

6. Єпіфанов А. О. Сучасні та перспективні методи і моделі управління в економіці : монографія : у 2 ч. / А. О. Єпіфанов; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – Ч. 2. – 256 с.
7. Коваленко В. В. Антикризисное управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
8. Коваленко В. В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрями підвищення : монографія / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 153 с.
9. Козьмук Н. І. Регулювання грошового ринку через застосування процентної політики Національного банку України / Н. І. Козьмук // Вісник УАБС НБУ. – 2011. – № 2 (11). – С. 60-64.
10. Пасічник І. В. Роль інструментів грошово-кредитної політики в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи України / І. В. Пасічник, Ю. П. Галушко // Вісник УАБС НБУ. – 2011. – № 1 (10). – С. 69-72.
11. Показники кредитної діяльності комерційних банків України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
12. Про банки і банківську діяльність: Закон України № 2121-III від 07.12.2000р. із змінами і доповненнями // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 3. – Ст. 3.
13. Про національний банк України: Закон України № 679-XIV від 20. 05. 1999 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=679-14>
14. Про порядок регулювання банків в Україні: Інструкція Національного Банку України №368 від 28.08.2001 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
15. Про процентну політику Національного Банку України: Положення НБУ № 389 від 18. 08. 2004 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647&cat_id=44580
16. Річний звіт Національного банку України за 2010 рік : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77106>.
17. Сенчагов В. К. Направления повышения эффективности денежно-кредитной политики / В. К. Сенчагов // Банковское дело. – 1999. – № 12. – С. 8-11.
18. Стельмах В. С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / В. С. Стельмах. – К. : УБС НБУ, 2009. – 404 с.
19. Шулевська О. Б. Чинники, що визначають формування ресурсної бази банків / О. Б. Шулевська // Фінанси, облік і аудит. – 2009. – № 14. – С. 202-210.
20. Шумила І. А. Вихід із рецесії: світові тенденції та українські перспективи : [Електронний ресурс] / І. А. Шумила. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.

Донской Д.В.

УДК 338.468

КЛАСТЕРЫ В РЕГИОНАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ: ДЕКЛАРАТИВНЫЙ И ИМПЕРАТИВНЫЙ АСПЕКТЫ

Введение и постановка проблемы.

В современном мире в условиях глобализации и волнообразно возникающих кризисов огромное значение имеет устойчивость и конкурентоспособность региональной экономики. Чтобы обеспечить возможность достижения и поддержки эти важнейших экономических характеристик, во многих странах реализуются национальные программы по развитию кластерного подхода – своеобразной «привязки» фирм, людей и знаний на региональном уровне [13]. Кластеры имеют целый ряд потенциальных преимуществ – снижение издержек производства, рост производительности, повышение экономической устойчивости за счет финансовой и технологической конкордации входящих в кластер предприятий, эффективное и экономное использование дефицитных ресурсов и др.

В рамках государства кластеры играют роль точек возрастания внутреннего рынка и обеспечивают продвижение произведенных ими товаров на международный уровень. Это способствует повышению международной конкурентоспособности страны в целом за счет указанных преимуществ, свойственных кластерной форме взаимодействия больших, средних и малых предприятий [5]. Поэтому вопросы кластеризации экономики с целью повышения конкурентоспособности являются *актуальными для Украины* [1, 10]. В этом направлении уже осуществляется организационно-экономическая деятельность. В частности, в Ивано-Франковской области для ускорения роста уровня развития малого предпринимательства, уменьшения безработицы, создания новых товаров и услуг Прикарпатским научно-аналитическим центром начато внедрение кластерных моделей. Разработана программа кластерной модели «Ліжникарство та інші народні художні промисли на Прикарпатті». В рамках этой программы был зарегистрирован кластер народных художественных промыслов «Сузір'я» [10]. Поиск путей кластеризации экономики с целью повышения конкурентоспособности активно осуществляется в Запорожской области [8]. Однако и в портеровской теории кластеров, и в научных публикациях, как правило, описывается только лишь определение кластеров, что они могут дать, какие результаты получены в некоторых конкретных случаях. Иначе говоря, разработан преимущественно декларативный аспект теории кластеров. Императивный же аспект – как создавать кластер, как решить многочисленные проблемы согласования

интересов сложной гетерогенной экономической сетевой системы – остается неразработанным. Целью настоящей статьи является *разработка методов проектирования экономических кластеров*.

1. Кластеры: декларативный аспект.

Кластер – основное понятие ставшей популярной теории Майкла Портера – это географически сконцентрированная группа взаимозависимых компаний [7]. *Современное состояние этой теории* в значительной степени определяется тем, что теория кластеров является описательной, статической [16], носит декларативный характер, в силу чего возникают затруднения при создании кластеров на практике. Действительно, рассмотрение научных работ, посвященных кластерам в экономике, в большинстве случаев убеждает в декларативности теории Портера и ее развития. Например, в работе [6] находим: «Формирование конкурентоспособных кластеров способствует развитию регионов, углублению межрегиональной экономической интеграции и является катализатором размещения тех производств и объектов инфраструктуры, которые содействуют развитию кластера. Поэтому кластеры можно рассматривать в качестве системного интегратора важнейших элементов общей теории региональной экономики. В современной экономике, для которой характерны разветвленные сети предприятий, работающих в кооперации друг с другом, такие образования дают синергетический и мультипликативный эффект». Как процитированный фрагмент, так и многие другие многочисленные описания кластеров и их преимуществ, которые можно найти в современных публикациях, по сути дела содержат просто некоторую сумму общих мест, касающихся экономики региона вообще; и ничего – в частности. Никакой новой содержательной информации нет в утверждениях типа: «Для развитых кластеров характерно наличие и вертикальных (покупатель-продавец), и горизонтальных (общие потребители, технологии производства, каналы распространения товаров) связей» [6].

В работе [4] под кластером понимается «сеть независимых производственных или сервисных фирм (включая их поставщиков), создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки и имеющих географическую близость. При этом географические границы кластера отражают экономические реалии и не обязательно совпадают с административными и политическими границами. В то же время формальные географические границы кластера способствуют межличностным контактам и тесному взаимодействию агентов внутреннего рынка, стимулируют накопление социального капитала, критическая масса которого составляет фундамент инновационного развития». Следует обратить внимание на включение в кластерную сеть создателей технологий и ноу-хау – университетов, научно-исследовательских институтов, инжиниринговых компаний.

В работе [15] отмечается, что применение теории кластеров для улучшения политики экономического развития может дать незначительные и неконструктивные результаты. Специфический подход к анализу путем разбиения на кластеры должен предусматривать интеграцию количественного анализа с качественными подходами и рассматривать кластер как реальность. Именно незначительными и неконструктивными представляются приведенные в работе [15] исследования двух кластеров в долине Хадсон штата Нью-Йорк.

Считается, что отличие кластера от других форм организации предприятий (например, от территориально-производственных комплексов) состоит *в наличии внутренней конкурентной среды* и наличии у него сильных конкурентных позиций на глобальном рынке [4]. В то же время кластер напоминает такие организационные формы как концерн, консорциум, корпорация. Кластер может включать в себя концерны: например автомобильный кластер Петербурга, сформированный из иностранных концернов. Существенной отличительной чертой кластера от других организационно-правовых форм объединения предприятий является *объединение в комплекс процессов кооперации и конкуренции* [10]. Экономические связи, лежащие в основе создания кластеров, как правило, основаны на долгосрочных контрактах, в отличие, например, от холдингов, которые базируются на имущественных интересах. Компании кластера, вообще говоря, не идут на слияние, а соединяются механизмами взаимодействия.

В отличие от кластера, концерн – это крупное объединение предприятий, связанных общностью интересов, договорами, капиталом, участием в совместной деятельности. Часто такая группа предприятий объединяется вокруг сильного головного предприятия (холдинга, материнской компании), которое держит в своих руках акции этих предприятий. Номинально входящие в концерн предприятия, производящие отдельные товары, могут быть расположены в разных регионах и сохраняют хозяйственную самостоятельность, остаются юридическими лицами, являясь дочерними компаниями, филиалами головной компании. В рамках концерна наблюдается высокая степень централизации управления и хозяйственного подчинения, особенно в области управления финансами, инвестициями [9]. Участники концерна наделяют его частью своих полномочий, в том числе правом представлять их интересы в отношениях с органами власти, другими предприятиями и организациями. Участники концерна не могут быть одновременно участниками другого концерна [3].

2. Эффективность кластеров как экономических структур.

Эффективность кластеров определяется степенью влияния, которое промышленный кластер оказывает на показатели социально-экономического развития территории, на которой он расположен. Например, в работе [11] за основу берется следующий набор критериальных показателей качества экономического территориально-отраслевого комплекса, свидетельствующий о состоянии и потенциале роста локальной экономики:

– уровень занятости населения на территории расположения предприятий, входящих в структуру кластера (наличие рабочих мест, отнесенных к численности активного населения);

- соотношение доходов работников предприятий, входящих в кластер, со среднерегionalными показателями,
- доля жителей в регионе расположения кластера, доходы которых ниже прожиточного минимума;
- доля валового regionalного продукта, созданная на предприятиях кластера;
- доля валового regionalного продукта на душу населения, созданная на предприятиях кластера;
- удельный вес наукоемких отраслей;
- удельный вес сектора услуг;
- уровень антропогенной нагрузки на окружающую среду региона;
- уровень физического объема промышленного производства на предприятиях кластера относительно среднего по стране показателя;
- уровень физического объема инвестиций на предприятиях кластера относительно среднего по стране показателя;
- уровень инвестиций на душу населения на предприятиях относительно среднего по стране показателя;
- уровень розничного товарооборота на территории кластера относительно среднего по стране показателя.

Каждому из перечисленных показателей-факторов присваивается оценка по шкале: (–2) – очень низкая, (–1) – низкая, (0) – средняя, (+1) – высокая и (+2) – очень высокая [12]. Затем проводится анализ и оценка стратегической конкурентоспособности кластера в регионе. В число факторов, рассматриваемых при оценке, входят следующие:

- изменение затрат на научные исследования;
- изменение доли инновационно-активных организаций;
- способность к обновлению;
- присутствие иностранных фирм;
- рост объемов экспорта;
- увеличение новых продуктов;
- изменение доли кластера в ВРП;
- изменение доли кластера на мировом рынке.

Для каждого из факторов задаются весовые коэффициенты, используемые при построении сводных оценок. Предполагается, что весовые коэффициенты могут быть получены на основе экспертных оценок. Интегральные или сводные показатели рассчитываются с учётом весовых коэффициентов следующим образом:

$$I = a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n$$

где a_1, a_2, \dots, a_n – весовые коэффициенты, характеризующие значимость соответствующего фактора; x_1, x_2, \dots, x_n – факторы текущей или стратегической конкурентоспособности, оценённые в пятибалльной шкале и принимающие значения –2; –1; 0; +1; +2.

3. Кластеры: императивный аспект

Императивный аспект предполагает рассмотрение того, что нужно делать, чтобы создать, а главное – «вдохнуть жизнь» в кластер.

Разработку кластера нужно начинать с организации инициативной группы для создания кластера. В соответствии с *принципом первого руководителя* В.М. Глушкова[2] администрация региона должна осознать необходимость создания кластера как необходимой попытки сделать экономический «прорыв» вперед и предложить кандидатуру (кандидатуры) лидера – высококлассного экономиста-управленца, который будет наделён полномочиями первоначального отбора членов группы для проектирования кластера. Администрация региона должна осуществить не только финансирование разработки проекта кластера, но и обязать нужных сотрудников администрации участвовать в разработке кластера и информационном обеспечении задач проектирования. Тщательный отбор членов инициативной группы имеет решающее значение. Участники группы должны быть способны действовать в соответствии с *принципом новых задач* академика Глушкова[2]. Суть принципа новых задач применительно к созданию кластера состоит в том, чтобы не просто использовать традиционно сложившиеся методы и приемы экономического управления, а перестраивать их в соответствии с теми новыми возможностями, которые обеспечивают кластерные объединения. Реализация таких ранее не решавшихся задач и не использовавшихся методов управления должна обеспечить оптимальное функционирование и развитие кластера.

После утверждения состава инициативной группы выполняются следующие этапы.

1. Анализ показателей экономического уровня создаваемого кластера для того, чтобы выработать список целей, которые должны быть достигнуты в результате организации кластера. При этом необходимо учитывать:

- Предполагаемые направления инноваций.
- Предполагаемый рост объемов экспорта для кластера.
- Количество новых рынков, на которых будут присутствовать экономические предприятия – участники кластера.
- Предполагаемые новые научно-исследовательские разработки кластера.
- Объем иностранных инвестиций.

- Рост доли кластера в валовом продукте страны (региона).
- Общий объем реального ВВП (валового внутреннего продукта – рыночной стоимости всех предназначенных для непосредственного употребления товаров и услуг, произведённых за год во всех отраслях экономики объектами, входящими в кластер).
- Рост ВВП на душу населения.
- Отраслевая структура экономики, определяемая объемом произведенной продукции, в том числе производства товаров промышленности, сельского хозяйства, строительства; производства услуг, в том числе рыночных – в транспорте и связи, оптовой и розничной торговле, общественном питании и заготовках; нерыночные услуги.
- Производство основных видов продукции на душу населения.
- Уровень и качество жизни населения.
- Показатели экономической эффективности.

2. Определение состава экономических объектов, которые должны войти в кластер. Прежде всего, предлагаются объекты, которые способны выработать инновационные предложения, новые идеи, перспективные направления.

3. Разработка подходов и предложение мероприятий по *конкордации объектов, которые предположительно должны входить в кластер*. Этот этап является важнейшим, поскольку кластер – принципиально гетерогенная сложная экономическая система, и если интересы членов кластера не будут согласованы – проект будет обречен на неудачу. Векторы целей участников кластера должны быть скорректированы так, чтобы в «пучке» целей каждого объекта-участника содержался вектор, коллинеарный сумме векторов целей кластера (рис. 1).

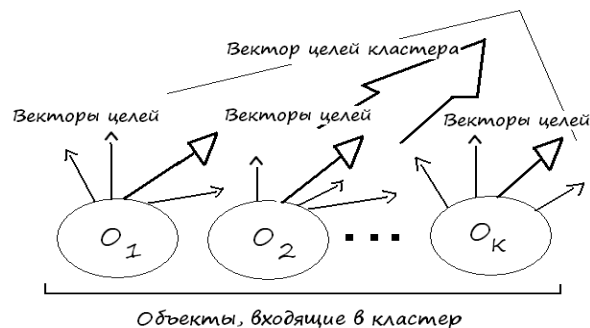


Рис. 1. Конкордация объектов, входящих в кластер.

Для согласования интересов и целей входящих в кластер фирм, университетов, государственных объектов необходимо выполнить следующее.

- Составить таблицы конкордации целей и задач кластера и каждого рассматриваемого объекта.
- Составить таблицы конкордации объектов-участников кластера между собой.
- Найти наиболее согласованные подгруппы членов кластера.
- Предложить и утвердить список мероприятий для согласования интересов. Поскольку кластер является локальной социально-экономической сетью объектов, это необходимо для дальнейшего проектирования.

4. Создать сетевую карту-модель кластера (СКМК), которая будет содержать объекты кластера, экономические и информационные связи, подгруппы, вертикальные и горизонтальные связи. При этом уточняются группы поставщиков и потребителей, «узкие места» тормозящие развитие, перспективные точки «роста» кластера как пространственной многосвязной сети. Эта карта-модель должна в дальнейшем существовать и модифицироваться в реальном времени, являясь основой для расчета всех показателей и параметров кластера.

5. Организовать многостороннюю конкордационную экспертизу СКМК с целью ее уточнения и утверждения в качестве базы проекта и основы кластера.

6. Согласовать СКМК с текущим пакетом инноваций.

7. Выработать перечень первоочередных задач проектирования и стратегические задачи.

8. Организовать сдачу проекта кластера инициативной группой в формате защиты с участием ведущих экономистов и управленцев региона.

Постоянная и основная задача администрации региона – содействовать инновационному развитию предприятий, обеспечивать эффективное динамичное развитие кластера в целом. Для этого необходимо на основе СКМК соединить все выделенные элементы кластеров в инновационную цепочку (разработка – апробация разработки – промышленное производство).

Реализацию кластера в соответствии с утвержденным проектом нужно начинать с формирования рабочей группы исполнителей. В эту группу кроме экономистов и управленцев должны входить инженеры, математики, специалисты по информационным технологиям и высококлассные программисты-разработчики. Составляется план работ, в котором нужно предусмотреть:

- создание единой информационной базы кластера (в соответствии с принципом единой информационной базы академика Глушкова [2]);

- создание сетевого программного обеспечения контроля разработки, имитационного моделирования, прогноза, оценивания и мониторинга кластера с распределенной системой отображения указанных процессов;
- семинары-консультации с представителями организаций-членов кластера;
- анализ «узких мест» и создание новых объектов инфраструктуры кластера;
- создание оперативных и перспективных планов модернизации кластера.

Выводы.

В статье рассмотрен ряд вопросов, посвященных императивному аспекту теории кластеров: как создавать кластер, как подойти к решению проблемы согласования интересов сложной гетерогенной экономической сетевой системы. Предложен поход к проектированию кластера, состоящий из этапов:

- Анализ показателей экономического уровня создаваемого кластера для того, чтобы выработать список целей, которые должны быть достигнуты в результате организации кластера.
- Определение состава экономических объектов, которые должны войти в кластер. Прежде всего, должны предлагаться объекты, которые способны вырабатывать инновационные предложения, новые идеи, перспективные направления.
- Разработка подходов и предложение мероприятий по конкордации объектов, которые предположительно должны входить в кластер.
- Создание сетевой карты-модели кластера (СКМК), которая должна содержать объекты кластера, экономические и информационные связи, подгруппы, вертикальные и горизонтальные связи.
- Организация многосторонней конкордационной экспертизы СКМК с целью ее уточнения и утверждения в качестве базы проекта и основы кластера.
- Согласование СКМК с текущим пакетом инноваций.
- Выработка перечня первоочередных задач проектирования и стратегические задач.
- Организация сдачи проекта кластера инициативной группой в формате защиты с участием ведущих экономистов и управленцев региона.

Центральным новым элементом является предложенная в статье сетевая карта-модель кластера – СКМК, которая является своеобразным «ядром» проектирования, сопровождения, мониторинга и развития кластера. Перспективным направлением дальнейших исследований является детализация СКМК до уровня проекта разработки информационно-программного обеспечения, включающего имитационную модель и многоуровневые высокоинформативные средства отображения состояния кластера.

Источники и литература:

1. Войнаренко М. П. Кластерные модели объединения предприятий в Украине / М. П. Войнаренко // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 4 (14). – С. 68-82.
2. Глушков В. М. Макроэкономические модели и принципы построения ОГАС / В. М. Глушков. – М. : Статистика, 1975. – 160 с.
3. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України : офіційне вид. – К. : Парлам. вид-во, 2003. – № 18-22. – Ст. 120. – 49 с.
4. Гуслистая А. Проблемы аутсорсинга в неконкурентной среде : [Электронный ресурс] / А. Гуслистая // IT News. – 2007. – № 9 (82). – Режим доступа : http://dofa.ru/Dumnaja/7_AERH/guslistaja.pdf.
5. Мицюк С. Розвиток кластерів в національній економіці як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності / С. Мицюк // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2011 – № 123. – С. 48-50.
6. Лапшина Е. Е. Условия формирования региональной кластерной политики в Калужской области : [Электронный ресурс] / Е. Е. Лапшина // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.) : т. II / под общ. ред. Г. Д. Ахметовой. – М. : РИОР, 2011. – С. 143-150.
7. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Изд-кий дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
8. Пути кластеризации экономики с целью повышения конкурентоспособности Запорожской области : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2010-study/>
9. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 495 с. – (Библиотека словарей "ИНФРА-М").
10. Українські кластери : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/universitet/veb-resource/>
11. Трофимова О. М. Методические рекомендации по выявлению и анализу кластеров в экономике старопромышленного региона / О. М. Трофимова // Научный вестник Уральской академии государственной службы. – 2011. – № 2 (15). – С. 108-114.
12. Ферова И. С. Подходы к формированию и оценке эффективности экономических кластеров / И. С. Ферова // Инициативы XXI века. – 2011. – № 2. – С. 33-39.
13. Enhancing the Innovative Performance of Firms: Policy Options and Practical Instruments. – United Nations. – ECE/CECI. CR2008. – Geneva, 2008. – 85 p.
14. Feser E. J. Introduction to Regional Industry Cluster Analysis : [Electronic resource] / E. J. Feser. – 41 p. – Access mode : http://www.csiss.org/learning_resources/content/papers/intro_to_clusters.pdf

15. Held J. R. Clusters as an Economic Development Tool: Beyond the Pitfalls / J. R. Held // Economic Development Quarterly. – 1996. – Vol. 10. – No. 3. – P. 249-261.
16. Motoyama Y. What Was New About the Cluster Theory? / Y. Motoyama // Economic Development Quarterly. – 2008. – Vol. 22. – No. 4. – P. 353-363.

Дудко О.С.

УДК 338

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ПІДГРУНТЯ ВИВЧЕННЯ ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ В КОНТЕКСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Досягнення конкурентоспроможної економіки України на зовнішніх ринках як одне з головних завдань соціально-економічної політики держави закріплено програмами уряду, посланнями Президента України, стратегією економічного і соціального розвитку України «Шляхом Європейської інтеграції» на 2004–2015 роки [20]. Комплексне поняття «конкурентоспроможність» передбачає наявність таких галузей, які забезпечать Україні переваги в торгівлі з іншими країнами. Отже, дослідження сучасного стану конкурентоспроможності української економіки, окремих аспекти її загального розвитку, шляхів підвищення конкурентоспроможності, а також напрямів реалізації України на світовому ринку є темою *актуальною*, але такою, де ще не було визначено ролі, місця, значення феномену порівняльних переваг в контексті конкурентоспроможності країни з врахуванням розвитку стратегічних та пріоритетних галузей економіки України.

Об'єкт дослідження - порівняльні переваги в контексті конкурентоспроможності країни, *предмет дослідження* – визначення основних теоретико-методологічних підходів до вивчення порівняльних переваг в контексті конкурентоспроможності країни.

Концептуальні основи конкурентоспроможності країни, її порівняльних переваг зазначені в роботах Я. Базиліюка, О. Гаврилук, Дж. Сакса, Ф. Ларрена, М. Портера, Хамел Г. та інш. Проблеми конкурентоспроможності країни на зовнішніх ринках розглянуті в працях Б. Губського, В. Геєця, Я. Жаліло, О. Румянцева, В. Черевана та інш. Однак ще не було ґрунтовно досліджено проблематику розвитку стратегічних та пріоритетних галузей економіки країни у їхньому зв'язку з порівняльними перевагами у країні.

Метою дослідження є виокремлення основних теоретико-методологічних підходів до вивчення порівняльних переваг в контексті конкурентоспроможності країни. Завданням дослідження є аналіз і узагальнення таких підходів, а також дослідження підходів до порівняльних економічних переваги України і тактики підвищення конкурентоспроможності країни в розрізі торгівлі, забезпеченої пріоритетними й стратегічними галузями та секторами економіки, що має стимулювати активний платіжний баланс України.

У західній економічній літературі поширене «універсальне» трактування конкурентоспроможності як здатності країни чи фірми розробляти та виготовляти товари і послуги вищої якості або за цінами, значно нижчими порівняно з конкурентами. У розгорнутому вигляді такий підхід представлено в щорічних дослідженнях Світового економічного форуму. Активними прихильниками такого підходу є американські економісти М. Бейлі та М. Слейтер, В. Еварайм, Дж. Сакс, які вказують на прямий зв'язок між конкурентоспроможністю країни та високим рівнем життя її громадян. Зокрема, американські науковці М. Бейлі та М. Слейтер під конкурентоспроможністю економіки країни розуміють в першу чергу більшу продуктивність праці в одній країні в порівнянні з іншими, на їхній погляд, «продуктивність – це найважливіше, тому що вона зумовлює блага, які країна виробляє у вигляді товарів та послуг, що, в свою чергу, чим більша продуктивність праці – тим вище рівень життя в країні» [30, с. 3-4]: американський вчений В. Еварайм пише, що «конкурентоспроможність є більш динамічним поняттям, ніж перевага, і демонструє рівень розвитку ринкової економіки, конкурентоспроможність економіки – це є вираженням рівня її економічного зростання і розвитку» [28]; Дж. Сакс вважає, що «конкурентоспроможність національної економіки визначається наявністю в країні здорового ринку, чинників виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного середовища. Зростання здорової економіки має бути підкріплене зростанням ділової активності, кероване законом та стабільно працюючими ринками» [18], вчений також розглядає конкурентоспроможність як передумову та інструмент сталого економічного розвитку країни [18.]. Отже, підвищення конкурентоспроможності країни зумовлює підвищення рівня життя її громадян.

Роблячи стислий огляд концептуальних закордонних підходів до загального визначення поняття конкурентоспроможності, український науковець Г. Чупик зазначає, що конкурентоспроможність у широкому розумінні означає здатність певного об'єкта перемагати в конкурентній боротьбі. Він також окремо виділяє вузьке значення поняття «конкурентоспроможність»: 1) конкурентоспроможність товару (послуги) – це здатність товару (послуги) завдяки його властивостям, які є перевагами порівняно з аналогічними властивостями інших товарів (послуг), перемагати у ринковій боротьбі; 2) конкурентоспроможність підприємства – це потенційна змога досягати конкурентних переваг підприємством у суперництві з іншими суб'єктами господарювання; 3) конкурентоспроможність країни – це наявність кращих умов стабільного економічного зростання країни порівняно з іншими країнами [26] Таким чином, конкурентоспроможність є збірним економічним поняттям, яке характеризує предмет чи явище з огляду на притаманні йому властивості в порівнянні з іншими, що дає змогу отримувати певну вигоду від цих наявних властивостей.