробітної плати, млн.грн.	668,70	1123,50	1473,30	1218,10	977,40	893,70	1019,40	2436,80	1880,80	2004,00	2368,4	2645,10	3034,40
Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	642,30	844,90	531,60	544,90	482,80	506,80	487,70	512,20	490,80	390,80	354,40	341,70	338,20
Кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг), одиниць	2526,00	2446,00	2685,00	2408,00	3238,00	3403,00	3138,00	3661,00	3136,00	4139,00	2387,00	3843,00	2148,00
Військові витрати, тис.дол. США	2860869,80	3360259,50	2320408,60	2587448,20	2502296,60	2835905,40	2895001,90	2997179,00	2959581,30	2943807,60	3246786,60	4169707,50	5228926,10
Прямі іноземні інвестиції, млн.дол. США	21607,30	29542,70	35616,40	38992,90	45 370,0	48 197,6	51705,30	53704,00	38356,80	32122,50	31230,30	31606,40	32905,10
Поточні витрати на охорону навколишнього середовища, тис.грн.	6610318,0	8444589,9	8032734,5	10366565,5	12039439,5	13924654,3	14339060,4	13965726,0	16915535,2	19098224,8	20466423,3	24317991,0	27480190,3
Ранг за індексом глобальної конкурентоспроможності	73,00	72,00	82,00	89,00	82,00	73,00	84,00	76,00	79,00	85,00	81,00	83,00	85,00

Додаток Д

Таблиця Д.1

Результати мультифакторної регресії залежності конкурентоспроможності країн від стратегічних імперативів економічного суперництва

Multiple Regression Results						
Dependent: NewVar1 Multiple R = ,96019948 F = 111,7312						
R?= ,92198305 df = 11,104						
No. of cases: 116 adjusted R?= ,91373125 p = 0,000000						
Standard error of estimate: 3,411801802						
Intercept: 16,833390718 Std.Error: 3,447320 t(104) = 4,8830 p = ,0000						
<p>NewVar2 b*=-,265 NewVar3 b*=-,360 NewVar4 b*=-,138 NewVar5 b*=-,004 NewVar6 b*=-,097 NewVar7 b*=-,056 NewVar8 b*=-,21 NewVar9 b*=-,042 NewVar10 b*=-,021 NewVar11 b*=-,175 NewVar12 b*=-,223</p>						
(significant b* are highlighted in red)						
Summary Statistics; DV: NewVar1 (_08_081)						
Statistic	Value					
Multiple R	0,960199482					
Multiple R?	0,921983046					
Adjusted R?	0,913731253					
F(11,104)	111,731235					
P	0					
Std.Err. of Estimate	3,4118018					
Regression Summary for Dependent Variable: NewVar1 (_08_081) R= ,96019948 R?= ,92198305 Adjusted R?= ,91373125 F(11,104)=111,73 p						
N=116	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(104)	p-value
Intercept			16,83339	3,447321	4,88304	0,000004
NewVar2	0,265007	0,044661	0,29094	0,049031	5,93378	0,000000
NewVar3	0,359877	0,060334	0,00017	0,000029	5,96479	0,000000
NewVar4	0,137789	0,033076	0,13859	0,033269	4,16582	0,000064
NewVar5	0,004094	0,057094	0,03174	0,442628	0,07171	0,942971
NewVar6	0,096588	0,055136	0,24217	0,138242	1,75180	0,082756
NewVar7	0,055627	0,107280	0,02088	0,040259	0,51852	0,605194
NewVar8	-0,206793	0,092777	-0,09212	0,041331	-2,22892	0,027971
NewVar9	0,042151	0,037386	0,05541	0,049146	1,12747	0,262139
NewVar10	0,020815	0,065746	0,00943	0,029789	0,31659	0,752186
NewVar11	0,174963	0,075340	0,12599	0,054253	2,32232	0,022164
NewVar12	0,223116	0,072935	0,18315	0,059870	3,05912	0,002823

Додаток Е

Список публікацій здобувача за темою дисертації

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

У наукових фахових виданнях

1. Гонак І. М. Економічні санкції як інструмент впливу на зовнішню політику країн в умовах «гібридної війни». Інноваційна економіка. 2016. № 11-12. С. 52–59 (0,75 д. а.).
2. Гонак І. М. Ефективні форми прояву економічного суперництва. Сталій розвиток економіки. 2017. № 1. С. 19–25 (0,5 д. а.).
3. Гонак І. М. Технології економічного суперництва як інструмент впливу на глобальні економічні процеси у країнах пострадянського простору. Економічний дискурс. 2017. № 2. С. 48–58 (0,79 д. а.).
4. Гонак І. М. Особливості економічного суперництва на світових ринках паливно-енергетичних ресурсів. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка. 2017. № 5 (33). С. 17–25 (0,88 д. а.).
5. Гонак І. М. Технології «керованого хаосу» на валютно-фінансовому ринку. Інноваційна економіка. 2017. № 11-12 (72). С. 236–240 (0,46 д. а.).
6. Гонак І. М. Дослідження особливостей економічного суперництва на світових ринках зброї: світ і Україна. Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. 2017. Вип. 27. С. 246–255 (0,72 д. а.).
7. Гонак І. М. Державний контроль як інструмент забезпечення національної безпеки в умовах зростання інтенсивності економічного суперництва. Економічний дискурс. 2018. Вип. 1. С. 51–61 (0,73 д. а.).
8. Гонак І. М. Протекціонізм у забезпеченні економічної стабілізації країн: переваги та недоліки надмірного регулювання ЗЕД. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія : Економіка та менеджмент. 2018. № 14. С. 51–59 (0,64 д. а.).
9. Гонак І. М. Теоретичні основи функціонування світового ринку золота. Економічний дискурс. 2018. № 4. С. 7–15 (0,65 д. а.).

10. Гонак І. М. Наслідки Революції Гідності та російсько-української війни 2014-2018 рр. як позитивний фактор економічного суперництва країн та успішності проведення реформ в Україні. Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. 2018. Вип. 29. С. 147–156 (0,65 д. а.).

11. Гонак І. М. Створення Православної церкви України та надання їй Томосу про автокефалію: національна безпека та економічний ефект. Сталий розвиток економіки. 2019. № 1. С. 36–43 (0,7 д. а.).

12. Гонак І. М. Ефективність національного експорту озброєння і військової техніки та її вплив на ВВП країни як елемент економічного суперництва країн. Інноваційна економіка. 2019. № 1-2. С. 94–100 (0,6 д. а.).

13. Гонак І. М. Реформування збройних сил країни та військово-патріотичного виховання як стратегічна перевага в економічному суперництві країн в глобальній економіці. Інноваційна економіка. 2019. № 7-8. С. 34–44 (0,75 д. а.).

14. Гонак І. М. Реформування ринку землі в Україні: фінансово-економічні та суспільно-політичні аспекти. Інноваційна економіка. 2020. № 1-2. С. 51–58 (0,55 д. а.).

15. Гонак І. М., Карп І. М. Сучасні тенденції та проблеми експорту продовольства і сільськогосподарської сировини України. Економіка і митно-правові відносини. 2017. № 2. С. 69–77 (особистий внесок автора: проаналізовано проблеми експорту сільськогосподарської сировини та її вплив на економічне суперництво країни) (0,32 д. а.).

В іноземних наукових виданнях:

16. Gonak I. M., Karp I. M. Study of features of economic competition at world markets of food and agricultural raw materials in the context of food safety provision. EUREKA: Social and Humanities. 2017. № 6. P. 8–15 (особистий внесок автора: обґрунтовано економічне суперництво країн на світових ринках сільськогосподарських товарів) (0,35 д. а.).

Опубліковані праці апробаційного характеру:

17. Гонак І. М. *Форми прояву економічного суперництва країн у глобальній економіці. Проблеми глобалізації та регіоналізації світової економіки* : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. студ. та молод. вчен. (м. Тернопіль, 14–15 квіт. 2016 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2016. С. 46–49 (0,15 д. а.).

18. Гонак І. М. *Засоби протидії елементам економічного протистояння. Науковий диспут: питання економіки, підприємництва та фінансів* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпропетровськ, 5–6 серп., 2016 р.). Дніпропетровськ : Перспектива, 2016. С. 17–19 (0,15 д. а.).

19. Гонак І. М. *Міжнародні економічні санкції як ефективний інструмент забезпечення міжнародної безпеки. Формування та розвиток інноваційного потенціалу економіки України* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 17–18 лют. 2017 р.). Ужгород : Вид. дім «Гельветика», 2017. С. 13–15 (0,21 д. а.).

20. Гонак І. М. *Ембарго як інструмент економічного протистояння. International Scientific Conference Innovative Economy: Processes, Strategies, Tehnologies* : Conference Proceedings, Part I. (Kielce, January 27, 2017). Kielce : Baltija Publishing, 2017. С. 21–23 (0,21 д. а.).

21. Гонак, І. М. *Особливості прояву нових форм протекціонізму в умовах підвищення інтенсивності економічного суперництва. Перспективи розвитку національної економіки в умовах змін ринкового середовища* : зб. тез наук. робіт учасн. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 11–12 серп. 2017 р.). Одеса : ЦЕДР, 2017. С. 12–15 (0,22 д. а.).

22. Гонак І. М. *Переваги України як експортера продовольства і сільськогосподарської сировини на світових ринках. Моделювання та прогнозування соціально-економічного міжнародного співробітництва* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 1–2 верес. 2017 р.). Київ : Тавр. нац. ун-тет ім. В. І. Вернацького, 2017. С. 7–11 (0,21 д. а.).

23. Гонак І. М. Конкурентні переваги та перспективи України на світових ринках озброєння та військової техніки. International Scientific Conference Corporate Governance: Strategies, Processes, Technology : Conference Proceedings (Kaunas, October 20th, 2017). Kaunas : Baltija Publishing, 2017. С. 4–6 (0,21 д. а.).

24. Гонак І. М. Запровадження економічних санкцій як вияв прагматичного протекціонізму США в умовах зростання інтенсивності економічного суперництва на світовому сировинному паливно-енергетичному ринку. From the Baltic to the Black Sea: the Formation of Modern Economic Area: International Scientific Conference Proceedings (Riga, August 19th, 2017). Riga : Baltija Publishing, 2017. С. 10–12 (0,21 д. а.).

25. Гонак І. М. Економічне суперництво як невід’ємний елемент міжнародних економічних відносин. Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень : матеріали VII Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Львів, 26 квіт. 2018 р.). Тернопіль : Крок, 2018. С. 40–41 (0,12 д. а.).

26. Гонак І. М. Особливості торгівлі паливними ресурсами на світовому ринку. Проблеми сучасної Європи та України : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. студ. та молод. вчен. (м. Тернопіль, 25–26 трав. 2018 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2018. С. 79–81 (0,14 д. а.).

27. Гонак І. М. Майнінг криптовалют: економічний аналіз. Цифрова економіка: тренди та перспективи : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 25 жовт. 2018 р.). Тернопіль : Осадца Ю. В., 2018. С. 59–61 (0,17 д. а.).

28. Гонак І. М. Окремі фінансово-економічні та юридичні аспекти формування ринку землі в Україні. Вектори розвитку науки і бізнесу в глобальному середовищі: тренди та перспективи : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 7 листоп. 2019 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2019. С. 59–61 (0,32 д. а.).

29. Гонак І. М. Створення Православної церкви України та надання їй Томосу про Автокефалію: економічний ефект. Проблеми сталого, креативного і прозорого розвитку: глобальний, європейський та український виміри :

матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. студ. та мол. вчен. (м. Тернопіль, 14–15 берез. 2019 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2019. С. 100–102 (0,16 д. а.).

30. Гонак І. М. Утворення Православної Церкви України та надання їй Томосу про автокефалію як фактор забезпечення національної безпеки України. Україна в умовах трансформації міжнародної системи безпеки : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 15–16 трав. 2019 р.). Львів : Ф-т міжнар. відносин ЛНУ ім. І. Франка, 2019. С. 19–24 (0,2 д. а.).

31. Гонак І. М., Іващук І. О. Потреба у реформах управління землями сільськогосподарського призначення як переваги в економічному суперництві країн у глобальній економіці. Управління та раціональне використання земельних ресурсів в новостворених територіальних громадах: проблеми та шляхи їх вирішення : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Херсон, 4–5 берез. 2020 р.). Херсон : ХДАУ, 2020. С. 260–262 (особистий внесок автора: обґрунтовано проведення реформ в управлінні землями сільськогосподарського призначення в економічному суперництві) (0,08 д. а.).

32. Гонак І. М. Проблемні аспекти Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення». Вплив кліматичних змін на просторовий розвиток територій Землі: наслідки та шляхи вирішення : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Херсон, 11–12 черв. 2020 р.). Херсон : ДВНЗ «ХДАУ», 2020. С. 19–22 (0,15 д. а.).

33. Гонак І. М. Економічна політика України щодо громадян України у 2020 році: історичні аналогії. Перспективи розвитку науки і бізнесу в глобальному середовищі : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 20 трав. 2020 р.). Тернопіль : ФОП Осадца Ю. В., 2020. С. 25–29 (0,22 д. а.).

34. Гонак І. М. «Закінчення епохи бідності»: аналіз динаміки економічного зростання у 2016-2020 рр.. Сучасні тенденції забезпечення ефективності економіки держави : зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. (м.

Київ, 12 верес. 2020 р.). Київ : ГО «Київ. екон. наук. центр», 2020. С. 35–39 (0,15 д. а.).

35. Гонак І. М. Проблемні аспекти права власності банків на землю сільськогосподарського призначення. Перспективи розвитку освіти, науки і бізнесу в глобальному середовищі : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 23 жовт. 2020 р.). Тернопіль : Осадца Ю. В., 2020. С. 39–40 (0,15 д. а.).

Додаток Ж

Апробація результатів дисертації

	Назва конференції, конгресу, симпозиуму, семінару, школи	Місце проведення	Дата проведення	Форма участі
1.	Проблеми глобалізації та регіоналізації світової економіки	м. Тернопіль	14 – 15 квітня 2016 р.	очна
2.	Питання економіки, підприємництва та фінансів.	м. Дніпропетровськ	5 – 6 серпня 2016 р.	заочна
3.	Формування та розвиток інноваційного потенціалу економіки України.	м. Ужгород	17 – 18 лютого 2017 р.	заочна
4.	International Scientific Conference Innovative Economy: Processes, Strategies, Tehnologies.	Kielce, Poland	January 27, 2017	заочна
5.	Перспективи розвитку національної економіки в умовах змін ринкового середовища.	м. Одеса	11 – 12 серпня 2017 р.	очна
6.	Моделювання та прогнозування соціально-економічного міжнародного співробітництва	м. Київ	1-2 вересня 2017 р.	очна
7.	International Scientific Conference Corporate Governance: Strategies, Processes, Technology	Kaunas, Lithuania	October 20th, 2017	заочна
8.	From the Baltic to the Black Sea: the Formation of Modern Economic Area, International Scientific Conference Proceedings.	Riga, Latvia	August 19th, 2017	заочна
9.	Фінансово - економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень.	м. Львів	26 квітня 2018 р.	очна
10.	Проблеми сучасної Європи та України.	м. Тернопіль	25 – 26 травня 2018 р.	очна
11.	Цифрова економіка: тренди та перспективи.	м. Тернопіль	25 жовтня 2018 р.	очна
12.	Вектори розвитку науки і бізнесу в глобальному середовищі: тренди та перспективи.	м. Тернопіль	7 листопада 2019 р.	очна
13.	Проблеми сталого, креативного і прозорого розвитку: глобальний, європейський та український виміри	м. Тернопіль	14 – 15 березня 2019 р.	очна
14.	Україна в умовах трансформації міжнародної системи безпеки.	м. Львів	15 – 16 травня 2019 р.	очна

15.	Управління та раціональне використання земельних ресурсів в новостворених територіальних громадах: проблеми та шляхи їх вирішення.	м. Херсон	4 – 5 березня 2020 р.	заочна
16.	Вплив кліматичних змін на просторовий розвиток територій Землі: наслідки та шляхи вирішення.	м. Херсон	11 -12 червня 2020 р.	заочна
17.	Перспективи розвитку науки і бізнесу в глобальному середовищі.	м. Тернопіль	20 травня 2020 р.	очна
18.	Сучасні тенденції забезпечення ефективності економіки держави.	м. Київ	12 вересня 2020 р.	заочна
19.	Перспективи розвитку освіти, науки і бізнесу в глобальному середовищі.	м. Тернопіль	23 жовтня 2020 р.	очна

Додаток И



№ 48
" 28 " 01 2021

Спеціалізованій вченій раді
Західноукраїнського національного
університету

ДОВІДКА
про впровадження результатів наукового дослідження
Гонака Ігоря Михайловича на тему
«Стратегічні імперативи економічного суперництва країн у глобальній
економіці»

У дисераційній роботі Гонака І. М., представленій на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини, на тему: «Стратегічні імперативи економічного суперництва країн у глобальній економіці» обґрунтовано науково-практичні рекомендації щодо використання конкурентних переваг України при формуванні експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку. На основі ґрунтовного теоретичного та емпіричного аналізу сучасних тенденцій протистояння та узгодження інтересів країн у глобальній економіці, автором розроблено методологічний підхід до оцінювання економічного суперництва країн, обґрунтовано особливості прояву економічного суперництва країн у сировинних галузях.

Довідка підтверджує, що рекомендації та пропозиції Гонака І. М. щодо активізації присутності України на світових ринках та стратегічних напрямів узгодження національних інтересів були враховані у роботі Міжнародної Торгової Палати ICC Ukraine.

Довідка видана для представлення у спеціалізовану вчену раду Д 58.082.01 Західноукраїнського національного університету.

Генеральний секретар

Д.О. Заболотня



ТЕРНОПІЛЬСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
ТА ФАНДРАЙЗИНГУ

вул. М.Грушевського, 8, м. Тернопіль, 46021, тел./факс: (0352) 52-26-32, 52-08-65, 25-38-64
E-mail: mail@ums.te.gov.ua Код згідно з ЄДРПОУ 40388526

від 18.09.2020р. № 296-8/01-11 На № _____ від _____

ДОВІДКА

**про впровадження результатів наукового дослідження
Гонака Ігоря Михайловича
на тему:**

«Стратегічні імперативи економічного суперництва країн у глобальній економіці»

Наукові результати, що отримані в дисертаційній роботі Гонака І. М., здобувача наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини, мають теоретичне значення і практичну цінність. Практичне значення має проведена оцінка стратегічних переваг застосування новітніх форм економічного суперництва для вітчизняних компаній за різними сферами діяльності, визначені проблеми експорту продовольства і сільськогосподарської сировини з України та напрямки їх вирішення.

Довідка підтверджує, що надані рекомендації та пропозиції Гонака І. М. щодо активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств області та розвитку міжнародного співробітництва, формування сприятливого бізнес клімату мають практичне спрямування, є актуальними в мовах економічних реформ в Україні та враховані у роботі Управління й при розробці Стратегії розвитку Тернопільської області на 2021 р.

Довідка видана для представлення у спеціалізовану вчену раду Д 58.082.01 Тернопільського національного економічного університету.

Начальниця управління



Оксана КАЧУРІВСЬКА



ТЕРНОПІЛЬСЬКА МІСЬКА РАДА

Управління стратегічного розвитку міста

м. Тернопіль, вул. Листопадова, 5, 46001, тел.: (0352) 25 07 21, 067 157 9525, 067 157 9503
e-mail: usrm.mr@gmail.com, web: ternopilcity.gov.ua

« 24 » 11 2020 р.

№ 3192

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи Гонака І.М. на тему: «Стратегічні імперативи економічного суперництва країн у глобальній економіці», поданої на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини

Управління стратегічного розвитку міста Тернопільської міської ради засвідчує, що дисертаційне дослідження Гонака Ігоря Михайловича відзначається актуальністю і є практикоорієнтованим, адже окремі його теоретичні положення та практичні рекомендації були впроваджені у практичну роботу управління. Зокрема, наукові напрацювання за виконаним науковим дослідженням були використані під час підготовки методичних матеріалів для презентації економічного потенціалу та зовнішньоекономічної активності м. Тернополя та проведення семінарів.

Висновки та пропозиції, що були надані Гонаком І. М., були враховані при проведенні SWOT-аналізу зовнішньоекономічного потенціалу та конкурентних переваг м. Тернополя при розробці стратегії розвитку міста на 2021 рік.

Довідка видана для представлення у спеціалізовану вчену раду Д58.082.01 Західноукраїнського національного університету.

Начальник управління



Юрій ДЕЙНЕКА



DREBERIS TOV Prospekt Svobody 47-3, UA-79007 Lviv

20.01.2021/01

Спеціалізованій вченій раді
по захисту дисертації

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
Гонака Ігоря Михайловича на тему: «Стратегічні імперативи економічного
суперництва країн у глобальній економіці», поданої на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Довідка видана на підтвердження того, що результати дисертаційної роботи Гонака Ігоря Михайловича, яка подана на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини, на тему «Стратегічні імперативи економічного суперництва країн у глобальній економіці» впроваджено у роботу ДРЕБЕРІС ТОВ. Для виходу компаній на іноземні ринки, успішної інтернаціоналізації їх діяльності важливим є детальний аналіз середовища і рамок умов діяльності та розробка адаптованих до них стратегій, які враховують серед іншого існуючі ризики, процеси екологізації та соціалізації бізнесу.

Практичну цінність становлять проведені у дисертаційній роботі аналіз конкурентного середовища України, оцінка її потенціалу на світових ринках, визначені галузеві пріоритети, запропоновані стратегічні напрями подолання негативних наслідків від дій економічних суперників для економіки України і для суб'єктів бізнесу.

Довідка видана для представлення у спеціалізовану вчену раду за місцем захисту кандидатської дисертації.

Директор ДРЕБЕРІС ТОВ

к.ю.н. Володимир Мотиль, LL.M, M.A.I.S.



GERMANY - POLAND - UKRAINE - SWITZERLAND - CZECH REPUBLIC

Tel. +49 351 862643-0
Fax +49 351 862643-10
E-Mail: office@dreberis.com

www.dreberis.com

Amtengericht Dresden HRB 17128
St.-Nr. 203 107 07954

ID-Nr. DE 200 625 332

Örtliche Sparkasse Dresden
IBAN: 0687 8505 0300 3120 1726 09
SWIFT: OSDDDE33XXX

Geschäftsführer: Dr. Markus Reichel

Bankverbindung:



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46009; тел./факс +380 (352) 475051;
www.tneu.edu.ua; rektor@tneu.edu.ua; код ЄДРПОУ 33680120

126-31/335

20 лютого 2020

ДОВІДКА

про впровадження у навчальний процес Тернопільського національного економічного університету результатів дисертаційного дослідження

Гонака Ігора Михайловича

Основні положення, розробки та рекомендації Гонака Ігоря Михайловича за темою дисертації: «Стратегічні імперативи економічного суперництва країн у глобальній економіці», поданої на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. Зокрема, теоретичні узагальнення щодо концептуалізації та генезису протистояння економічних інтересів в глобальній економіці; науково-прикладні положення щодо удосконалення інституалізації економічного суперництва країн в умовах глобалізації; класифікація технологій економічного суперництва як інструмент впливу на глобальні економічні процеси; запропоновані пріоритетні вектори нівелювання наслідків економічного суперництва на економіку України, використовуються при викладанні дисциплін: «Міжнародна економіка», «Міжнародна економічна політика», «Міжнародна економічна діяльність України», «Кон'юнктура світових ринків».

Матеріали дисертаційної роботи включені до лекційних занять, використовуються при проведенні практичних занять, виконанні індивідуальних завдань курсовому та дипломному проектуванню.

Довідку видано для представлення в спеціалізовану вчену раду Д 58.082.01 Тернопільського національного економічного університету.

Перший проректор
к.ф.-м.н., доцент

Завідувач кафедри
міжнародної економіки
д.е.н., професор



М. І. Шинкарик

В. Є. Куриляк