

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ  
Завідувач випускової кафедри  
\_\_\_\_\_ Л. М. Побоченко  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

# КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

## (ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА  
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ  
ВІДНОСИНИ»  
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ  
«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Тема: «Особливості моделі економічного прориву нових індустріальних країн світу»

Виконавець: Бузан Ярослава Святославівна, група  
МЕВ-203М

\_\_\_\_\_  
(підпис виконавця)

Керівник: к. е. н., професор, професор кафедри  
міжнародних економічних відносин і бізнесу ФМВ  
НАУ  
Татаренко Наталія Олексіївна

\_\_\_\_\_  
(підпис керівника)

Нормоконтролер: Прокоп'єва Аліна Анатоліївна

\_\_\_\_\_  
(підпис нормоконтролера)

Київ - 2022

# НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Побоченко Л.М.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

## ЗАВДАННЯ

**на виконання кваліфікаційної роботи**

**Бузан Ярослави Святославівни**

1. Тема роботи «Особливості моделі економічного прориву нових індустріальних країн світу» затверджена наказом ректора від «27» вересня 2022 р. № 1624/ст.
2. Термін виконання роботи: з 19 вересня 2022 року по 30 листопада 2022 року.
3. Вихідні дані до роботи: статистичні матеріали Міністерства фінансів України, Державної фіскальної служби України, Державної служби статистики України, матеріали й аналітичні звіти міжнародних компаній: Deloitte, World Investment Report, BCG, щорічні звіти міжнародних організацій: Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світової організації торгівлі (СОТ).
4. Зміст пояснювальної записки: національні стратегії і моделі економічного розвитку країн в умовах глобалізації; параметри моделі економічного прориву; роль міжнародного економічного співробітництва в контексті реалізації моделі економічного прориву; нові індустріальні країни (НІК) у сучасній світовій економіці та світогосподарських зв'язках; формування нових індустріальних економік як результат застосування моделі економічного прориву.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 13 таблиць, 9 рисунків.
6. Презентація основних результатів кваліфікаційної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 25 слайдів.

## 7. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми кваліфікаційної роботи	22.08.2022	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання кваліфікаційної роботи	29.08.2022	Виконано
3.	Розкрити теоретико-методологічний аспект дослідження сучасних моделей економічного розвитку країн	19.09.2022-02.10.2022	Виконано
4.	Нові індустріальні економіки як феномен сучасного глобального економічного розвитку	03.10.2022-16.10.2022	Виконано
5.	Визначити та обґрунтувати розвиток економік нових індустріальних країн і особливості застосування моделей економічного прориву в нових умовах	17.10.2022-26.10.2022	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	27.10.2022-31.10.2022	Виконано
7.	Передати кваліфікаційну роботу для перевірки на плагіат	01.11.2022	Виконано
8.	Оформити кваліфікаційну роботу	02.11.2022-11.11.2022	Виконано
9.	Передати кваліфікаційну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	12.11.2022	Виконано
10.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	14.11.2022	Виконано
11.	Передати кваліфікаційну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	15.11.2022	Виконано

8. Дата видачі завдання: «29» серпня 2022 р.

Керівник кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_  
(підпис керівника)

Татаренко Н. О.  
(П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_  
(підпис випускника)

Бузан Я. С.  
(П.І.Б)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Особливості моделі економічного прориву нових індустріальних країн світу»: 110 с., 9 рис., 13 табл., 92 літературних джерела.

Перелік ключових слів (словосполучень): НОВІ ІНДУСТРІАЛЬНІ КРАЇНИ, СТРАТЕГІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ, ПРОРИВНА ЕКОНОМІКА, НАЦІОНАЛЬНЕ ПЛАНУВАННЯ, ТРАНСФОРМАЦІЯ, ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ, «АЗІЙСЬКІ ТИГРИ».

Об'єкт дослідження: процес становлення та розвитку нових індустріальних країн у сучасній світовій економіці.

Предмет дослідження: теоретичні, методологічні та прикладні аспекти розвитку нових індустріальних країн, що модифікуються під впливом глобалізації.

Мета кваліфікаційної роботи дослідження особливостей застосування економічного прориву новими індустріальними країнами.

Методи дослідження: діалектичний метод наукового пізнання, а також загальнонаукові методи пізнання, метод порівняльного аналізу і синтезу, групування та класифікації, метод порівняння, методи теоретичного та логічного узагальнення.

Отримані результати та їх новизна: полягає у розкритті деяких питань щодо застосування моделі економічного прориву на прикладі нових індустріальних країн, а також виділення сучасних викликів та перспектив розвитку НІК та стратегії модернізації України на основі досвіду нових індустріальних країн.

Значущість виконаної роботи та висновки: постійний моніторинг тенденцій, що відбуваються у НІК, дозволяє адекватно реагувати на зміни і моделювати економічний розвиток країн до вимог сьогодення в умовах глобальних трансформацій.

Рекомендації щодо використання результатів: матеріали кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати для застосування при написання звітів щодо сучасного стану розвитку нових індустріальних країн, та удосконалення механізмів державного регулювання України в умовах глобальних трансформацій.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН.....	10
1.1. Національні стратегії і моделі економічного розвитку країн в умовах глобалізації	10
1.2. Параметри моделі «економічного прориву» .....	18
1.3. Роль міжнародного економічного співробітництва в контексті реалізації моделі «економічного прориву».....	27
РОЗДІЛ 2. НОВІ ІНДУСТРІАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ ЯК ФЕНОМЕН СУЧАСНОГО ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ .....	37
2.1.Нові індустріальні країни («НІК») у сучасній світовій економіці та світогосподарських зв'язках .....	37
2.2.Формування нових індустріальних економік як результат застосування моделі «економічного прориву».....	43
2.3.Тенденції розвитку та індикатори економічного зростання нових індустріальних країн .....	49
2.4.Інноваційна складова у розвитку економік нових індустріальних країн .....	55
РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК ЕКОНОМІК НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН І ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ «ЕКОНОМІЧНОГО ПРОРИВУ» В НОВИХ УМОВАХ.....	64
3.1.Стратегічні пріоритети міжнародного економічного співробітництва нових індустріальних країн як умови посилення конкурентоспроможності їхніх економік .....	64
3.2.Особливості застосування інноваційних компонентів моделі «економічного прориву» новими індустріальними країнами .....	73
3.3.Адаптація досвіду застосування моделі «економічного прориву» країнами «НІК» в контексті національної стратегії економічного розвитку України .....	87
ВИСНОВКИ.....	97
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	101

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Географічні відмінності у принципах формування моделей соціально-економічного розвитку на регіональному та місцевому рівнях в процесі глобалізації почали посилюватись і на даному її етапі стають все більш помітними. Це відбувається переважно на тлі дедалі частіших і більш серйозних економічних криз. У перспективі останніх трьох десятиліть вражаюче зростання рівня економіки на національному рівні (подвоєння ВВП на душу населення) є беззаперечним успіхом трансформаційних змін та позитивних ефектів інтеграції в рамках різних економічних угруповань. Важливо, що зміни, які спостерігаються в результаті сучасних глобалізаційних впливів, показують глибоку залежність розвитку економіки від історичних факторів. Історичні передумови, національні стратегії розвитку та наявні державні інституції, сьогодні є вагомими причинами відмінностей в етапах економічного розвитку окремих країн. Дане дослідження узгоджується з досі актуальною в економічній літературі тенденцією дослідження історичних та політичних передумов, та їх значення у просторовій диференціації соціально-економічних явищ.

Глобалізаційні процеси, які сприяли прояву диференціації у всіх підсистемах світової економіки та економічні кризи, які вимагали нових підходів для реагування на ризики, сприяли виділенню особливої групи країн, які називаються «новими індустріальними країнами» («НІК»). Держави, що відносяться до категорії «НІК» відрізняються вищими темпами економічним зростанням, ніж інші країни, що розвиваються, і значно вищим рівнем розвитку. За деякими показниками «НІК» найчастіше перевершують подібні показники низки країн з перехідною економікою. Протягом 30 років темпи розвитку економіки азійського регіону загалом в середньому становили понад 5% на рік, тоді як у європейських країнах - 2%. «НІК» обрали індустріальний шлях розвитку, почали залучати іноземні інвестиції та стимулювати зростання зовнішньої торгівлі. Сьогодні, до категорії «НІК» належить декілька

унікальних країн, які попри тривале падіння економіки все ж таки змогли переломити негативну траєкторію та на сьогодні є яскравими представниками країн економічного прориву, які демонструють сталий економічний розвиток та достатньо значні темпи економічного зростання. Оскільки, внаслідок високих темпів зростання економіки, у подальшій перспективі, країни «НІК» матимуть значний вплив у поліцентричному світі, існує висока ймовірність, що саме ці країни стануть новими світовими лідерами. Вивчення особливостей застосування моделей розвитку «НІК» є дуже актуальним і важливими, через те, що це унікальна можливість проаналізувати складові, що надали можливість забезпечити «економічний прорив» обраним країнам у порівнянні з Україною, адаптувати досвід країн «НІК» в контексті національної стратегії економічного розвитку України та розробити механізми спрямовані на утворення головних бенчмаркерів «економічного прориву» та стимулювання економіки добробуту.

Дослідженню цієї проблеми присвячена ціла низка наукових праць зарубіжних і вітчизняних науковців. Так аналізом різноманітних аспектів процесів економічного розвитку нових індустріальних країн у своїх працях займалися такі вчені, як: В. Македон, Д. Лук'яненко, Я. Столярчук, Є. Ковалевський, Ю. Козак, Ю. Грицак, В. Шейніс, Ч. Макміллан, Н. Кобаясі, Р. Вернон, С. Сін, Дж. Морріс, Х. Есіхару, К. Асакава, Т. Бхаван, Ч. Ксу, Ч. Зонг та інші. Зокрема низка українських науковців, а саме: Ю. Макуха, О. Рогач, Л. Ткачук, М. Шкарпетіна, Г. Бережна, Д. Романов, Н. Татаренко, М. Ричка, З. Пічкурова, С. Біла, Л. Побоченко, А. Прокоп'єва, досліджували феномен економічного зростання «азійських тигрів» а також їхні соціально-економічні моделі як джерело успіхів. Проте мало уваги у працях і тих, і інших присвячено дослідженню державного втручання в реформування й оздоровлення економіки «НІК» в післякризовий період і його адаптації до українських реалій.

**Метою кваліфікаційної роботи** є дослідження особливостей застосування економічного прориву новими індустріальнимим країнами.

Відповідно до мети було поставлено такі **завдання**:

- визначити сутність та структуру формування національних стратегій і моделей економічного розвитку країн в умовах глобалізації;
- розглянути параметри моделі економічного прориву;
- дослідити роль міжнародного економічного співробітництва в контексті реалізації моделі економічного прориву;
- охарактеризувати нові індустріальні країни («НІК») у сучасній світовій економіці та світогосподарських зв'язках;
- проаналізувати формування нових індустріальних економік як результат застосування моделі економічного прориву;
- дослідити тенденції розвитку та індикатори економічного зростання нових індустріальних країн;
- проаналізувати інноваційну складову у розвитку економік нових індустріальних країн;
- здійснити аналіз стратегічних пріоритетів міжнародного економічного співробітництва нових індустріальних країн як умови посилення конкурентоспроможності їхніх економік;
- охарактеризувати особливості застосування інноваційних компонентів моделі економічного прориву новими індустріальними країнами;
- визначити напрямки адаптації досвіду застосування моделі економічного прориву країнами «НІК» в контексті національної стратегії економічного розвитку України.

**Об'єктом дослідження** є специфічні моделі соціально-економічного розвитку нових індустріальних країн.

**Предметом дослідження** виступають теоретичні, методологічні та прикладні аспекти процесу формування моделей розвитку нових індустріальних країн, що модифікуються під впливом глобалізації.

**Методи дослідження.** У роботі використано економіко-статистичні методи збору та обробки інформації: загальнонаукові методи пізнання, зокрема діалектичний метод



наукового пізнання, а також метод порівняльного аналізу і синтезу, групування та класифікації, метод порівняння, методи теоретичного та логічного узагальнення, також методи системно-структурного аналізу, статистичного та діалектичного, логічний аналіз.

Емпіричною базою стали статистичні та аналітичні матеріали, аналітичні звіти міжнародних інституцій, законодавчі та нормативно-правові документи і фахові науково-аналітичні матеріали. Теоретичною та методологічною основою роботи є праці вітчизняних та зарубіжних вчених присвячені дослідженню закономірностей розвитку світового господарства, сучасних міжнародних економічних відносин, світової торгівлі та руху капіталу, що розкривають основні закономірності процесу транснаціоналізації економіки. Інформаційною базою дослідження стали також наукові публікації вітчизняних та іноземних вчених-економістів, нормативно-правові акти України, статистична звітність конференції ООН з питань торгівлі і розвитку, матеріали мережі Інтернет, матеріали наукових конференцій, монографії.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення та висновки кваліфікаційного дослідження висвітлено у наукових публікаціях:

Бузан Я.С. Виклики інформаційної економіки: асиметрія інформації в інформаційному суспільстві. // Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: XIII міжнародна науково-практична конференція, 26 травня 2022 року: тези доп. – К., 2022.– С. 224-226.

Бузан Я.С. Джерела економічного зростання нових індустріальних країн світу // Міжнародна науково-практична конференції “Наука, освіта, технології та суспільство: нові дослідження і перспективи, 2 липня 2022 року в м. Полтава, 2022. (подано до друку).

**Структура кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку бібліографічних посилань використаних джерел. В роботі розміщено 15 таблиць та 12 рисунків. Список бібліографічних посилань використаних джерел включає 92 найменування на десяти сторінках.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН

### 1.1. Національні стратегії і моделі економічного розвитку країн в умовах глобалізації

Нові зовнішні виклики для країн світу в умовах глобалізації та подальшої інтеграції у світову економіку створюють як потенційні переваги, які слід прагнути максимізувати, так і серйозні ризики та загрози, що вимагають цілеспрямованих дій для їх виявлення, пом'якшення та нейтралізації. Глобалізація є ключовим рушієм зростання та добробуту в усьому світі. Саме цей процес дозволив промислово розвинутим країнам використовувати експортні можливості, для того щоб збільшити свій потенціал для зростання. Це також допомогло країнам, що розвиваються, диверсифікувати свої економіки та боротися з бідністю. У всьому світі освічені та висококваліфіковані працівники почали власні доходи і збільшувати багатства країни. Це стало причиною того, що глобалізація породила новий феномен сучасного світового розвитку - на тлі зростання взаємозалежності країн і посилення міжнародного поділу праці стала помітною тенденція до посилення суверенізації національних економік і національного стратегування їхнього розвитку. У світлі сучасних глобалізаційних викликів та нового етапу економічного розвитку зростає значення наукового обґрунтування національних економічних стратегій та формування на їх основі ефективної державної економічної політики [34, С. 333–338].

Основний аргумент прихильників критики глобалізації полягає в тому, що в її нинішній формі, незважаючи на загальний характер створення добробуту, вона збільшила нерівність усередині та між країнами. Разом із тим, глобалізація породила як

країни, що отримують більше переваг від глобалізації (переможці), так і країни, які зазнають переважно негативний вплив від глобалізації (переможені), і їх нерівномірний розподіл почав викликати занепокоєння, (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

Показники поляризації країн на переможців і аутсайдерів внаслідок глобалізації

Країни що розвиваються		Розвинуті країни	
Переможці	Переможені	Переможці	Переможені
Середні класи	Найбідніші 5%	Найбагатші 1%	Працівники трудомістких галузей
Робітники та капітал експортних галузей	Країни, що не мають виходу до моря	Висококваліфіковані працівники	Низькопродуктивні фірми
Висококваліфіковані працівники	Ізольовані сільські райони	Дослідження та розробки – інтенсивні галузі	Середні та малозабезпечені класи
Працівники, які можуть переїхати до країн з високим рівнем доходу	Низькокваліфіковані працівники	Споживачі	Працівники, які не можуть переїхати до країн з високим рівнем доходу
	Низькопродуктивні фірми	Працевдатне населення	

Джерело: Gregoric A. Diaspora ownership and international technology licensing by emerging market firms [Electronic resource] / A. Gregoric, L. Rabbiosi, G. Santangelo // Journal of International Business Studies. – 2021. – Access: <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00324-y>.

Для країн сьогодні важливо формувати нове бачення вибору стратегії економічного розвитку, яке базуватиметься на наукових знаннях, існуючих закономірностях сучасного економічного розвитку та чіткому розумінні можливостей випереджаючого розвитку. Вибір стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації потребує теоретичного осмислення сутності цього явища, його впливу, визначення свого місця в системі макроекономічного розвитку. Стратегія економічного розвитку держави полягає в ефективному впровадженні наслідків глобалізації у підсилення економіки, що забезпечує максимальне використання переваг та мінімізує ризики на користь успішного економічного розвитку держави.

Національні стратегії економічного розвитку поділяються на: монетарну стратегію, фіскальну стратегію та торговельну чи комерційну стратегію. Кожна стратегія зазвичай використовується для вирішення визначеної групи економічних проблем або ознак, проте деякі стратегії можуть належати до кількох категорій.

Як слушно зазначають прихильники реформ та національного планування, розподіл прибутків від вільної торгівлі був спотворений не лише на національному, а й на глобальному рівні. Заможніші країни, які спеціалізуються на торгівлі з високою доданою вартістю, демонструють більшу частку світового економічного зростання. Основним фактором, що сприяє цьому, є зростання частки нематеріальних активів, таких як патенти та програмне забезпечення, у світовій доданій вартості, що, в свою чергу, підкреслює вплив національного планування на напрям розвитку економіки.

Національна економічна стратегія містить бачення бажаного майбутнього стану економіки, часові рамки, протягом яких цей стан має бути досягнуто, а також набір політичних інститутів для впливу на мобілізацію та розподіл ресурсів і кроки, які необхідно робити для сприяння їх ефективному використанню. Так само, як і стратегія фірми, національні економічні стратегії формулюються та реалізуються через інституції. Структура та культура цих інституцій значною мірою визначають спосіб реалізації стратегії, а також її потенційну ефективність [28, С. 43–45].

Економічні стратегії можуть змінювати економічні результати шляхом впливу на обсяг і структуру ресурсів (пропозиції), обсяг і структуру попиту та/або розподіл доходів. Оскільки уряди в усьому світі споживають від 10 до 30 відсотків валового внутрішнього продукту (ВВП) і витрачають додаткові суми як трансфертні платежі, важко уявити обставини, за яких уряди не мають важливого впливу на мобілізацію ресурсів [44, С. 33–36]. Якщо, з іншого боку, визнати, що ринки недосконалі, економічна стратегія, ймовірно, може підвищити економічні показники шляхом сприяння більшої (або меншої) мобілізації ресурсів, більш ефективним розподілом цих ресурсів між

секторами економіки та між суб'єктами економіки та/або більш ефективним використанням ресурсів різними суб'єктами економіки.

Економічні стратегії можуть передбачати більш-менш прямі засоби впливу на мобілізацію та розподіл ресурсів і доходів, які вони створюють. У рамках певної економічної структури ефективність використання ресурсів, найкраще сприяти опосередковано, як давно припустив Адам Сміт та інші, забезпечуючи ефективну роботу ринків [29, С. 120–122]. Високий рівень мобілізації ресурсів, навпаки, зазвичай вимагає більш прямого державного втручання, наприклад «примусових» заощаджень або вищих стандартів прийому для вступу до університету. Високі темпи зростання, що принаймні частково базуються на високій загальній факторній продуктивності, вимагають зміни структури економіки від поточних переваг і можливостей до переваг і можливостей майбутнього, як для націй, так і для компаній. Невипадково високоефективні азійські країни відчули зростання за рахунок експорту, лідером експорту були промислові підприємства, і, починаючи з Японії, деякі країни досягли надзвичайного успіху в переміщенні свого експорту промислової продукції на високотехнологічний рівень секторів з більш високим темпом зростання [49, С. 524–525].

Національні стратегії розвитку відрізняють залежно від часу, обставин та цивілізаційних особливостей країни. Дві країни, які протягом останніх 20 років запровадили національні стратегії розвитку - Китай та Ірландія цивілізаційно не можуть бути надто схожими. Проте національні стратегії розвитку мають певні спільні риси, пов'язані з концепцією економічного розвитку та його причинами. З боку пропозиції економічний розвиток є результатом підвищення продуктивності, спричиненого накопиченням капіталу з використанням технологічних знань, інвестиціями в інфраструктуру, які мають позитивні зовнішні ефекти, інноваціями підприємців, переміщенням робочої сили з виробництва товарів і послуг. залучаючи вищу додану вартість на душу населення. З боку пропозиції економічне зростання все ще залежить

від технологічного прогресу та інновацій, від освіти, харчування та охорони здоров'я, або, від людського капіталу [49, С. 527–531].

З боку попиту економічне зростання залежить від елементів, які впливають на його ефективність: інвестиції, споживання, державні витрати та експорт мінус імпорт. Коли попит підтримується, підприємці матимуть інвестиційні можливості для використання існуючих ресурсів, створених на стороні пропозиції. Щоб визначити, чи має країна національну стратегію чи ні, ми повинні дивитися не лише на її головний результат - зростання ВВП на душу населення - але також на те, чи присутні основні характеристики попиту та пропозиції економічного розвитку.

Проведений аналіз, заснований на ключових пошукових термінах, виявив спільні елементи, а також деякі регіональні відмінності у змісті національних планів розвитку (табл. 1.2):

Таблиця 1.2

Ключові категорії і завдання, які є складовими національних планів у регіонах, (к-сть)

Регіон	Потенціал	Зростання економіки	Інвестиції	Зниження бідності	Стійкість	Сталий розвиток	Соціально-економічне зростання
Африка	1606	1335	3980	1194	175	531	282
Азія	432	430	1967	251	182	188	92
Європа та СНД	210	644	1757	147	8	284	135
Близький Схід	265	195	1197	500	25	557	45
Америка	656	361	1611	463	59	434	23
<b>Всього</b>	<b>3176</b>	<b>2967</b>	<b>10525</b>	<b>2555</b>	<b>499</b>	<b>1996</b>	<b>599</b>

Джерело: Gregoric A. Diaspora ownership and international technology licensing by emerging market firms [Electronic resource] / A. Gregoric, L. Rabbiosi, G. Santangelo // Journal of International Business Studies. – 2021. – Access: <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00324-y>.

За результатами аналізу можна відзначити чотири закономірності. По-перше, усі національні плани приділяють основну увагу економічним проблемам і політиці: темпам зростання, торгівлі, інвестиціям, доходам від експорту та зростанню продуктивності. По-друге, плани країн, переважно багатих на природні ресурси, чітко зосереджені на «структурній трансформації» їхніх відповідних економік шляхом сприяння диверсифікації економіки. У країнах Близького Сходу та Північної Африки зосереджено увагу на зменшенні залежності від природних ресурсів і створенні робочих місць, а молодь виділяється як група, яка потребує особливої уваги і підтримки з боку держави (після «арабської весни»). По-третє, плани країн Африки на південь від Сахари часто наголошують на інвестиціях, економічному зростанні та скороченні бідності, і також виділяють молодь і жінок як особливі групи, які потребують уваги. Невеликий підбір африканських національних планів розвитку (наприклад, Алжир, Еритрея, Зімбабве) наголошує на сильно націоналістичних темах, таких як корінізація економіки, підтримка національного суверенітету, самозабезпечення та опір зовнішньому втручання. Четвертим зауваженням, яке відрізняє сучасні плани від планів попереднього покоління, є увага, приділена загальним глобальним проблемам, таким як зміна клімату та навколишнє середовище, а також глобальним суспільним благам [41, С. 200–202]. Майже всі плани згадують зміну клімату та невизначеність, яку вона створює, як ризик, який плани стратегії повинні враховувати .

Загалом, на відміну від розбіжностей, які прослідковуються у формуванні національних стратегій розвитку, можна відмітити основні спільні питання, які піднімаються. Так, наприклад, за даними СОТ/ОБСЄ 24 країни віддають пріоритет конкурентоспроможності, 19 - диверсифікації експорту, а 18 - економічній інфраструктурі. Пріоритети певних національних планів відображають прагнення країн використовувати торгівлю з метою підвищення стійкості та диверсифікації ризиків, а також для посилення привабливості економіки для інвесторів. Наприклад, Гамбія надає пріоритет диверсифікації експорту, щоб відійти від традиційного експорту та

використати нові можливості в інших секторах, таких як кешью, птахівництво та переробка сільськогосподарської продукції [36, С. 53-56]. Для деяких країн виникли особливі обставини, які змінили їхні пріоритети. Наприклад, найважливішим пріоритетом Індонезії щодо допомоги для торгівлі сьогодні є аналіз, переговори та реалізація торговельної політики, що відображає необхідність інтеграції нових екологічних законів, (рис.1.1):

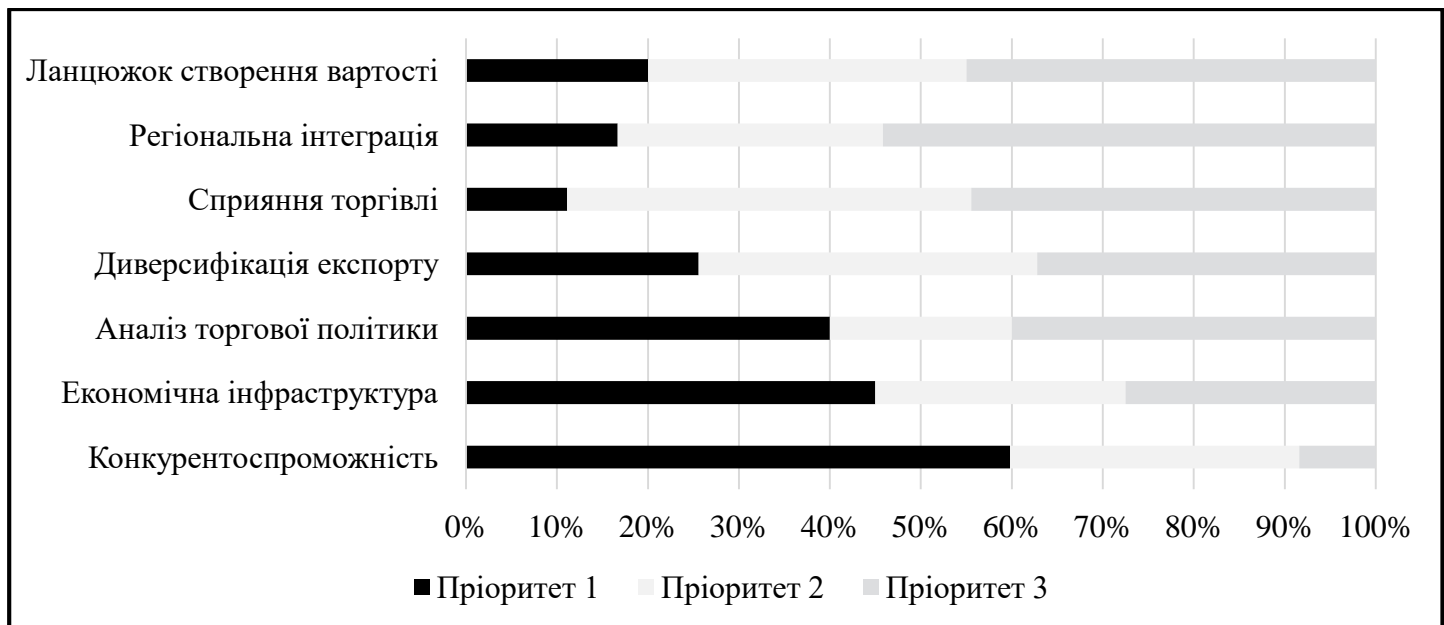


Рис.1.1 Пріоритетні напрямки економічної політики в країнах світу

Примітка. Побудовано автором за даними звіту СОР/ОБСЄ 2020 р.

Крім того, деякі країни, схоже, змінили напрямки розвитку, вважаючи, що ці пріоритети отримають фінансування. Кенія, наприклад, робить акцент на інфраструктурі, оскільки країни ОЕСР хочуть надати допомогу для розвитку інфраструктури. Відсторонення Фіджі від Секретаріату Форуму тихоокеанських островів і Співдружності вплинуло на торговельні відносини в регіоні та змусило Фіджі досліджувати нові ринки, зокрема в Азії, через ініціативу «Напрямок на північ». Міністерство закордонних справ і міжнародного співробітництва наразі розробляє першу в історії Фіджі Рамкову торговельну політику, яка буде керувати торговельною



та економічною політикою країни та сприятиме досягненню національних цілей, включаючи Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ). Рамкова програма визначатиме торгові та економічні інтереси Фіджі, як щодо товарів, так і послуг, на міжнародних ринках, а також цілі та стратегії, яких вона повинна дотримуватися в рамках своєї загальної програми сталого економічного розвитку. У Нігерії нові пріоритети розвитку означають, що державна політика дедалі більше зосереджується на якості зростання (з точки зору підвищення промислової продуктивності), ланцюгах вартості, інтенсивності зайнятості, створенні багатства та скороченні бідності. Спрощення процедур торгівлі розглядається як ключ до збільшення торгівлі, і воно перейшло до процесу стратегічного планування уряду «Бачення 2020» [36, С. 59-61]. Гана змінила свої пріоритети після відкриття та розробки нафти та природного газу, тоді як Суринам прагне бути менш залежним від мінерального сектора через його вразливість до шоків цін на сировинні товари. Головний пріоритет - випуск кінцевої продукції з вітчизняних надбань.

Отже, можна зробити висновок, що зараз у всьому світі відновився інтерес до комплексного національного планування, яке часто називається «новим» плануванням національного розвитку. Повернення до національного планування отримало дуже обмежений академічний чи політичний аналіз, але все ж воно має наслідки на те, як стратегії розвитку можна реалізувати та контролювати в окремих країнах. Нове національне планування стимулювалося кількома факторами: визнанням того, що ринки самі по собі не можуть координувати діяльність із розвитку та сприяти структурним перетворенням і появою домовленостей щодо глобальних цілей. Важливо підкреслити, що ця епоха значно відрізняється від епохи національного планування 1950-70-х років. Раніше національне планування розглядалось як інструмент розвитку, а не як гарантія розвитку.

Необхідно виділити чотири основні спостереження щодо «нового» національного планування розвитку та його значення як на практиці, так і в теорії. По-перше, немає жодних сумнівів у тому, що планування національного розвитку започаткувало нову

еру, коли планові документи більше не є самоціллю, а розглядаються як частина процесу комунікації та узгодження національних ідеалів із внутрішньою та зовнішньою політиками. По-друге, зрозуміло, що поява «нового» національного планування розвитку призвела до повернення «державного планування розвитку» як сфери, де технічний досвід має значну цінність. По-третє, результати дослідження свідчать про те, що, хоча багато країн демонструють здатність краще аналізувати, планувати та контролювати майбутню діяльність, ніж раніше, найменш переконливим є спосіб фінансування планів. Четвертий висновок полягає в очевидній потребі в подальшій детальній роботі з тематичних досліджень, які б могли допомогти зрозуміти деякі детермінанти спроможності держави та прихильності до національних планів після їх розробки, а також визначити шляхи підвищення як спроможності, так і стабільності.

Прогрес у досягненні національного планування у багатьох країнах значною мірою залежатиме від наявності надійних стратегій, спроможності реалізовувати узгоджені плани та зобов'язання виконувати плани. Саме з цієї причини появу «нового» національного планування слід розглядати як можливість для світової спільноти продовжити пошук шляхів покращення досягнення стратегій розвитку, забезпечивши наявність потенціалу для розробки надійних планів.

## **1.2. Параметри моделі «економічного прориву»**

У світі загалом після декількох економічних криз прослідковується тенденція до зростання досить жорсткої та нав'язливої націоналістичної економічної політики по всьому світу, що підвищує вірогідність того, що під час кризи країни будуть самотужки переслідувати свої інтереси, ймовірно, на шкоду світовій економіці в цілому. Новий економічний націоналізм середини 20 століття має кілька джерел: одне з них, очевидно, меркантилізм; інше - вчення про «національну ізоляцію», яке походить з наукової традиції Й. Фіхте [26, С. 828-830]. Меркантилістська традиція охоплює елементи, які

навряд чи можна знову зустріти у початковій формі в сучасному світі (такі як колоніалізм), але регулювання платіжних балансів і пошук повної зайнятості є реальністю наших днів. Економічний націоналізм був продуктом своєї епохи, оскільки надавав державам, які його впроваджували, виборний інструмент для досягнення проривного економічного зростання і, головне, для зміцнення глобальних позицій. Ліберальне тло глобалізації не стільки деформувало наявні можливості економічного націоналізму та специфіку його реалізації, скільки визначило поступову трансформацію його сутнісних форм. Рух до інтеграційних взаємодій на глобальному та регіональному рівнях, що супроводжується лібералізацією потоків товарів, капіталу та робочої сили, зростаючий попит на координацію політики урядів та тиск з боку регуляторних каркасів наднаціональних інституцій є факторами, які підвищують важливість пошуків варіантів національного самоствердження, альтернативи економічному націоналізму. Економічний патріотизм став новою версією економічного націоналізму, оскільки він замінив протекціонізм як основний інструмент зовнішньоекономічної політики ширшим інструментом впливу – неопротекціонізмом [57, С. 28-31].

Використання терміну «економічний патріотизм», на відміну від «економічного націоналізму» чи «неомеркантилізму», яскраво свідчить про різні джерела патріотичного втручання в економіку. Економічний патріотизм мав неявно протекціоністський характер в епоху свого початкового розквіту, намагаючись захистити «молоді» сектори економіки тарифною політикою та захистити їх від тиску іноземної конкуренції [50, С. 12-14]. Економічний патріотизм бере на себе відповідальність за економічні сектори, які, якщо їх стимулювати та підтримувати, були б здатні генерувати імпульси для економічного зростання в масштабах національної економіки, але він використовує гібридні інструменти регулювання, адаптовані до ліберальних умов, домінуючих у світовій економіці.

Однак, інструменти будь-якого підходу в чистому вигляді будуть несумісні з умовами співіснування країн, породженими сучасною фазою міжнародних економічних

відносин. Збільшення частки обробної промисловості, захист нових галузей промисловості та підприємств, їх підтримка у збільшенні експортного потенціалу та заохочення процесу індустріалізації, впровадження політики, спрямованої на стимулювання загального попиту з урахуванням його екологічних наслідків цілком можна втілити в реалії наших днів і відображає ідеологічні принципи економічної політики, наприклад, в країнах ОЕСР, (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Теоретичні основи економічного націоналізму ХХІ ст.

<b>Меркантилісти:</b>	<b>Лістіаністи</b>	<b>Кейнсіанці:</b>
– зростання акцій обробних галузей.	– захист нових галузей і слабких підприємств в конкурентному середовищі; – стимули процесу індустріалізації; – розумне втручання держави, здатне координувати необхідні процеси та встановити необхідні правила гри тощо.	– встановлення політики перерозподілу, політики підтримки попиту, врахування екологічного аспекту.

Джерело: Reznikova N. The policy of Economic Nationalism: from origins to new variations of economic patriotism [Електронний ресурс] / N. Reznikova, V. Panchenko, O. Bulatova // Baltic Journal of Economic Studies. – 2018.- С.279.

Класифікація теорій, що вплинули на формування економічного націоналізму як моделі економічного зростання має на меті синтезувати різні підходи та більшою мірою відобразити мінливі тенденції, що йому притаманні. Типи, форми прояву та рівні реалізації економічного патріотизму підкреслюють динамічний, а не статичний характер цього поняття [50, С. 39-40].

В той час, коли до інструментів консервативного економічного патріотизму відносяться класичні протекціоністські заходи (у повній відповідності до ідеології економічного націоналізму), спрямовані на внутрішній захист для подальшої експансії, та використовуються можливості захисного регіоналізму (коли його здійснюють

регіональні об'єднання, що мають наднаціональний характер), ліберальний економічний патріотизм реалізується шляхом використання інструментів неопротекціонізму, які не обмежуються регулюванням зовнішньої торгівлі, а зосереджені на стимулюванні економічної діяльності шляхом використання можливостей внутрішнього попиту та стимулів наднаціональної промисловості (що не слід плутати з промисловим сектором) [50, С. 41-42]. Аналіз вибраних теорій дає змогу окреслити найважливіші характеристики, а також визначити ті, що закладають основу економічного націоналізму, (табл.1.4):

Таблиця 1.4

Сутнісні складові економічного націоналізму з точки зору економічних теорій

<b>Меркантилісти</b>	<b>Лістіаністи</b>	<b>Кейнсіанці</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Сильна та незалежна промисловість;</li> <li>– Розвиток заводів;</li> <li>– Збільшення частки промисловості;</li> <li>– Фінансування підприємств з державного бюджету;</li> <li>– Регулювання виробництва (створення громадських підприємств)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– захист нових галузей і підприємств, слабких в умовах конкуренції;</li> <li>– Важливість колективної власності;</li> <li>– Функціональна роль держави як «енергетичного каталізатора» (потрібне втручання уряду в ході індустріалізації, щоб координувати відповідний процес, встановити правила внутрішньої гри тощо)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– автономність національної економічної політики;</li> <li>– Пріоритет національних фінансів;</li> <li>– узгодженість соціальної справедливості та економічної ефективності;</li> <li>– Налагодження політики перерозподілу, політики підтримки попиту, врахування екологічного аспекту)</li> </ul>

Джерело: Reznikova N. The policy of Economic Nationalism: from origins to new variations of economic patriotism [Електронний ресурс] / N. Reznikova, V. Panchenko, O. Bulatova // Baltic Journal of Economic Studies. – 2018.- С.279.

Оскільки економічний націоналізм передбачає явну перевагу індивідуальних національних цілей над глобальними колективними інтересами, відродження націоналістичної економічної політики в більшій частині світу, ймовірно, буде пов'язане з індивідуальними політичними реакціями, які можуть посилити потенційну рецесію. У той час багато хто вважав, що координація політики буде неможливою, але вони помилилися, коли уряди в усьому світі доклали спільних зусиль, щоб розгорнути

фіскальні та монетарні стимули. Сьогодні ризики, що існують, стосовно того, що країни не зможуть співпрацювати одна з одною у разі серйозної глобальної рецесії, не тільки виправдані, але й підкріплені помітним зростанням економічного націоналізму.

Особливий інтерес до національних стратегій та моделі «економічного прориву» викликаний, по-перше, пошуком більш ефективного шляху розвитку, на відміну від тих, що застосовувалися більш ніж чверть століття тому. Становлення прогресивних технологій та сучасне управління ними відбуваються у ході виробничого розвитку разом із появою нового знання. Прогрес відбувається на основі інновацій, сприяючи кардинальному підвищенню доходів та чистого прибутку суб'єктів господарювання. Можна коротко резюмувати, що проривна економіка – це економіка, заснована на проривних технологіях, які кардинально змінюють організаційно-управлінську систему господарювання.

Термін «проривна економіка» досить широко застосовується в західній літературі, особливо у контексті країн, що розвиваються та нових індустріальних країн. Таким чином, говорячи про прорив економіки, йдеться про прискорення економічного зростання, якого можна досягти через інноваційні зміни в управлінні. Логіка необхідних темпів зростання проста: вони мають бути тим вищими, чим нижчим є ВВП країни на душу населення [32, С. 21-22]. З урахуванням цих факторів проривна економіка може бути представлена як система соціально-економічних відносин суб'єктів господарювання спрямована на взаємозв'язок функціонуючих ланок (елементів) організаційно-управлінського виробничого ланцюжка, що дозволяє концентровано застосовувати енергію комбінованого знання сукупного працівника та штучного інтелекту.

Проривна модель економіки функціонує на основі наступних факторів: організаційно-управлінського нормативного забезпечення, яке максимально враховує вимоги системи економічних законів, наукових рекомендацій, національних традицій та передового досвіду; інвестиційно-інституційного потенціалу різноманіття форм та

видів власності, а також відповідних форм господарювання; концентрування інтелектуальних можливостей сукупного працівника у кожній із різних сфер науки, техніки, та виробництва на максимально пріоритетних науково-технічних напрямках; високопродуктивних методичних форм взаємодії між структурними підрозділами її організацій та їх зовнішніми партнерами, зокрема науково-виробничими, кластерними та іншими колективами [32, С. 26-27].

Створення умов для становлення проривної економіки – особливий вид діяльності держави, бізнесу та громадських організацій, що включає управлінський аспект. Він орієнтований на задоволення потреб та інтересів як реального сектора національного господарства, так і усього суспільства. Успішне становлення та розвиток моделі проривної економіки цілком можливі за умови, що це завдання є основою державної політики та важливих цільових національних програм країни. Це тим більше необхідно з огляду на те, що вона забезпечує масштабну підтримку всіх учасників даного процесу, всього народу. Без цілеспрямованого державного впливу практично не можна домогтися прориву, досягти необхідного ривка у впровадженні у виробництво нових досягнень науки і техніки в масштабах країни та управління цим інноваційним процесом [50, С. 201-203].

Для того щоб створити сприятливі передумови для організації моделі «економічного прориву», насамперед необхідно сформулювати сукупність умов, у яких культура, талант, знання, компетенції та високі технології перетворюються на основу розвитку суспільства, на якій цілком можливо готувати активні та висококваліфіковані кадри, що здатні творчо втілювати в життя нестандартні рішення. Саме тому держава, бізнес та громадські організації покликані виробляти взаємовигідну політику, реалізовувати стратегічні та тактичні заходи, що виходять з неї, у проривних сферах діяльності. Їх важливою функцією є також управління розвитком проривної економіки на стадіях: від формування попиту до його всебічного задоволення.

Основні аспекти стимулювання політики та моделі «економічного прориву» різняться залежно від національної стратегії та від країни до країни, (табл.1.5):

Таблиця 1.5

Світовий досвід впровадження моделей «економічного прориву»

Країна	- Політики та програми «економічного прориву» у технологічному та інноваційному напрямках;
Досвід Японії	- Політика розвитку електронно-товарної промисловості та автомобільної промисловості; - Програми пріоритетної підтримки інноваційної діяльності компаній, продукція яких випускалася на експорт; - Політика державних субсидій та низької ціни висококваліфікованої праці задля забезпечення конкурентоспроможності провідних японських корпорацій; - Політика стимулювання високої якості і порівняно невисоких цін на продукцію.
Досвід Індії	- Програми підтримки високорозвинених та привабливих кластерів бізнесу в технологічному просторі (про це свідчить поява Бангалору як центру для світового програмного забезпечення).
Досвід Швеції	- Створення Фондів підтримки високотехнологічного розвитку країни; - Програми підтримки та розвитку цифрових технологій та телекомунікацій для молодих підприємств малого бізнесу.
Досвід Сінгапуру	- Промислова стратегія розвитку технологічних кластерів Сінгапуру; - Політика підтримки зарубіжних високотехнологічних компаній.
Досвід Фінляндії	- Програми підтримки високотехнологічного експорту; - Політика сприяння та підтримки імпорту інформаційних і комунікаційних технологій провідних міжнародних компаній; - Державні програми підтримки та інвестиції приватного сектору в області адаптації нових технологій і Центрив розробок нової техніки; - Політика стимулювання експорту машин і технологій з Данії задля зниження імпорту сировини для потреб промисловості.
Досвід Південної Кореї	- Політика стимулювання розвитку технологій та інновацій задля збільшення нафтовіддачі так званих зрілих родовищ.

Джерело: Лігузова В. О. Світовий досвід державної підтримки інновацій [Електронний ресурс] / В. О. Лігузова, Ю. В. Баклаженко, Р. М. Гиря. – 2017.- С.37.

Наступні шість умов розвитку економіки є ключовими компонентами, що обов'язкові для моделі моделі «економічного прориву»:



1. Природні ресурси. Відкриття більшої кількості природних ресурсів, таких як нафта чи родовища корисних копалин, може прискорити економічне зростання, оскільки це зміщує або збільшує криву виробничих можливостей країни. Інші ресурси включають землю, воду, ліси та природний газ. Важко, якщо не неможливо, збільшити кількість природних ресурсів у країні. Країни повинні дбати про те, щоб збалансувати попит і пропозицію на обмежені природні ресурси, щоб уникнути їх виснаження. Вдосконалення землеустрою може покращити якість землі та сприяти економічному зростанню. Наприклад, економіка Саудівської Аравії історично залежала від її нафтових родовищ.

2. Фізичний капітал або інфраструктура. Збільшення інвестицій у фізичний капітал, такий як заводи, машини та дороги, знизить вартість економічної діяльності. Кращі фабрики та машини продуктивніші, ніж фізична праця. Ця вища продуктивність може збільшити вихід. Наприклад, наявність надійної системи автомобільних доріг може зменшити неефективність переміщення сировини чи товарів через країну, що може збільшити її ВВП.

3. Населення чи праця. Зростання населення означає збільшення кількості робітників або службовців, що означає більшу кількість робочої сили. Одним із недоліків надлишкового населення є те, що це може призвести до високого безробіття.

4. Людський капітал. Збільшення інвестицій у людський капітал може покращити якість робочої сили. Це підвищення якості призведе до покращення навичок, умінь і навчання. Кваліфікована робоча сила має значний вплив на зростання, оскільки кваліфіковані працівники більш продуктивні. Наприклад, інвестування в студентів або виділення субсидій академіям збільшить доступність працівників для висококваліфікованих робіт, які платять більше, ніж інвестиції в роботу «синіх комірців».

5. Технологія. Ще одним впливовим фактором є вдосконалення технологій. Технології можуть підвищити продуктивність за тих же рівнів праці, таким чином

прискоривши ріст і розвиток. Цей приріст означає, що заводи можуть бути більш продуктивними за менших витрат. Технологія, швидше за все, призведе до сталого довгострокового зростання.

б. Законодавство. Інституційна основа, яка регулює економічну діяльність, наприклад правила та закони. Немає конкретного набору інститутів, які сприяють зростанню.

Отже можна зробити висновок, що забезпечення «економічного прориву» визначається низкою факторів, серед яких: послідовна і довгострокова інноваційна політика, безкоштовна освіта, раціональне використання наявного інноваційного потенціалу, цільова підтримка технологічного потенціалу за ключовими секторами, що неспроможні самостійно швидко розвиватися; великі витрати на науку, робота в рамках діалогу держави і суспільства, посилення інноваційної інклюзії, ефективний розподіл іноземних інвестицій; наявність чіткої законодавчої бази в сфері інтелектуальної власності, створення інноваційних кластерів. Окрім того, слід додати, що успішне становлення і розвиток «проривної економіки» цілком можливі за умови, що це завдання є основою і державної політики, і важливих цільових національних та стратегічних програм економічного зростання. Політику ліберального економічного націоналізму цілком можна вписати в ландшафт ринкового фундаменталізму, оскільки вона не суперечить своїм основоположним принципам у прагненні усунути недосконалість (провали) ринку. Слід визнати, що лібералізм у зовнішньоторговельній політиці є результатом, а не причиною ефективною внутрішньої економічної політики держави і не основною альтернативою протекціонізму.

Серед основних параметрів моделі економічного прориву нових індустріальних кріан, варто зазначити наступні: підвищення рівня кількісних та удосконалення якісних параметрів виробництва, які виявляються в темпах росту виробництва продукту і покращенні його кількісних характеристик; розвиток організаційно-правових форм механізму функціонування господарської системи, що базується на широкому

використанні ринкових відносин; якісне покращення уречевлених факторів, включаючи науковий та виробничий апарат; удосконалення організаційно-управлінської діяльності у вигляді взаємодії робітників, засобів виробництва, технологій та природи.

### **1.3. Роль міжнародного економічного співробітництва в контексті реалізації моделі «економічного прориву»**

Людство активно виступає за різні форми співробітництва для можливо більш вільного доступу на світові ринки. Існування міжнародних організацій призводить до багатосторонніх форм співробітництва – це і міжнародні економічні організації різного рівня та напряду, це і нові види договорів. З появою держав виникло правове регулювання міжнародного економічного співробітництва та міждержавні відносини, основною формою яких є міждержавні торговельні відносини. Сучасна світова економіка змінюється щодня завдяки розширенню економічної співпраці різних країн [50, С. 13-15].

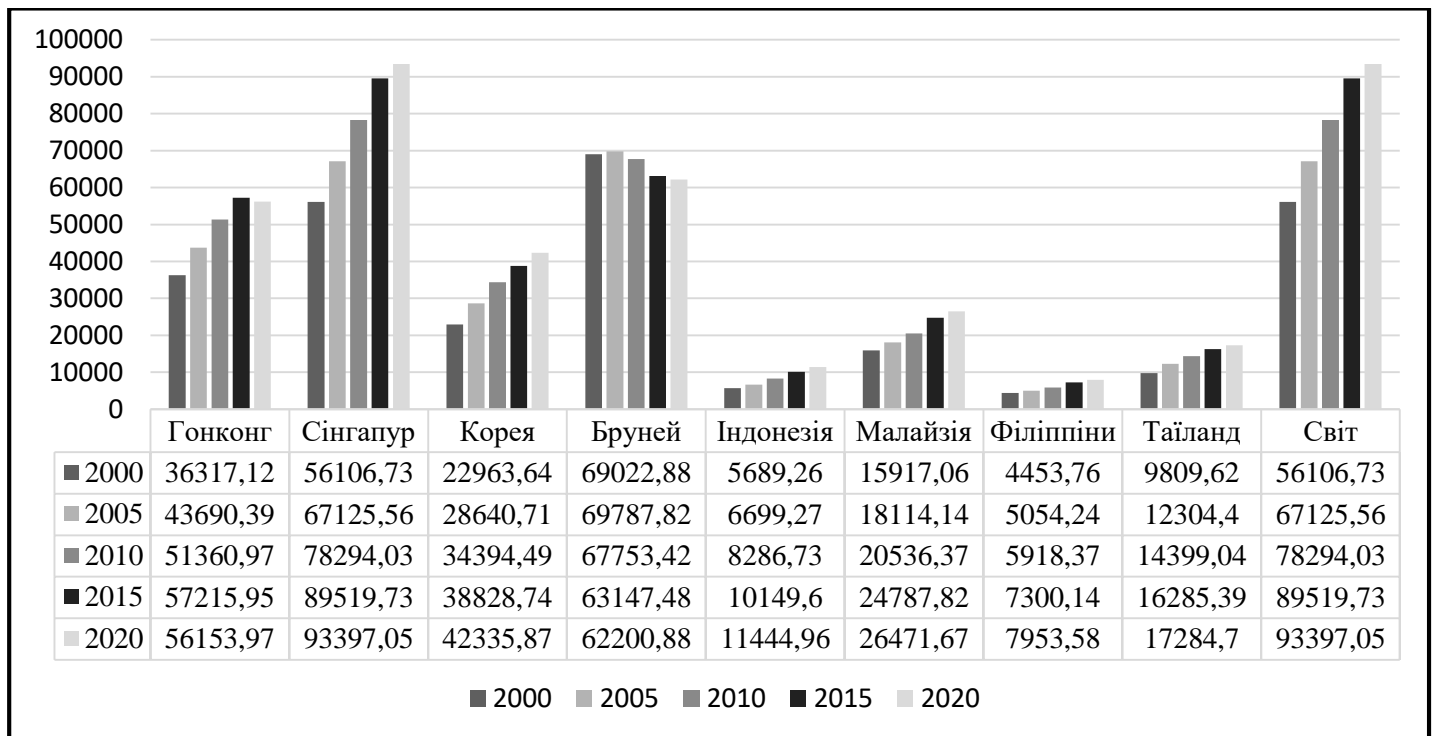
Економічні відносини між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, завжди спричиняють нові ризики та перешкоди. Прихильники більш інтенсивної співпраці між країнами наголошують на економічному порядку, заснованому на принципах вільної торгівлі, в якому філософія взаємозалежності відіграє головну роль. Згідно з цим підходом, передбачається, що переміщення ресурсів з індустріальних країн призведе до економічного зростання в країнах, що розвиваються. Як наслідок регіоналізму з кінця 20-го століття, світова економіка була розділена на три осі: Європейський Союз (ЄС), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) і Східно-Азійський економічний регіон. З глобальної точки зору, дві основні осі регіонального співробітництва (ЄС і НАФТА) досягли блокової економіки на вищому рівні; вони займають 40% світового обсягу торгівлі, що дозволяє їм контролювати великий обсяг світової торгівлі [57, С. 23-24]. До речі, на відміну від країн ЄС і НАФТА,

Східно-Азійський блок поставлений у досить невігідне становище. Зокрема, економічне співробітництво ще не завершено через низку історичних і політичних відносин між країнами.

Необхідно проаналізувати економічні показники нових індустріалізованих економік Сінгапуру, Тайваню, Гонконгу та Південної Кореї за останні кілька десятиліть, щоб прослідкувати особливості розвитку економіки із застосуванням моделі економічного прориву, (табл.1.6):

Таблиця 1.6

Показник доходу на душу населення країн - «азійських тигрів», (млрд.дол.США)



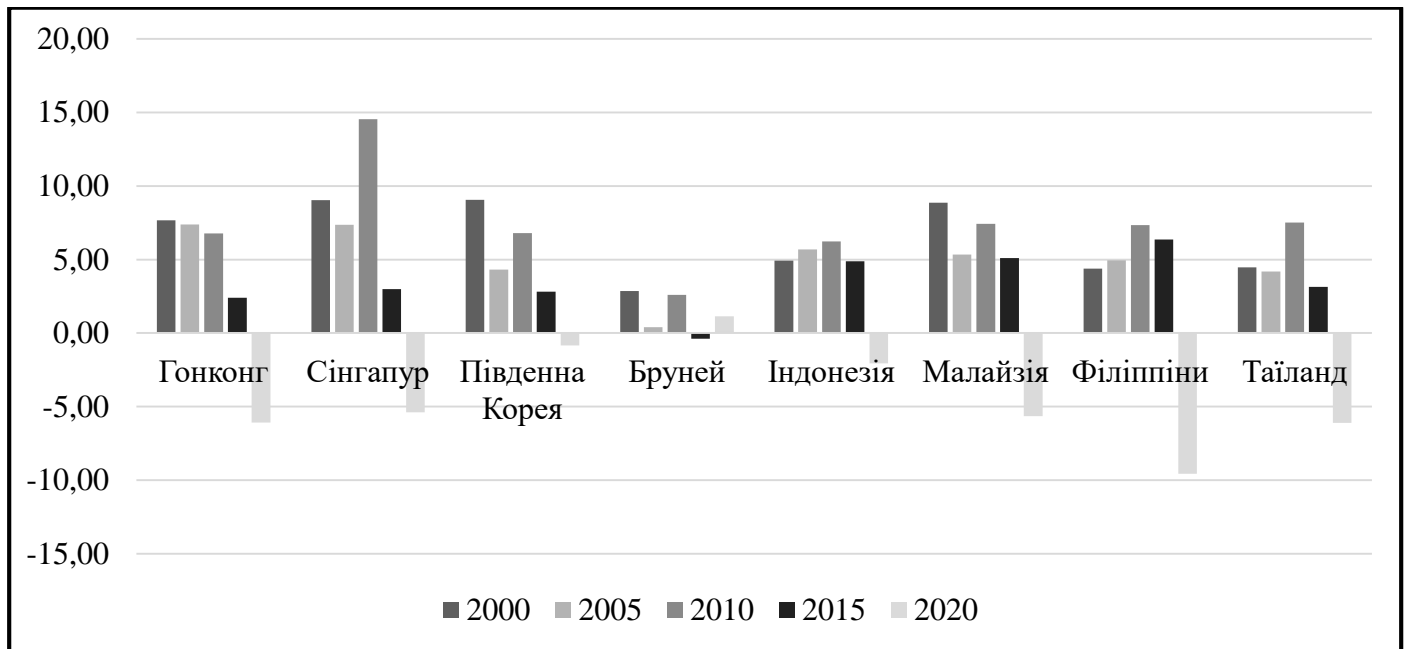
Джерело: Складено автором за даним сайту theglobaleconomy.com

Добре відомі історії успіху таких нових індустріальних країн, як Південна Корея, Тайвань, Гонконг і Сінгапур, відомих як азійські «тигри». Швидке та стійке зростання міжнародної торгівлі вже давно є ознакою успішних стратегій зростання та моделі

«економічного прориву» в Східній Азії. За останню чверть століття частка цих країн у світовому експорті зросла більш ніж утричі за останні десятиліття, (табл.1.7):

Таблиця 1.7

Економічне зростання (зростання ВВП) «азійських тигрів», (%)



Джерело: Складено автором за даним сайту [theglobaleconomy.com](http://theglobaleconomy.com)

Багато було сказано про їхній взірцевий економічний успіх, але мало написано про економічні чинники їхнього успіху та уроки, які можна винести для країн з перехідною економікою. У контексті зростання міжнародної економічної співпраці та інтеграції економіки, що розвиваються, стикаються зі зростаючим конкурентним тиском, який, як вважають, становить серйозну загрозу їхнім зусиллям з індустріалізації та економічній безпеці, коли вони відкривають свої ринки. З іншого боку, вони також бачать економічну можливість в економічній інтеграції. Оскільки глобалізація та економічна співпраця стають основним напрямком економічного розвитку, все більше і більше країн починають розглядати, як адаптуватися до нового середовища та скористатися можливостями для збагачення своєї економіки. Таким чином, як отримати найбільшу

вигоду від економічної інтеграції та глобалізації з найменшими витратами, є центральним питанням, яке стоїть сьогодні перед новими індустріальними країнами [44, С. 33-35].

Економічна співпраця для країн, для яких характерною є модель «економічного прориву», з точки зору лібералізації торгівлі та всеосяжного впровадження ринкових реформ, відкриває величезні економічні можливості експорту для розширення доступу на ринок, більшого припливу іноземного капіталу та створює інші переваги, пов'язані із посиленням міжнародної конкуренції. Зв'язок між зростанням експорту та економічним зростанням підтверджується низкою перехресних емпіричних досліджень. Зв'язок може бути як прямим, так і непрямим. Оскільки експорт є основним компонентом національного виробництва в сенсі національного обліку, збільшення експорту означає збільшення валового внутрішнього продукту (ВВП). Непрямий зв'язок полягає у безпосередньому впливі на продуктивність. Продуктивність підвищується в результаті ефекту розподілу ресурсів, зовнішніх ефектів і більшої імпортової спроможності. Ефект розподілу ресурсів стосується більшого використання потужностей, викликаного зовнішніми ринками, і більш швидкого переміщення ресурсів із низькопродуктивних секторів у високопродуктивні.

Однак існують можливі ризики та небезпеки, пов'язані з економічною співпрацею. Одним із можливих ризиків є втрата національного контролю та регулювання над певними галузями, що призводить до зміцнення ринкової влади транснаціональних компаній (ТНК) на шкоду добробуту споживачів і працівників. По-друге, існують потенційні короткострокові витрати на адаптацію, характерні для економік. Безробіття вже стало серйозною проблемою в багатьох країнах з перехідною економікою. По-третє, це матиме значні фіскальні наслідки [33, С. 13-15]. Роль податків на міжнародну торгівлю як основного джерела державного доходу втратить свою значимість, і це може спричинити бюджетні проблеми для урядів. По-четверте, ще однією потенційною проблемою є зростаючий тиск, який чинитиметься на їхні існуючі інституції, оскільки

вони вступають у тісніший контакт із відносно ліберальними режимами інших країн. Ліберальна концепція приватної власності та вільного ринкового підприємництва посилюватиме тиск на нинішню систему власності та домінуючу роль уряду в перехідних економіках [54, С. 1058–1059].

Країни Азії підтримували надзвичайно високі темпи зростання за регіональними та міжнародними стандартами та досягли високих стандартів життя порівняно з іншими країнами. Слід підкреслити, що незважаючи на те, що постійне зростання міжнародної торгівлі, викликане впровадженням експортно-орієнтованої політики, було характерною рисою цих економік, вони спочатку прийняли політику імпортозаміщення, а потім експортно-орієнтований підхід із вибіркоким протекціонізмом. Повний перехід до зовнішнього та орієнтованого на експорт режиму торгівлі відбувся лише після впровадження певних реформ у сільському господарстві та розвитку людських ресурсів, що забезпечило міцну основу для вигідної економічної інтеграції. Так, наприклад, заради сприяння згуртованості та економічної інтеграції, підвищення конкурентоспроможності і забезпечення стійкості була створена Асоціація держав Південно-Східної Азії. На сьогодні сукупний економічний розмір країн-членів АСЕАН становить 3,2 трильйона доларів, що робить асоціацію п'ятою за розміром економікою світу, яка має можливість стати четвертою за величиною до 2030 року [92].

З огляду на весь економічний потенціал АСЕАН, її здатність впливати на економічну інтеграцію є критичною проблемою. У міру того, як країни все більше інтегруються, співпраця посилюється, підвищуючи економічну продуктивність АСЕАН. Асоціація має на меті створити єдиний ринок і ключову виробничу базу для світової економіки. Вільний потік товарів, послуг, інвестицій, капіталу та робочої сили в АСЕАН сприяє зростанню регіональних виробничих мереж і зміцненню внеску АСЕАН у глобальні ланцюжки поставок [39]. Об'єднання АСЕАН виступає також як асоціація, де переважає особлива модель співпраці, що характеризується мінімізацією недоліків глобалізації. Завдяки такій моделі інтеграційних зв'язків країнам південно-Східної Азії

вдається уникнути низки ефектів, які негативно позначаються на стабільності і динаміці національного розвитку і розвитку інтеграційного об'єднання АСЕАН. В цілому позиціонування країн у інтеграційному об'єднанні АСЕАН базується на солідаристській концепції, в основі якої лежать принципи дотримання вимог міжнародного права, паритетності відносин в міжнародній політичній і економічній сфері, суверенності внутрішньої політики [66]. Це прямо пов'язується із розбудовою стійкої і самодостатньої конкурентоспроможної національної економіки та є прикладом схеми, за якою будують свої відносини країни «НК».

Оскільки тенденція до відкритості економік продовжувала розвиватись, інформація ставала все більш важливою. Певною мірою результат міжнародної конкуренції визначається саме наявністю інформації. Було стверджено, що фірми в країнах, що розвиваються, стикаються з вищими транзакційними та інформаційними витратами. У принципі, вищі транзакційні та інформаційні витрати, пов'язані з інвестиціями, негативно вплинуть на реакцію виробників на лібералізацію торгівлі. Гонконг, Тайвань, Сінгапур і Південна Корея створили добре розвинену систему Інтернету для полегшення обміну інформацією та операцій між окремими особами та компаніями. Південна Корея створила так звану мережу «B2B», або «бізнес для бізнесу», щоб допомогти компаніям здійснювати електронні транзакції або «електронний бізнес». Використання Інтернету в бізнес-цілях також широко використовується в Сінгапурі. Ще одним важливим фактором є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Загалом існує дві сторони ПІІ: одна - це вхідний потік ПІІ, а інша - вихідний потік [53, С. 580–582]. Приплив ПІІ приносить багато переваг, а саме забезпечити можливості працевлаштування для місцевого населення, залучити технології, залучити фінансові ресурси, стимулювати попит на товари місцевого виробництва та допомогти вітчизняним компаніям утвердитися на місцевому та міжнародному ринках. Однією з важливих переваг, яку ПІІ можуть принести приймаючій країні, є передача технологій від іноземних інвесторів місцевим компаніям, таким чином підвищуючи загальну продуктивність приймаючих



країн. Передача технологій може відбуватися через прямі та непрямі канали. Прямий канал залежить насамперед від двох факторів. По-перше, це кількість технологій, які фактично передаються від материнської фірми до її філії в приймаючій країні. Другий залежить від обсягу інноваційної діяльності, фактично здійснюваної філіалом у приймаючій країні. Непрямий канал відноситься насамперед до ефектів зв'язку, ефектів демонстрації та ефектів посилення конкуренції. Однак передати технологію важко здійснити, враховуючи загальне небажання іноземних інвесторів ділитися технологією з приймаючими країнами, якщо ця передача призведе до втрати ринкової влади або конкурентної переваги. Тому для приймаючих країн важливо розробити ефективні засоби передачі технологій.

Після азійської фінансової кризи Гонконг, Тайвань, Сінгапур і Південна Корея були сповнені рішучості зберегти свою макроекономічну політику незмінною та регулювати економічне середовище. Уряд Сінгапуру продовжував проводити раціональну та зважену макроекономічну політику та підтримувати фіскальну дисципліну та стабільний сінгапурський долар. Що стосується торговельної політики, уряди повинні використовувати своє членство у Світовій організації торгівлі (СОТ) для підтримки своєї конкурентоспроможності [53, С. 401–402]. СОТ дає країнам право поступово лібералізувати свій внутрішній ринок, щоб зменшити витрати на лібералізацію торгівлі. Це включає перехідний період; додаткова гнучкість для країн, що розвиваються, і найменш розвинених країн; та захисні заходи. Уряди можуть використати цей перехідний період для зміцнення конкурентоспроможності своїх галузей, щоб впоратися з лібералізацією торгівлі.

Отже, людство давно активно виступає за різні форми співробітництва для можливо більш вільного доступу на світові ринки, а з появою міжнародних організацій процес створення багатосторонніх форм регулювання співпраці пішов швидше: укладаються нові види договорів, створюються численні міжнародні економічні організації, з'являються нові види договорів. Створюються спеціальні міжнародні

економічні організації для підтримки глобальної фінансової стабільності, надання допомоги у реконструкції та відновленні зруйнованої війною економіки країн після Другої світової війни, стабілізації міжнародних цін на товари та встановлення ліберального торгового режиму, формування різних торговельно-економічних блоків, зон вільної торгівлі, координації економічної та соціальної роботи на глобальному та регіональному рівнях.

Економічний успіх окремих груп країн дає деякі уроки щодо того, як справлятися з проблемами, пов'язаними з процесом економічної інтеграції та співпраці, і як отримати від цього користь. Ці виклики створюють серйозне занепокоєння серед інших нових індустріальних країн, тому спостерігаються певні ознаки коливань і амбівалентності у виконанні їхніх зобов'язань у рамках регіональної економічної інтеграції, а також відсутність чіткої та комплексної програми лібералізації торгівлі. Але досвід «азійських тигрів» показує, що це один із найкращих варіантів для швидкого економічного зростання та розвитку. Прийняття експортно-орієнтованої стратегії, за якої підприємства можуть працювати на основі своїх природних порівняльних переваг, значною мірою спричинило їхні чудові економічні показники. Крім того, допомога, що надається цим вибраним галузям, зазвичай у формі субсидій, спрямована на те, щоб допомогти їм стати конкурентоспроможними на міжнародному рівні. Ця орієнтація назовні поставила ці галузі під дію дисципліни ринку та сил глобальної конкуренції. У процесі виконання зобов'язань щодо економічної інтеграції очікується сильний спротив галузей, які протягом тривалого часу користуються державним захистом. Відсутність чіткості, прозорості та послідовності у формулюванні та впровадженні національної політики також спонукає ті галузі, які мають власні інтереси, лобіювати та впливати на напрямок торговельної політики. Існує тенденція, коли уряди враховують свої інтереси та приймають певну політику, несумісну із загальною орієнтацією на торгівлю, або повертаються до старої політики індустріалізації, спрямованої всередину країни. Крім наявності політичної волі для проведення необхідних ринкових і торговельних реформ,

уряди країн з економікою, що розвивається, повинні вчитися на досвіді успішних країн з проривною моделлю економіки Східної Азії та повторювати їхній успіх.

## **Висновки до розділу 1**

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити чотири основні спостереження щодо «нового» національного планування розвитку та його значення як на практиці, так і в теорії. По-перше, немає жодних сумнівів у тому, що планування національного розвитку започаткувало нову еру, коли планові документи більше не є самоціллю, а розглядаються як частина процесу комунікації та узгодження національних ідеалів із внутрішньою та зовнішньою аудиторією. В епоху визначення стратегій ця зміна відкриває можливості для забезпечення більш обґрунтованої відповіді на глобальні виклики, закликає до більш залученої взаємодії держави з громадянами у стратегії, планах, політиці та її реалізації. По-друге, поява «нового» національного планування розвитку призвела до повернення «державного планування розвитку» як сфери, де технічний досвід має значну цінність. Це створило нові можливості для підвищення влади держави та еліти як «власника» національних планів розвитку. По-третє, результати дослідження свідчать про те, що, хоча багато країн демонструють здатність краще аналізувати, планувати та контролювати майбутню діяльність, ніж раніше, проблемним аспектом є вибір способу фінансування планів.

Правильний вибір національної стратегії розвитку може допомогти країні втілити модель «економічного прориву», яка визначається низкою факторів, серед яких: послідовна і довгострокова інноваційна політика, безкоштовна освіта, раціональне використання наявного інноваційного потенціалу, цільова підтримка технологічного потенціалу за ключовими секторами, що неспроможні самостійно швидко розвиватися; великі витрати на науку, робота в рамках діалогу держави і суспільства, посилення інноваційної інклюзії, ефективний розподіл іноземних інвестицій; наявність чіткої

законодавчої бази в сфері інтелектуальної власності, створення інноваційних кластерів. Окрім того, слід додати, що успішне становлення і розвиток проривної економіки цілком можливі за умови, що це завдання є основою і державної політики, і важливих цільових національних та стратегічних програм економічного зростання. Політику ліберального економічного націоналізму цілком можна вписати в ландшафт ринкового фундаменталізму, оскільки вона не суперечить своїм основоположним принципам у прагненні усунути недосконалість (провали) ринку. Слід визнати, що лібералізм у зовнішньоторговельній політиці є результатом, а не причиною ефективної внутрішньої економічної політики держави і не основною альтернативою протекціонізму.

Економічний успіх окремих груп країн дає уроки щодо того, як справлятися з проблемами, пов'язаними з процесом економічної інтеграції та співпраці, і як отримати від цього користь. Ці виклики створюють серйозне занепокоєння серед інших нових індустріальних країн, тому спостерігаються певні ознаки коливань і амбівалентності у виконанні їхніх зобов'язань у рамках регіональної економічної інтеграції, а також відсутність чіткої та комплексної програми лібералізації торгівлі. Але досвід «азійських тигрів» показує, що це один із найкращих варіантів для швидкого економічного зростання та розвитку.

## РОЗДІЛ 2

### НОВІ ІНДУСТРІАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ ЯК ФЕНОМЕН СУЧАСНОГО ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

#### 2.1. Нові індустріальні країни («НІК») у сучасній світовій економіці та світогосподарських зв'язках

В сучасну епоху, коли світова економіка більш інтегрована, ніж будь-коли в новітній історії, країни з економікою, що розвивається, ще більше залежать від зовнішніх ресурсів з метою досягти темпів зростання, достатніх для вирішення глибоко вкорінених проблем. З ліберальними режимами торгівлі, які зараз діють у більшості країн, що розвиваються, економічне зростання забирає більший обсяг імпорту, ніж у минулому. Проте спроби закрити платіжний розрив за рахунок збільшення експорту до розвинених країн стикаються перешкодами, такими як повільні ринки, несприятливі зміни в умовах торгівлі та протекціонізмом. Як наслідок, збереження імпульсу зростання все більше залежить від залучення будь-якого іноземного капіталу. Таким чином, залежність від гарячих грошей стала нестабільною опорою економічного зростання та розвитку багатьох країн [57].

Нові індустріальні країни також наполегливо намагаються, часто ціною значних витрат, тісніше інтегруватися у світову економіку, але протекціонізм у розвинутих країнах заважає їм повною мірою використати наявну чи потенційну конкурентну перевагу. Слово індустріальний відноситься до регіону з розвинутою промисловістю, сюди входять технологічні підприємства, промисловість та інші галузі, які сприяють економічній активності в регіоні. Інший термін, пов'язаний з індустріалізацією, – «нова індустріальна країна». «Нові індустріальні країни», (далі - «НІК») - група країн, що розвиваються, які за останні десятиліття здійснили якісний перехід у своєму соціально-

економічному розвитку [46]. За короткий час економіка цих країн здійснила перехід від відсталої, характерної для країн, що розвиваються, до високорозвинутих. Це термін, створений економістами та політологами для опису країн з економічним розвитком, який знаходиться між класифікаціями Першого світу та країн, що розвиваються. Країни, які класифікуються як «НІК», мають швидке економічне зростання, зумовлене експортом, і міграцію працівників із сільської місцевості до урбанізованих регіонів.

Крім того, термін «нова індустріальна країна» відноситься до підкатегорії країн, які все ще розвиваються, але демонструють більший економічний ріст порівняно з іншими країнами, що розвиваються. Країни «НІК» постійно розвиваються та ростуть шляхом індустріалізації та урбанізації. Концепція «НІК» отримала широке визнання в 1970-х роках. Протягом цього періоду азійські країни - також відомі як «чотири азійські тигри» - Сінгапур, Гонконг, Південна Корея та Тайвань, домінували в економічному процвітанні та технологічних інноваціях. Чотири країни продемонстрували значне промислове зростання з 1960-х років, і зараз є промислово розвиненими країнами з економікою з високим рівнем доходу. «Азійські тигри» та інші країни, які зараз відносяться до «НІК», демонструють явні відмінності, які можна пояснити сумішшю високого валового національного доходу на душу населення, здорової експортно-орієнтованої економічної політики та прозорих політичних процесів [59, С. 556–558].

Процеси розвитку та економічного прориву країн, які згодом стали «НІК», не відбувались одночасно, або за певною послідовністю. За етапами розвитку економісти та політологи відносять країни до певної «хвилі». Так, наприклад, до нових індустріалізованих країн «першої хвилі» можна віднести: Гонконг, Республіка Корея, Сінгапур, Тайвань, Аргентина, Бразилія та Мексика. До «НІК» «другої хвилі» також відноситься ряд країн: Чилі, Індія, Малайзія, Таїланд; «третьої хвилі» – Індонезія, Туреччина; «НІК» «четвертої хвилі» – Іран, Філіппіни. Перспективними країнами для переходу до категорії «НІК», можна вважати наступні: Нігерія, Єгипет, Пакистан, Бангладеш, В'єтнам, (див.табл.2.1):

## Показники економічного розвитку «НК» станом на 2020 рік, (%).

Країна	ВВП (дол.США)	ВВП на душу населення (дол.США)	Зростання ВВП	Індекс людського розвитку
Китай	13.41 трлн.	9,608	6.57%	0.752
Індія	2.72 трлн.	2,036	7.05%	0.64
Бразилія	1.87 трлн.	8,968	1.11%	0.759
Мексика	1.22 трлн.	9,807	1.99%	0.774
Індонезія	1.02 трлн.	3,871	5.17%	0.694
Туреччина	766.00 млрд.	9,346	2.57%	0.791
Тайланд	487.00 млрд.	7,187	4.13%	0.755
Південна Африка	368.00 млрд.	6,377	0.79%	0.699
Філіппіни	354.00 млрд.	3,246	6.20%	0.699
Малайзія	354.00 млрд.	10,942	4.72%	0.802

Примітка. Складено автором за даними сайту: <https://worldpopulationreview.com>

Також, існує дві основні моделі «НК», це азійська та латиноамериканська. Різниця між моделями полягає в тому, що азійська модель орієнтована насамперед на зовнішні ринки, а латиноамериканська - на імпортозаміщення. Водночас у обох моделях є й спільні риси, такі як: високі темпи економічного розвитку, інвестиційна привабливість через дешеву робочу силу, політика, що заохочує освіту та якісну роботу, наступальна стратегія на світовому ринку, динамізм у науково-технічній сфері, тощо [59, С. 560–561]. Причиною виділення в окрему групу країн став різкий стрибок в економічному розвитку в таких країнах: Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Мексика, Аргентина, Бразилія. Крім того, ключовою особливістю нових індустріальних країн є наявність периферійної економіки кілька десятиків років тому, а зараз економіки цих країн мають величезне економічне зростання, яке дозволяє наздоганяти країн-лідерів.

Швидкий економічний розвиток «НК» у Східній Азії привернув велику увагу з усього світу. Відмінною рисою економічного розвитку азійських «НК» було і продовжує бути висока залежність від міжнародної торгівлі. Оскільки внутрішніх

заощаджень слаборозвинутих країн може не вистачати у загальному капіталі, необхідного для розвитку, використання іноземного капіталу може бути дуже важливим для полегшення та забезпечення економічного прориву. Згідно з більшістю наявних статистичних даних, експорт товарів і нефакторних послуг у відсотках від валового внутрішнього продукту становив 37% у Південній Кореї, 58% у Тайвані, 107% у Гонконгу та 176% у Сінгапурі. Економічне зростання азійських «НК» сповільнилося в 1985 році, експорт інших країн, що розвиваються, поступово став їх сильним конкурентом на міжнародному ринку. Через взаємозв'язок між торгівлею та зростанням, швидкий розвиток та факторні зміни експорту спричинили зміни у структурі виробництва [41].

Ще однією причиною поділу нових індустриальних країн на латиноамериканські країни та на країни Південно-Східної Азії є зовнішня політика. Наприклад, для азійських країн характерне фритредерство, а для країн Латинської Америки, що входять в категорію «НК», основою для збільшення зростання послужив протекціонізм і відсутність конкуренції з боку іноземних компаній. Завдяки цьому на цій території вдалося сформувати такі гіганти ТНК, як Petrobras (нафтогазова ТНК Бразилії), Vale (гірничодобувна компанія Бразилії), Sencosud (торгова компанія в Чилі), Grupo Vimbo (основна ТНК в харчовому секторі Мексики) [59, С. 560–561]. Всі вищевказані ТНК входять в рейтинг Global 2000, що показує силу економіки даних країни.

Крім того, додатковими відмінностями двох типів нових індустриальних країн є напрямки інвестицій. В азійських країнах капітал завжди був спрямований пріоритетно на обробну промисловість, і орієнтуючись на цей сектор та на створенні трудомістких підприємств для виробництва масової продукції будувалася економіка в цілому. Інвестиції в країни Латинської Америки були спрямовані на підтримку обробної промисловості в основному в торгівлі та сфері послуг, але при цьому основний акцент при економічному розвитку був зроблений на вдосконалення обробної та виробничої промисловості.



Значне місце посідає і вдмінність нових індустріальних країн за своєю історичною долею та типом розвитку. При групуванні «НК» можна виділити 6 типів розвитку та 4 кластери подібної історичної долі, з яких можна виділити лише 3 групи: 1 - Індія, Бангладеш, Єгипет, 2 - Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Гонконг, Малайзія, Таїланд, 3 - Бразилія, Мексика і, можливо, Аргентина. Усередині цих груп можна припустити, що відбувається зближення стратегій розвитку. Інші суттєві явища представлені окремими країнами, (див. Табл.2.2):

Таблиця 2.2

Матриця класифікації нових індустріальних країн за типами розвитку

Тип розвитку	1 кластер	2 кластер	3 кластер	4 кластер
Великі ризики і високе зростання	Китай	Н/д	Н/д	Н/д
Високі ризики і середнє зростання	Нігерія	Таїланд	Іран	Н/д
Середні ризики і високе зростання	Н/д	Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Гонконг,	Н/д	Малайзія
Середні ризики та високе зростання	В'єтнам	Індонезія	Н/д	Туреччина
Середні ризики та низькі темпи зростання	Чилі	Н/д	Бразилія, Мексика,	Аргентина
Низький ризик і середнє зростання	Індія, Бангладеш	Пакистан	Південна Африка, Філіппіни	Єгипет

Джерело: Woolcock S. The newly industrializing countries, trade, and adjustment in the OECD economies [Electronic resource] / Stephen Woolcock // Verlag Weltarchiv, Hamburg. – 2018. – Access: <https://www.econstor.eu/handle/10419/139719>.

Кожна країна та її економіка, що входять в категорію «НК», унікальна, та усі мають особливі характеристики, користуються різними можливостями та стикаються з певними проблемами. Однак «НК» мають також багато спільних рис. Протягом багатьох років ці країни зберігали постійне та значне економічне зростання, часто

швидкими темпами. Дохід на душу населення (середній дохід населення) також зростає, хоча не обов'язково такими темпами, як економіка в цілому.

Значна частина населення поступово залишила сільську місцевість і переїхала до міст у пошуках кращої роботи. Таким чином, існує велике міське населення, і часто можна побачити, як міста з населенням понад 10 або навіть 20 мільйонів людей, як-от Шанхай і Мумбаї. Переважна більшість населення має вищий рівень життя. У міру зростання економіки жителі бачать покращення інфраструктури, охорони здоров'я, освіти та багатьох інших сфер. Однак це тривалий процес, і часто проходять роки, перш ніж населення справді відчує прогрес [63].

Основним видом економічної діяльності є обробна промисловість; промислове виробництво орієнтоване на експорт. Прибуток, отриманий від експорту, реінвестується в місцеву економіку, що призводить до поступового зростання внутрішнього бізнесу та заробітної плати. У міру того, як стає доступним більше багатства, внутрішній попит зростає, що стимулює збільшення промислового виробництва. Китай виробляє всі види промислової продукції, близько 20% світового обсягу; тоді як Малайзія, Таїланд і Філіппіни переважно виробляють електроніку [62]. Туреччина, Мексика та Бразилія експортують величезні обсяги побутових товарів і транспортних засобів. Південна Африка здебільшого залежить від експорту мінеральної сировини та пов'язаної з ним промислової діяльності. Разом із промисловою діяльністю розширюються сектори торгівлі та послуг, щоб задовольнити зростаючий внутрішній попит. У деяких випадках туризм також розглядається як стратегічний вид діяльності для покращення внутрішнього споживання та залучення доходів від іноземних відвідувачів.

Отже, проведений аналіз «НК» у сучасній світовій економіці та світогосподарських зв'язках, дозволяє дійти наступних висновків:

1. «Нові індустріальні країни» - група країн, що розвиваються, які за останні десятиліття здійснили якісний перехід у своєму соціально-економічному розвитку, проте суттєво відрізняються за своєю історичною долею та типом розвитку.

2. У процесі їхнього активного розвитку виникли дві континентальні моделі: перша – азійська модель. Суть цієї моделі в тому, що розвиток національної економіки концентрується на зовнішньому ринку на основі запозичених технологій, із серйозною державною підтримкою; друга – латиноамериканська модель. Вона заснована на розвитку національної економіки та концентрується на імпортозаміщенні на основі залучення американських ТНК та ТНБ.

3. За типом розвитку використовувалися дві основні стратегії: експорт та імпортозаміщення. Експортна стратегія передбачає два види розвитку: сировинний і промисловий. Є також країни, які змінили свої стратегії і не скористалися повною мірою можливостями розвитку. Тільки одна країна - Китай, застосовує обидві стратегії одночасно і є новим потенційним лідером людського розвитку. 4. Динамічний аналіз змін темпів зростання протягом економічних циклів показав наявність 4 хвиль розвитку. 5. Вичерпання ресурсів промислового розвитку в найбільш розвинених «НІК» свідчить про те, що їм потрібна інша стратегія постіндустріального розвитку для встановлення паритету з країнами ОЕСР. 6. З чотирьох стратегій територіального розвитку стратегії експорту та імпортозаміщення є стратегіями промислового розвитку. Ліберальна стратегія є основною неоколоніальною стратегією глобального Заходу, спрямованою на збереження статус-кво. Тільки стратегія підвищення життєвого рівня дозволяє «НІК» перейти до постіндустріального розвитку. Ця модель мережевого суспільства, заснованого на споживацькій власності на засоби виробництва та прямій демократії.

## **2.2 Формування нових індустріальних економік як результат застосування моделі «економічного прориву»**

Багато економічних експертів роками шукали соціокультурні пояснення успіху азійських «НІК», тобто Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру та Гонконгу, досягнутого

в розвитку їхніх економік за останні три десятиліття. Хоча ці пояснення, безумовно, варті уваги, на сьогодні їх недостатньо. Загалом «НІК» привертають увагу всього світу з п'яти причин:

1. Існує майже однастайність у визнанні їх історіями успіху в промисловому розвитку та економічному зростанні.
2. Їх вважають можливими членами подібної до ОЕСР організації в Тихоокеанському регіоні.
3. Вони являють собою прихований, якщо ще не повністю сформульований виклик менш ефективним країнам і регіонам.
4. Не всі члени академічної спільноти визнають їх частиною нового центру влади, основою якого є Японія, і потенційної конкуренції з північноамериканськими та західноєвропейськими центрами влади у все більш багатополлярний світ.

Хоча нові індустріальні економіки, їхні суспільства та культури, безсумнівно, такі ж нікальні, як і будь-яка інша країна в цьому плюралістичному світі, вони містять набагато більше компонентів, які можна порівняти з тією чи іншою азійською чи «західною» економікою, суспільством чи культурою, ніж зазвичай припускається навіть представниками підходу загальної рівноваги до економічної теорії [77]. Навряд чи знайдеться компонент, як з точки зору дії, так і з точки зору структури, який не можна було б пояснити якоюсь «західною» теорією чи концепцією. Тільки бетонна суміш цих компонентів є унікальною для кожної з економік. Це те що, називається «непорівнянними композиціями порівнюваних компонентів». Проте, все ж виникає питання, що спільного є у цих країнах, що могло б пояснити таку видатну продуктивність.

У процесі написання кваліфікаційної роботи було з'ясовано, що загальним у розвитку «НІК» Азії та Латинської Америки були високі темпи зростання, які досягалися за рахунок високої норми накопичення, використання сучасних технологій, високої продуктивності праці. Стрімке зростання економіки зумовило збільшення абсолютних

обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП), зокрема і на душу населення. До найбільш значних чинників, які сприяли стрімкому економічному зростанню «НК», можна віднести такі: чинники виробництва (праця і засоби виробництва) і використання технологій; підтримка держави; інвестиції та експорт як основні рушійні сили розвитку; специфіка початкових умов «НК»; неекономічні чинники («азійські» цінності); сприятливі зовнішні умови [31, С. 430–431].

Розглядаючи економічну модель «нових індустріальних країн» та особливості її успішного розвитку, як правило, вказують на зовнішні та внутрішні чинники цієї моделі, що забезпечили їй гучний успіх. Об'єктивно характер цих двох груп чинників доповнюється гнучкою, збалансованою політикою уряду кожної із країн «НК». Процес індустріалізації «НК» можна поділити на чотири етапи: 1) розвиток імпортозамінних галузей; 2) створення експортного потенціалу та базових галузей; 3) розвиток наукомістких галузей; 4) інтеграція «НК» у світове господарство [31, С. 48–439].

Динамічний розвиток зовнішньоторговельних зв'язків «НК» із розвиненими країнами призвело до зростання впливу «НК» у світовій економіці. Про значну участь у процесі глобалізації свідчать високі квоти експорту та імпорту цих країн, зокрема у країн – «драконів» за сумарною вартістю експорту товарів «НК» перевершили провідні капіталістичні держави (крім Німеччини та США). На частку нових індустріальних країн припадає майже  $\frac{1}{2}$  всього експорту з країн. Наприклад, Бразилія успішно конкурує з Канадою на ринку виробництва деталей та комплектуючих для автомобілів та транспортних засобів, така конкуренція здійснюється на рівних умовах. За показниками конкурентоспроможності економічного розвитку «НК» займають провідні місця серед усіх країн світу. Якість експортної продукції, що постійно зростає, збільшення асортименту, застосування досягнень маркетингу, облік поточної та довгострокової кон'юнктури дозволяють компаніям з «НК» успішно завойовувати світові ринки [86, С. 265].

Провідною галуззю багатьох «НК» стала обробна промисловість, орієнтована на експорт, 15 країн товари обробної промисловості перевищують 50% їхнього експорту. Малайзію, Таїланд, Аргентину, Бразилію зараховують до «нових індустріально-аграрних країн», оскільки разом із розвинутою промисловістю вони мають сучасну базу сільськогосподарського виробництва та є великими світовими експортерами відповідної продукції. Так, Бразилія один із найбільших у світі виробників (близько 3 млн. т. на рік) та експортерів кави, цукрової тростини, какао-бобів, бананів та апельсинів, сизалю; інші важливі експортні культури – соя, бавовник, тютюн, кукурудза. У Малайзії основою сільського господарства є виробництво натурального каучуку, пальмової олії (одне з провідних місць у світі), какао-бобів, ананасів, перцю [83].

Для всіх перерахованих країн характерна присутність іноземного капіталу в економіці, причому його частка є найбільш значною у більш розвинених «НК». Вищий рівень розвитку є наслідком використання іноземних інвестицій у національній економіці. Так, іноземні кредити та позики, 70% яких становили інвестиції США за 20 років, з 1950 по 1970 роки, збільшилися з 0,6 млрд. дол.США до 28 млрд. дол.США [83].

Що стосується економічної моделі азійських «НК», то насамперед, варто відзначити культурні особливості східноазійських країн. Саме завдяки східній своєрідній культурі та менталітету їм вдалося досягти таких успіхів у своєму розвитку. Спільними рисами менталітету народів цього регіону (японців, корейців, китайців), зокрема, є: повага та беззаперечне підпорядкування владі; високий рівень освітніх стандартів (за оцінками міжнародних організацій інтелектуальний рівень молоді найвищий у Сінгапурі, Південній Кореї, Японії та Гонконгу); велика старанність та працьовитість; командний дух (вже відомий нам сюївізм); тісні сімейні зв'язки (так зване кумівство).

Також базою індустріалізації стало спочатку вкрай відстале текстильне виробництво. Країни регіону експортували на світовий ринок дешеву низькоякісну продукцію (одяг, взуття тощо). За рахунок невисоких цін, привабливого зовнішнього

вигляду (упаковки) широкого асортименту товарів їм вдалося знайти свою нішу на світовому ринку. Експортна виручка прямувала на модернізацію виробництва та, як у Японії, на розвиток нових секторів економіки. Велику роль економічному розвитку країн зіграла держава. Економічна стратегія уряду в післявоєнний період мало чим відрізнялася від класичного меркантилізму: стимулювався експорт та досить жорстко обмежувався імпортом. Політика протекціонізму, що включає митні та адміністративні бар'єри на шляху імпорту, захищала національних виробників від іноземних конкурентів. На внутрішньому ринку діяла політика імпортозаміщення: місцеві споживачі могли розраховувати лише товари місцевого виробництва. Такі обмеження сприяли прискоренню індустріалізації, захисту національних виробників, стимулювали експортне виробництво [28].

Іноземна валюта, отримана від експорту, витрачалася не так на імпортування товарів споживчого призначення, а йшла на закупівлі самого передового устаткування й технологій, що підтримувало процес індустріалізації. У ході індустріалізації стратегію економічного розвитку, пріоритетні галузі національного господарства, методи стимулювання експорту та захисту місцевих виробників від іноземних конкурентів – усе це визначало стратегію держави. Успіхи розвитку країн Південно-Східної Азії пояснюються, також, продуманістю дій їхніх урядів, правильним вибором пріоритетних галузей економіки, швидкою реакцією на кон'юнктуру світового ринку. Незважаючи на повномасштабне втручання держави в економіку, всі ключові рішення приймалися залежно від потреб та стану ринку на підставі ринкових законів. Гнучке поєднання політики протекціонізму з орієнтацією місцевих виробників на зовнішні ринки дало для країн регіону чудові результати.

Необхідно відзначити, що важливим методом підтримки привілейованих галузей та підприємств був їхній пільговий доступ до кредитів під досить низькі відсотки. Таким чином, було вирішено проблему браку капіталу підтримки стабільно високих темпів зростання економіки. У свою чергу, це стимулювало створення величезних компаній-

конгломератів, які спеціалізувалися відразу в кількох несуміжних галузях. Крім того, все ширше відкривався доступ місцевих компаній під гарантії уряду до зарубіжних кредитів, що створювало передумови для кризи 1990-х років.

Отже, основою формування міцної економіки «НК» та причиною економічного прориву послужила зовнішня торгівля (для азійських країн) та збільшення власного промислового потенціалу (поява нової обробної промисловості). Саме обробна промисловість вивела економіку цих країн до нового рівня. Крім обробної промисловості у формуванні економічного потенціалу нових індустріальних країн зіграли важливу роль інвестиції з інших і транснаціональних корпорацій (ТНК). Завдяки інвестиціям було створено окремі виробничі бази з використанням сучасних технологій, що дозволило стати експортерами готових товарів високої якості. Ще однією причиною інвестування в «НК» стала дешева наймана робоча праця, яка дозволила отримувати прибутковість від інвестування. Причини того, що саме азійські країни перші мали різкий стрибок в економічному зростанні, обумовлювався менталітетом і культурою корпоративного управління. Суб'єкти господарювання, зокрема фірми, були фундаментом економіки, а їх економічний розвиток формували економічне зростання для країни.

Характерною рисою «НК», крім сказаного вище, була також велика роль держави в економіці. Держава мала велику частку економіки, та активно займалася приватизацією державного майна і створенням експортно-виробничих зон, що є важливими ознаками застосування моделей економічного прориву.

Що стосується сучасної ролі у світовому господарстві, то завдяки раціональній політики щодо розвитку економіки, країни зуміли домогтися бажаного економічного зростання і представляють сьогодні групу економік, що успішно розвиваються. Крім цього нові індустріальні країни беруть активну участь у різних інтеграційних об'єднаннях (Меркосур, БРІКС та інші), що дозволяє далі збільшувати економічне зростання і підвищувати значущість країни для світової економіки.



На сьогоднішній момент можна відзначити вкрай швидкий розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, який вони тепер можуть собі дозволити так само, як і послаблення мобілізаційного тиску, оскільки стали конкурентноспроможними завдяки використанню моделі економічного прориву. Все це призвело до зростання значимості «НК» у світовій економіці, про що свідчить глибока включеність до міжнародного поділу праці, який у свою чергу підтверджується досить високими експортними та імпорнтними квотами, особливо в азійських країнах. Також вплив економік підтверджується часткою від світового товарообігу.

### **2.3. Тенденції розвитку та індикатори економічного зростання нових індустриальних країн**

«НК» у XXI столітті поєднує залученість у процес концентрації виробництва та капіталу, злиття банківського та промислового капіталу та формування національного фінансового капіталу. З цього складається широка монополістична структура. В свою чергу, процеси диференціації призвели до того, що «НК» відрізняються вищим темпом економічного зростання, ніж промислово розвинені країни, і вищим рівнем розвитку господарства порівняно з основною групою країн, що розвиваються. Це визначено розміром ВВП на одну людину, темпом зростання ВВП протягом року, обсягом експорту та інші показниками. За останні 15 років нові індустриальні країни уникли серйозних внутрішніх конфліктів, змогли налагодити торговельні зв'язки з іншими країнами, сформувати асортименти свого експорту та способи закріплення на міжнародних ринках [89].

Зовнішньоекономічні зв'язки «нових індустриальних країн» є найважливішою ланкою їхнього господарського розвитку. Основною формою таких зв'язків «НК» є зовнішня торгівля. Саме експортні доходи сприяли зростанню внутрішніх накопичень

та прискореної індустріалізації господарства. За останні 5 років частка готових виробів та послуг в експорті «НК» в середньому збільшилася на 20%, (рис.2.1):

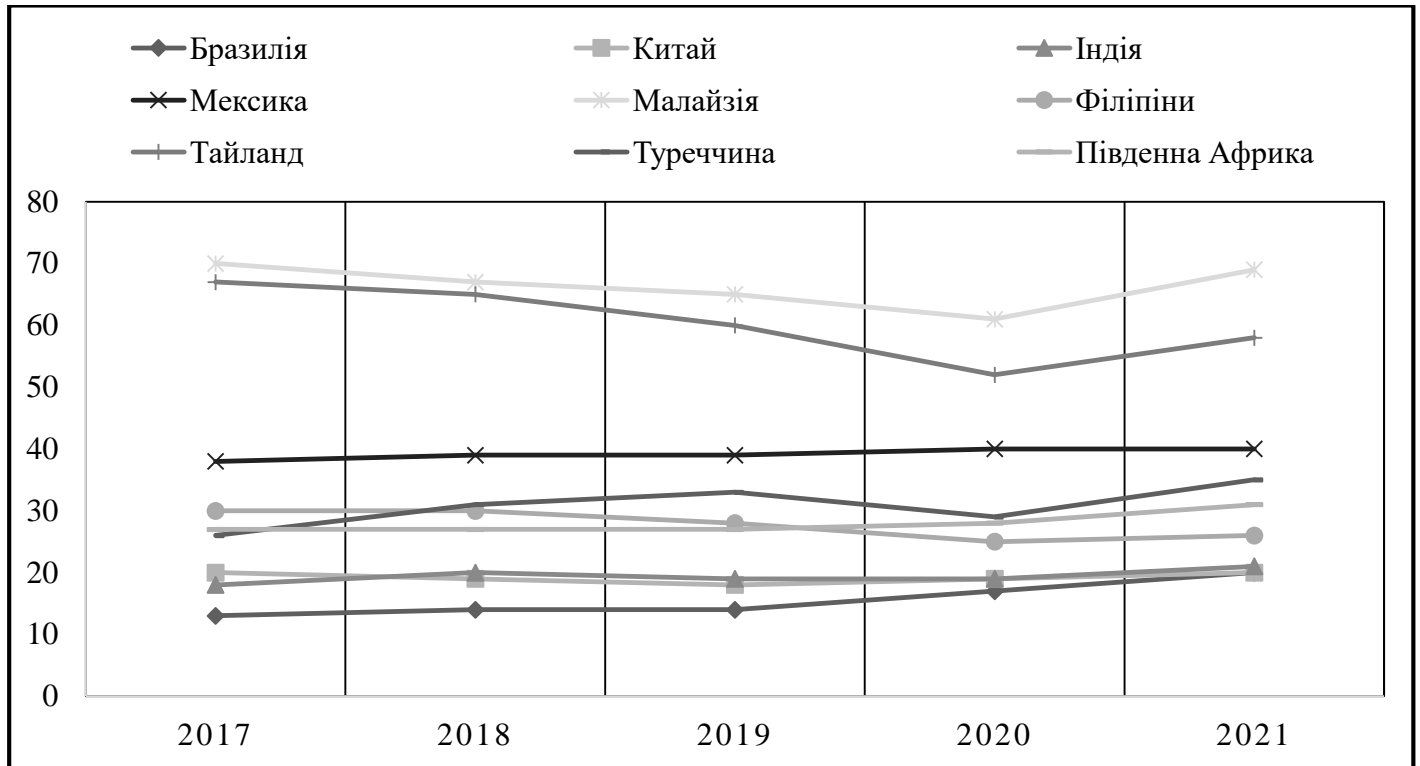


Рис. 2.1. Експорт товарів і послуг, (% ВВП)

Примітка. Побудовано автором за даними Світового Банку.

Рівень розвитку зовнішньої торгівлі її характер, структура та географічне спрямування визначають роль і місце цих «НК» у світовій системі господарських відносин. Зростання валютних доходів «НК» від експортного буму призвело до розширення імпорту товарів та послуг та використання їх для стимулювання економіки [89]. В силу безлічі факторів «НК» опинилися у сфері економічних і політичних інтересів капіталістичних країн, які спрямовували до цих країн майже половину всіх фінансових ресурсів, призначених у формі ПІІ. У латиноамериканських «НК», на відміну від азійських, здійснюється індустріалізація через заміщення імпорту внутрішнім виробництвом. У номенклатурі імпорту «НК» багато років переважають машини, обладнання та транспортні засоби. Другою за значимістю статтею імпорту

«НІК» є оброблені вироби, насамперед напівфабрикати для філій ТНК та місцевих фірм [60]. Як і експорт, імпорт «НІК» спрямовано переважно на розвинені країни. Темпи економічного розвитку більшості «НІК» значно перевищують аналогічні показники багатьох розвинутих країн. З виробництва окремих видів промислової продукції, зокрема наукомістких, «НІК» вийшли провідні позиції економіки. Це визначило їхнє прискорене зростання. Ще вищими темпами розвивається експорт із цих країн. В експорті окремих «НІК» зберігається значна частка сировинних товарів, (див.рис.2.2):

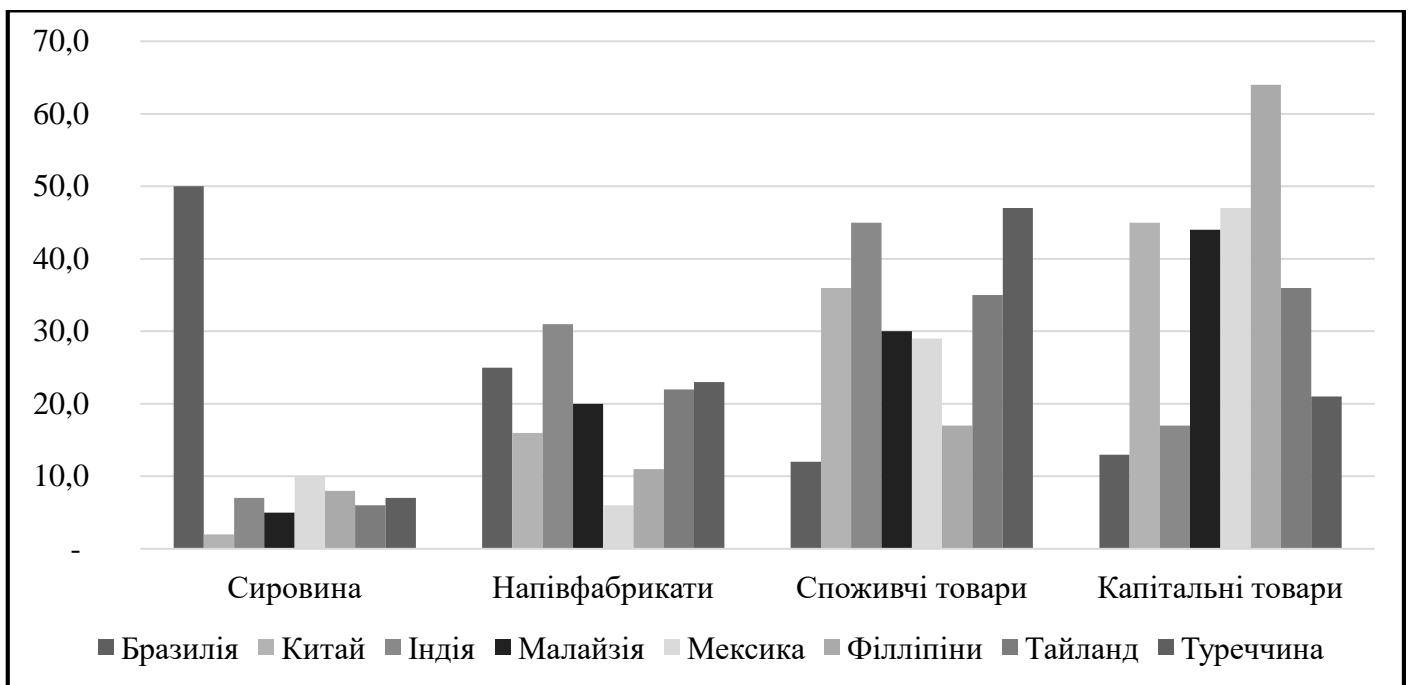


Рис. 2.2. Структура експорту «НІК» у 2020 р. (% ВВП)

Примітка. Побудовано автором за даними Світового Банку.

Важливу роль реалізації цієї стратегії грає держава. Саме держава визначає основні показники та цілі індустріалізації, розвиває соціальну та економічну інфраструктуру, захищає молоді галузі промисловості від зарубіжних конкурентів шляхом запровадження торгових бар'єрів. Перешкодою для перетворень соціально-економічного характеру є наявність у тієї чи іншої країни великого зовнішнього боргу. Він обмежує свободу дій держави, вибору власної стратегії розвитку. Наразі понад 10

країн не в змозі вчасно сплачувати відсотки із зовнішньої заборгованості. Швидке зростання економіки збільшило абсолютні розміри ВВП і душу населення. За цими показниками «НІК» загалом випереджає переважну більшість розвинених країн. У структурі ВВП досить велика питома вага внутрішніх накопичень, (див.рис.2.3):

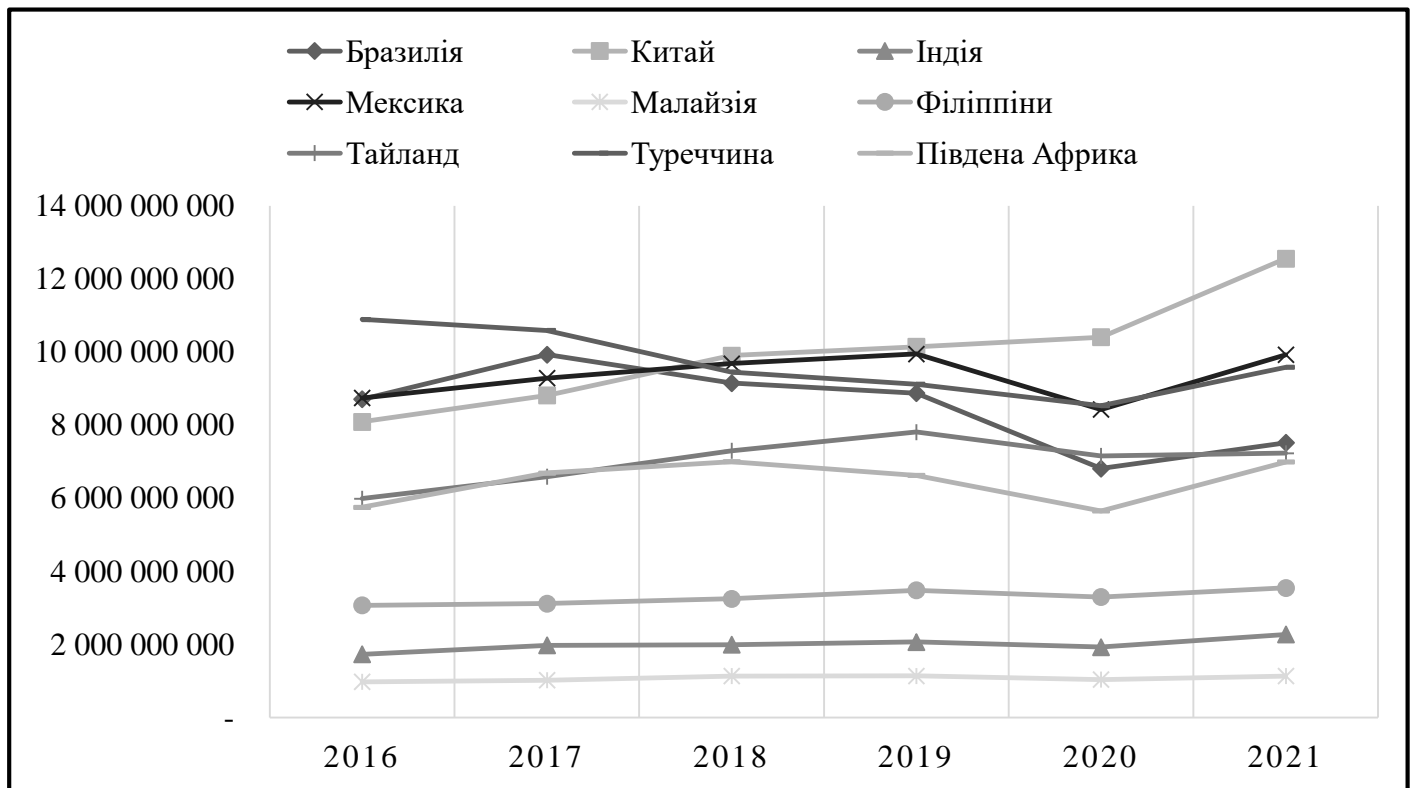


Рис. 2.3. ВВП на душу населення «НІК» 2016-2021 рр. (дол. США)

Примітка. Побудовано автором за даними Світового Банку.

У азійських «НІК» показник ВВП вищий, ніж у більшості індустріальних країн. Процес розширення зовнішньоекономічних зв'язків «НІК», їхня спеціалізація на експорті промислової продукції призвела до збільшення частки обробної промисловості. Це свідчить про розвиток основ зростання добробуту цих країнах. Сьогодні можна побачити як питома вага «НІК», у світовому експорті промислових виробів збільшилася в 3,8 раза, у тому числі в експорті машинно-технічної продукції – майже в 10 разів [86].

Це результат активного переміщення з розвинених держав трудоінтенсивних виробництв. Вдалося зміцнити свої позиції на світовому ринку лише експортерам промислових виробів, які поєднують переваги низької оплати праці з допомогою науково-технічних досягнень. Таким шляхом пішли «НК» «першої хвилі».

Для «НК» головними чинниками їхнього успіху є увага до освіти, високий рівень національних заощаджень, державна політика сприяння економічному зростанню, ставка на міжнародну промислову спеціалізацію та кооперацію. Азійські «НК» багато в чому повторили японську господарську модель. Однак тут більшу роль, ніж у Японії, відіграли закордонні ТНК. Створення експортного потенціалу було обумовлено виходом ТНК за межі національних кордонів та переміщенням з розвинутих країн до «НК» трудо-, енерго- та матеріаломістких виробництв, випуском масової споживчої продукції, яка відпрацювала свій життєвий ресурс у розвинутих країнах. Дещо інша ситуація в країнах Південно-Східної Азії на ринках торгівлі послугами: за обсягом обороту у цій сфері вони займають п'яте місце у світі після США, Німеччини, Великобританії та Японії (4,6% світового товарообігу) [85]. Але баланс послуг загалом у регіоні залишається негативним. У експорті послуг домінує туризм.

Напочатку XXI ст. помітно зріс обсяг торгівлі послугами між країнами Південно-Східної Азії, взаємних фінансових потоків у вигляді прямих і портфельних інвестицій, банківських кредитів. У регіоні значно розширилися обмін туристами та рух мігрантів – робітників. За прогнозами приплив іноземних капіталів у країни, що розвиваються, буде збільшуватися. Зростаюча динаміка прямих іноземних інвестицій багато в чому пояснюється переміщенням трудомістких, ресурсо- та енергоємних, і шкідливих для навколишнього середовища виробництв з розвинутих країн до країн, що розвиваються [81].

Слід охарактеризувати вплив ТНК на економічний розвиток «НК». ТНК вкладають прями іноземні інвестиції в країни, що розвиваються. Інтереси транснаціонального капіталу збігаються з національними інтересами країн, що

приймають, ТНК їм переваги в конкуренції на світовому ринку. Якщо ж суто економічні інтереси ТНК суперечать національним інтересам держав, що розвиваються, то ТНК використовують для захисту своїх інтересів міжнародні організації (МВФ, Світовий банк, ЮНЕСКО, ФАО, МОП та ін.), методи інформаційного тиску, економічні і навіть силові методи впливу з використанням військових та міжнародних поліцейських сил. Однак позитивний вплив діяльності ТНК на економічний прогрес у світі, що розвивається, швидкий розвиток відсталих регіонів збільшує їх попит на споживчі та інвестиційні товари індустриальних країн, що призводить до структурних змін [86]. В останні роки наголошується на тенденції до диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків «НК». Новим явищем у процесі став експорт підприємницького капіталу з «НК». Це важливий етап їх економічного розвитку, що визначає структурні зрушення економіки.

Таким чином, можна зробити висновок, що всі «НК» входять до складу розвинених країн. Вони показують найвищі темпи зростання та економічного розвитку, а настання глобальної кризи практично у всіх цих країнах не відбулося серйозних економічних спадів, а спостерігалось лише деяке зниження темпів економічного зростання. Примітно, що з усіх цих країн характерна експортоорієнтована стратегія, саме тому величезне значення мають у цій ситуації зовнішні ринки. Варто зазначити, що всі ці країни беруть активну участь у регіональній інтеграції, тут і ЛАІ, і МЕРКОСУР, і АСЕАН та ін [86]. Для деяких з цих країн характерний процес динамічної освіти власних транснаціональних корпорацій, які можуть успішно конкурувати з провідними транснаціональними корпораціями світу. Для нових індустриальних країн характерна особлива увага до науки та освіти, розвитку сучасних технологій, а також нарощування людського потенціалу.

У цих країнах найбільш активно розвиваються нові технології на основі кластерного підходу та частково аутсорсингу. Такі країни найбільш привабливі для транснаціональних корпорацій, оскільки вони пропонують недорогу робочу силу і

водночас мають значні сировинні ресурси, розвинений банківський і страховий сектор, а також сприятливий діловий клімат.

## **2.4. Інноваційна складова у розвитку економік нових індустріальних країн**

Інновації є основною рушійною силою довгострокового економічного зростання та сталого розвитку. Напрямок у бік інновацій має значення, оскільки технічні зміни не є нейтральними і, отже, мають значний вплив на соціальні, економічні та екологічні аспекти розвитку. У той час як країни з економікою з розвинутою економікою прискорюють темпи винахідницької діяльності в таких сферах, як ІКТ, біотехнології та інженерія, «НІК» також виявляють зацікавленість у інноваціях, навчанні, та нових технологіях. Проте, недостатня роль держави, низька науково-технічна інтенсивність і відсутність зв'язків університетів з промисловістю можуть обмежувати інноваційний потенціал. Міжнародна передача технологій є ще одним важливим фактором технічних змін у країнах, що індустріалізуються. Однак його посилення різниться в різних країнах через відмінності в політиці приймаючої країни, здатності до поглинання та через типи зовнішньоекономічної взаємодії, а також через невідповідність переданих іноземних технологій переважно з Глобальної Півночі. Враховуючи статус напрямку інновацій та їх рушійні сили, наступна технологічна революція, що розгортається, ставить перед «НІК» як виклики, так і можливості.

Інновації в «НІК», які часто є результатом поширення та адаптації НДДКР, а також переливу технологій із розвинутих економік, мають переважно поступовий характер. Тут демонструється диверсифікована картина: кілька країн з економікою, що розвивається, швидко досягають високих показників у сферах науки, капіталу та навичок, тоді як країни з низьким рівнем доходу більше покладаються на імпортовані технології, які залишаються невеликими, низькими та напівкваліфікованими [84].

В останні роки внесок досліджень і розробок (НДДКР) важко переоцінити. Кілька нових індустріальних економік, таких як Бразилія і Китай, ретельно зайнялись питанням, пов'язаним із дослідженнями та інноваціями [84]. Корея сьогодні є однією з найуспішніших «НІК», яка зосередилася на дослідницькій діяльності. У 2021 році інтенсивність НДДКР у Кореї (тобто витрати країни на НДДКР як відсоток від валового внутрішнього продукту) була найвищою у світі - 4,55%. Крім того, Корея є прикладом економіки, яка успішно розвивалася завдяки економічному стрибку і наслідкам інновацій у нових технологіях [79]. У процесі планування стратегії розвитку «НІК» зосередилися на економічному зростанні, заснованому на технологіях, інколи ігноруючи соціальні та етичні аспекти науково-дослідних робіт. Однак, оскільки ці країни досягли успішного промислового та економічного зростання, вони почали розглядати можливі способи покращення наслідків інновацій у різних аспектах. Варто проаналізувати чинники, які дали змогу успішно імплементувати інноваційну складову у моделі «економічного прориву».

ПІІ як сукупність технологічних і управлінських знань і фінансового капіталу вже давно є основним засобом передачі передових іноземних технологій до «НІК». ПІІ можуть сприяти модернізації потенціалу та зростанню продуктивності, за допомогою трьох механізмів. По-перше, будучи важливими науково-дослідницькими центрами в глобальній економіці, ТНК, ймовірно, пропонуватимуть навчання своїм місцевим працівникам для кращого ведення бізнесу. Вони також мотивовані передавати технології через кордони, щоб ділитися технологіями між материнськими та дочірніми компаніями. Другий механізм - це поширення технологій у ланцюжку постачання через зворотні зв'язки, де ТНК передають знання для кращої якості кінцевої продукції, а також прямі зв'язки, де вони забезпечують кращі проміжні матеріали для своїх клієнтів-виробників. По-третє, ПІІ сприяють технологічній модернізації та покращенню продуктивності як через демонстраційний, так і через конкурентний ефект [48 С. 498–499].



Хоча теоретично всі країни, що відносяться до «НІК», підпадають під цю структуру, їхні рівні відкритості та міцності національної інноваційної системи (НІС) різняться, через що релевантність цих каналів відрізняється один від одного. Країни з економікою, що розвивається, є основним напрямком ПІІ з розвинутих країн, таких як БРІКС, і вони є глибше інтегрованими в глобальні торгові та виробничі мережі. Ще один важливий вимір варіацій – це здатність «НІК» отримувати реальні вигоди від різних форм міжнародної передачі технологій і співпраці.

Роль політики в сфері НТІ та її взаємозв'язок з промисловою та економічною політикою в ході промислового розвитку «НІК» є надзвичайно важливою. Можна виокремити три аспекти НТІ та промислової політики: рівень розвитку технології, джерело технології та ринковий механізм технологій [48]. Еволюційний шлях технологічного розвитку в країнах: впровадження технології, інтерналізація технології та створення технології. Ця категорія базується на досвіді індустріалізації країн Східної Азії. Спочатку ці країни почали свою індустріалізацію з імпорту зрілих технологій і поступово досягли промислового прогресу шляхом асиміляції та адаптації іноземних технологій у тандемі з місцевими науково-дослідними розробками. Цей триетапний підхід корисний тим, що різні політичні інструменти можна ідентифікувати на різних етапах, оскільки роль і зміст політики в галузі НТІ змінюються в ході технологічного розвитку в країні, що розвивається. Політика сприяння міжнародній передачі технологій є дуже важливою складовою стратегії пошуку технологій. Крім того, щоб повною мірою використати потенціал іноземних технологій, країни, що відносяться до «НІК», повинні залучати місцеві науково-дослідні Політика попиту для просування певної галузі не може бути успішно реалізована без забезпечення достатніх технологічних можливостей. Подібним чином політика постачання для розвитку технологічних можливостей не принесе користі, якщо немає потреб ринку.

Той факт, що серед центрів і кластерів винахідницької діяльності та наукових публікацій у глобальній інноваційній мережі деякі з них, хоча їх кількість обмежена,

розташовані на ринках, що відносяться до «НІК» ілюструє, «НІК» кардинально змінюють ландшафт глобальних інновацій з географічної точки зору. Китай та Індія складають основну частину інноваційної агломерації в Азії, за винятком Японії та Південної Кореї. У трьох країнах Східної Азії: Південній Кореї, Китаї та Таїланді ключові показники, пов'язані з економічною, промисловою та конкурентоспроможністю цих трьох країн, представлені в таблиці 2.3:

Таблиця 2.3

Показники економічної, промислової та науково-технічної конкурентоспроможності Південної Кореї, Китаю та Таїланду у 2020 році, (трлн. дол.США).

Країна	Республіка Корея	Китай	Таїланд
ВВП	1,630.5	14,723	501.8
ВНД на душу населення	32,860	10,610	7,050
Категорія країни за доходом	Високий дохід	Вище середнього	Нижче середнього
Відкритість торгівлі	70.1	34.5	97.9
частка високотехнологічного виробництва у експорті	32.4	30.8	23.6
Валові витрати на НДДКР	4.81	2.19	1.11
Публікація журналу	Кількість	1,196,961	6,589,695
	Світовий рейтинг	13	2
Реєстрація патенту	Кількість (шт.)	125,661	452,804
	Світовий рейтинг	4	1
Індекс конкурентоспроможності в промисловості	3	2	24

Примітка. Складено автором за даними Світового Банку.

За рівнем доходу на душу населення Китай і Таїланд віднесені до категорії країн із рівнем доходу вище середнього, тоді як Корею віднесено до категорії країн із високим рівнем доходу. З точки зору ефективності впровадження інновацій, Корея і Китай лідирують у виданні журналів і реєстрації патентів, тоді як Таїланд відстає.

Серед 10 найбільших точок світу, на які припадає 26 відсотків усіх міжнародних спільних винаходів, три знаходяться в Китаї (Пекін і Шанхай) та Індії (Бенгалор). Сьогодні «НІК» швидко наздоганяють і навіть ведуть у певних сферах технологій. Зокрема, Китай є відомим центром винахідницької діяльності в технологіях 4IR та штучного інтелекту (ШІ) [76]. Крім того, п'ять із 30 найкращих претендентів на патентування штучного інтелекту в усьому світі походять з Китаю та загалом на китайські університети та державні дослідницькі організації припадає понад 1/5 із 500 країн із найбільшою кількістю патентів в галузі ШІ [79]. Також, важливим показником є те, що у групі 500 найкращих університетів і державних дослідницьких організацій у сфері інновацій Китай представлений понад 100 установами, (рис. 2.4):

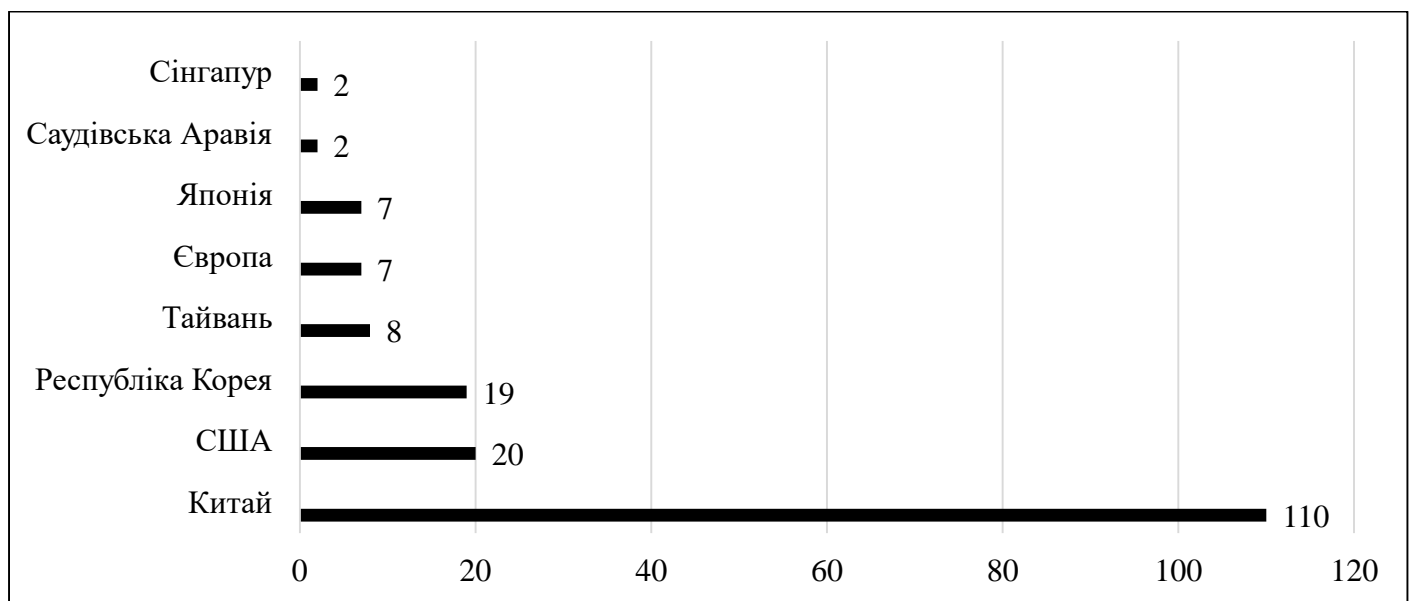


Рис. 2.4. Країни із найбільшою кількістю університетів і державних дослідницьких організацій.

Примітка. Складено автором за даними Світового Банку.

Крім того, «НІК» також стають лідерами у сфері низьковуглецевих інновацій, що є важливим шляхом до досягнення цілей сталого розвитку (див.табл. 2.4):

Таблиця 2.4

П'ять найсильніших економік за часткою експорту НВТ у 1995, 2007 та 2021 роках, (%)

1995		2007		2021	
Експортер	Частка(%)	Експортер	Частка(%)	Експортер	Частка(%)
П'ять найбільших експортерів до країн з високим рівнем доходу за часткою експорту НВТ					
Німеччина	25.2	США	16.9	Китай	17.2
США	22.7	Німеччина	14.5	Німеччина	14.0
Японія	18.9	Японія	13.3	США	10.5
Швейцарія	5.8	Великобританія	6.3	Японія	6.1
Нідерланди	4.6	Франція	5.0	Мексика	4.0
П'ять найбільших експортерів до країн із доходом вище середнього за часткою експорту НВТ					
США	40.2	США	34.0	США	13.9
Японія	28.6	Німеччина	15.4	Пд. Корея	13.5
Німеччина	13.3	Японія	9.5	Німеччина	10.8
Сінгапур	3.8	Італія	7.4	Китай	10.7
Швейцарія	2.6	Сінгапур	4.3	Японія	10.4
П'ять найбільших експортерів до країн із рівнем доходу нижче середнього за часткою експорту НВТ					
Німеччина	27.6	Японія	19.9	Китай	32.8
Японія	21.8	Гонконг	13.0	Корея	8.3
США	20.1	Німеччина	12.1	Німеччина	7.7
Іспанія	3.5	США	12.0	Японія	7.2
Швейцарія	3.3	Італія	8.3	США	6.3
П'ять найбільших експортерів до країн з низьким рівнем доходу за частками експорту НВТ					
Японія	33.6	Японія	13.3	Китай	32.2
США	22.7	США	11.0	ОАЕ	9.8
Німеччина	16.7	Німеччина	10.7	Індія	9.6
Корея	5.4	Італія	9.0	США	6.5
Китай	3.3	Китай	7.3	Південна Африка	6.0

Примітка. Складено автором за даними Світового Банку.

Типові приклади включають домінування Китаю в секторі електромобілів, сонячних фотоелектричних елементів і сонячних водонагрівачів, Індію як одного з провідних світових виробників вітрової енергії та систем розподілу, а також появу Бразилії як провідного виробника етанолу на основі цукрової тростини для транспортної

галузі. Вони не лише виступають виробниками, інвесторами та інноваторами низьковуглецевих технологій (НВТ), але й впливають на напрямок НВТ шляхом впровадження та експорту цих технологій. З точки зору впровадження, тільки на Китай припадало 15,9 відсотка загального імпорту НВТ у 2020 році. Експорт НВТ з економік «НК» демонструє цікаву закономірність [79]. Незважаючи на те, що значна частка цих технологій надходить до країн з високим рівнем доходу, у торгівлі НВТ Південь-Південь спостерігається тенденція до зростання. За даними Світового банку, жодна країна що відноситься до «НК», чи інші країни, що розвиваються, не є серед основних експортерів НВТ у країни з високим рівнем доходу. Хоча Китай і Мексика помітно піднялися до п'ятірки лідерів, проте, становлять лише одну п'яту від загальної частки. З іншого боку, Китай, Індія та Південна Африка, входять до п'ятірки найбільших експортерів НВТ до країн з низькими доходами.

Дослідження інноваційної складової «НК» дозволяє дійти висновку, що технологічні інновації є основною рушійною силою довгострокового економічного зростання. Наука, технології та інновації як засоби розвитку також є критично важливими силами для вирішення глобальних проблем і реалізації Цілей сталого розвитку до 2030 року (ЦСР) [28, С. 601–602]. Однак інновації дорогі, а економічні ресурси обмежені. Тому не всім науковим галузям надається однаковий розподіл і пріоритет, а це означає, що інновації мають свої специфічні напрями. Крім того, напрямок інновацій має значення в тому сенсі, що технічний прогрес не є нейтральним. Мудрість теорії спрямованих технічних змін полягає в тому, що технологічний прогрес сприяє збільшенню капіталу або кваліфікованій/некваліфікованій праці. Цей факторний характер технічних змін разом з іншими контекстуальними факторами, такими як місцеві економічні, соціальні та техніко-фізичні умови, вплине на доцільність інновацій в конкретній місцевості та сценарії розвитку.

Крім того, напрямок інновацій має значні наслідки для розвитку. По-перше, деякі технологічні чи наукові сфери є важливими для виконання певних соціально-

економічних завдань, таких як добробут людини та сталий та інклюзивний розвиток. По-друге, через упереджений характер технічних змін, деякі інновації, особливо імпортовані чи поширені з іноземних джерел, можуть бути непридатними чи малоефективними для країн, які їх імпортували чи прийняли їх, переважно для країн, що розвиваються. Отже, країни, що розвиваються, можуть використовувати нові технології, які не відповідають їхнім факторам виробництва, економічній структурі та соціально-географічним умовам. У результаті ці технологічні інновації не будуть широко поширені, а розрив у доходах між розвиненими та країнами, що розвиваються, збільшиться.

## **Висновки до розділу 2**

Отже, «нові індустріальні країни» - група країн, що розвиваються, які за останні десятиліття здійснили якісний перехід у своєму соціально-економічному розвитку, проте суттєво відрізняються за своєю історичною долею та типом розвитку. У процесі їхнього активного розвитку виникли дві континентальні моделі: перша – азійська модель, друга – латиноамериканська модель. Суть першої моделі в тому, що розвиток національної економіки концентрується на зовнішньому ринку на основі запозичених технологій, із серйозною державною підтримкою. Латиноамериканська модель заснована на розвитку національної економіки та концентрується на імпортозаміщенні на основі залучення американських ТНК та ТНБ. За типом розвитку використовувалися дві основні стратегії: експортну та імпортозаміщення. Експортна стратегія передбачає два види розвитку: сировинний і промисловий. Є також країни, які змінили свої стратегії і не скористалися повною мірою можливостями розвитку. Тільки одна країна – Китай, застосовує обидві стратегії одночасно і є новим потенційним лідером людського розвитку.

Країни групи «НК» показують найвищі темпи зростання та економічного розвитку, а у період настання глобальної кризи, практично у всіх цих країнах не відбулося серйозних економічних спадів, а спостерігалось лише деяке зниження темпів економічного зростання. Примітно, що з усіх цих країн характерна експортноорієнтована стратегія, саме тому величезне значення мають у цій ситуації зовнішні ринки. Варто зазначити, що всі ці країни беруть активну участь у регіональній інтеграції, тут і ЛАІ, і МЕРКОСУР, і АСЕАН та ін. Для деяких з цих країн характерний процес динамічної освіти власних транснаціональних корпорацій, які можуть успішно конкурувати з провідними транснаціональними корпораціями світу. Для нових індустріальних країн характерна особлива увага до науки та освіти, розвитку сучасних технологій, а також нарощування людського потенціалу.

Дослідження інноваційної складової «НК» дозволяє дійти висновку, що технологічні інновації є основною рушійною силою довгострокового економічного зростання. Наука, технології та інновації як засоби розвитку також є критично важливими силами для вирішення глобальних проблем і реалізації Цілей сталого розвитку до 2030 року (ЦСР). Однак інновації дорогі, а економічні ресурси обмежені. Тому не всім науковим галузям надається однаковий розподіл і пріоритет, а це означає, що інновації мають свої специфічні напрями. Крім того, напрямок інновацій має значення в тому сенсі, що технічний прогрес не є нейтральним. Мудрість теорії спрямованих технічних змін полягає в тому, що технологічний прогрес сприяє збільшенню капіталу або кваліфікованій/некваліфікованій праці. Цей факторний характер технічних змін разом з іншими контекстуальними факторами, такими як місцеві економічні, соціальні та техніко-фізичні умови, вплине на доцільність інновацій в конкретній місцевості та сценарії розвитку.

## РОЗДІЛ 3

# РОЗВИТОК ЕКОНОМІК НОВИХ ІНДУСТРІЛЬНИХ КРАЇН І ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ «ЕКОНОМІЧНОГО ПРОРИВУ» В НОВИХ УМОВАХ

### 3.1. Стратегічні пріоритети міжнародного економічного співробітництва нових індустріальних країн як умови посилення конкурентоспроможності їхніх економік

Протягом останніх десятиліть глобалізація стала характерною тенденцією світової економіки; її багатомірна ефективність полягає в економії масштабу та динамізмі міжнародного руху товарів, послуг і факторів виробництва, інформації та технологій. З одного боку, цей процес прискорює конвергенцію національних економік; з іншого - призводить до посилення міждержавних і взаємозв'язаних протиріч і посилення конкуренції між суб'єктами міжнародних економічних відносин на регіональному, субрегіональному та глобальному рівнях [57]. Кожна країна відчуває необхідність порівнювати себе з іншими країнами за певним набором критеріїв, які дають достатньо повне уявлення про її здатність протистояти міжнародній конкуренції на власних і на світовому ринках. Особливістю економічної глобалізації є уніфікація та інтеграція світової економіки та її унікальний синергетичний ефект.

Те, що антиконкурентна практика негативно впливає на всі країни, «НІК» і найменш розвинені країни (НРД), є безсумнівним. Подібним чином існує широко поширене переконання, що створення конкурентних ринків надає можливості працевлаштування та розширює їхній доступ до більш дешевих і якісних продуктів. Таким чином, політика конкуренції є важливою інституційною опорою для процвітаючої ринкової економіки, де конкурентний тиск покращує ефективність виробництва та стимулює інновації в продуктах і процесах, які є основоположними для міжнародної конкурентоспроможності та економічного зростання [83].



Правильна реакція на глобалізацію: сприяння інтеграції країн, що розвиваються, у світову економіку в двадцять першому столітті - це головне в сприяння розуміння глобальних проблем і наданню імпульсу міжнародній економічній співпраці. Таким чином, глобалізація створює для кожної економіки (держави) наступний ряд внутрішніх і зовнішніх конкурентних переваг, (табл.3.1):

Таблиця 3.1

Внутрішні та зовнішні конкурентні переваги держави від глобалізації

<b>Зовнішні конкурентні переваги</b>	Динаміка зовнішніх ринків
	Відкриття національного ринку
	Високий рівень інтеграції країни у світове господарство
	Висока частка високотехнологічної конкурентоспроможної продукції в експорті
	Гармонізація національної системи стандартизації та сертифікації з міжнародною
<b>Внутрішні конкурентні переваги</b>	Стабільність політико-правової системи
	Високий рівень попиту на вітчизняні товари
	Оптимальна концентрація, спеціалізація і кооперація в господарстві
	Належний рівень гармонізації та стандартизації вітчизняної продукції
	Значна частка конкурентоспроможних підприємств,
	Якісне ведення інформаційно-правової бази,
	Доступ до якісних виробників і дешевих ресурсів

Джерело: Kharlamova G. The international competitiveness of countries: Economic-mathematical approach [Електронний ресурс] / G. Kharlamova, O. Vertelieva // Economics & Sociology. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.economics-sociology.eu/files/07\\_Kharlamova\\_Vertelieva\\_1\\_2.pdf](https://www.economics-sociology.eu/files/07_Kharlamova_Vertelieva_1_2.pdf).

Існує закономірна необхідність у тому, щоб уряди вжили узгоджених заходів для заохочення відновлення глобального економічного зростання. Це відродження має бути стійким і, на відміну від минулого, поширюватися більш справедливо. Інформаційні технології, є центральною рисою сучасної епохи та рушійною силою глобалізації. Якби країни, що розвиваються, мали конкурувати на нових глобальних ринках, знадобилися б величезні зусилля для покращення доступу до більш розвиненої інфраструктури. Крім того, нинішня фаза глобалізації сформована тим фактом, що знання стали джерелом конкурентної переваги. Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) стали відігравати ключову роль у новій глобальній економіці, заснованій на знаннях, і можуть стати

потужним інструментом економічного та соціального розвитку країн. Тим не менш, більшість населення світу продовжує жити в бідності, і багатьом країнам ще належить отримати повну користь від революції ІКТ та міжнародної кооперації [87].

Країни, що розвиваються, були переконані, що їхні спроби інтегрувати свою економіку в глобальну економіку мають «мало шансів на успіх», якщо не буде створено сприятливе середовище. У сфері торгівлі правила гри були нерівними за структурою та несправедливими за результатами. Лише деякі країни мали повноваження встановлювати правила.

З огляду на те, що глобалізація та лібералізація ринків товарів і послуг мають потенціал для підвищення національного добробуту, дослідження також свідчать про те, що падіння ринків, особливо в країнах, що розвиваються, можуть створити серйозні проблеми для їх конкурентоспроможності. Оскільки уряди все більше усвідомлюють той факт, що міжнародні ринки характеризуються недосконалою конкуренцією, а не ідеальною конкуренцією ліберальної економічної теорії, роль законодавства та політики конкуренції стає фундаментальною для забезпечення «рівних умов гри». У такому складному та динамічному економічному середовищі конкуренція, конкурентоспроможність і загальна міжнародна економічна ефективність тісно переплітаються.

Як чітко показав аналіз досвіду Тайваню, різні аспекти конкурентної політики відігравали важливу роль у стимулюванні міжнародної конкурентоспроможності. Показники ефективності на рівні фірми (такі як інвестиції, продуктивність та показники експорту), свідчать про міцний позитивний зв'язок між державними заходами, спрямованими на стимулювання конкуренції та захист споживачів від антиконкурентної практики. Оскільки міжнародна конкурентоспроможність залежить від здатності країни консолідувати, вдосконалювати та диверсифікувати свій виробничий потенціал, добре реалізована політика конкуренції може виступати в якості вирішальної складової успішної стратегії розвитку.

Більше того, як переконливо стверджує досвід Кореї, у довгостроковій перспективі повна конфронтація з конкуренцією є важливою для забезпечення безперервного розвитку галузей на всіх етапах розвитку. Для того, щоб захищені галузі отримали значну економію на масштабах і стали глобально конкурентоспроможними в справжньому розумінні цього терміну, захист «молодої галузі» повинен застосовуватися вибірково, залежати від виконання стандартів, бути прозорим, та включати мінімальну дискримінацію, і, перш за все, постійно переглядатися. Слід також визнати, що надання захисту домашньому сектору, особливо новим галузям, є другим найкращим варіантом. Навіть у Кореї, яка є типовим прикладом даного твердження, існувало більше конкуренції, ніж зазвичай вважають, і не весь ріст відбувався завдяки державному захисту та субсидіям [31].

Крім того, важливий не лише ступінь конкуренції, а й природа конкуренції, яка стимулює зростання. Оскільки країни, що розвиваються, здійснюють структурні реформи, спрямовані на стимулювання економічного зростання через більшу залежність від ринкової системи, природним чином виникає занепокоєння щодо політики конкуренції. Ці країни мають унікальну можливість створити нові концепції конкурентної політики, спрямовані на сприяння процесу конкуренції та розвитку.

Важливим аспектом також є те, що за останні кілька десятиліть належне управління стало ключовою змінною в поясненні економічних показників успішних країн, що розвиваються. У рамках належного управління та інституційної розбудови все більше країн, що розвиваються, і найменш розвинених країн запровадили політику конкуренції на національному рівні як частину узгодженого набору політик для створення порівняльних переваг і конкурентоспроможних галузей на міжнародному рівні [43]. Існують різні механізми, за допомогою яких конкурентна політика може позитивно впливати на низку ключових макро- та мікроекономічних компонентів конкурентоспроможності та розвитку. Тобто, конкурентна політика потрібна всім

країнам, але вона повинна супроводжуватися правильними попередніми умовами та заходами.

Належне управління регуляторними органами також є основним фактором, який може покращити ефективність сектору. Наприклад, дані, отримані на основі бразильського досвіду, свідчать про позитивний зв'язок між рівнем незалежності бразильських регуляторних органів та продуктивністю та ефективністю їхніх відповідних регульованих секторів. Подібним чином, одним із найважливіших уроків реформи, здійсненої в секторі електроенергетики в Бразилії протягом останнього десятиліття, є те, що успіх процесу сприяння конкуренції не залежить виключно від індивідуальних результатів конкурентного відомства, галузевого регулятора або агентства приватизації. У випадку бразильського ринку електроенергії переваги сприяння конкуренції через політику конкуренції та приватизацію (наприклад, з точки зору нижчих цін на генерацію) могли бути зведені нанівець непослідовною політикою [59, С. 556-558].

Винятки для державних підприємств і винятки, передбачені для регульованих приватних компаній, мають певне обґрунтування, але виявляються дорогими. Наслідки цих звільнень і винятків різняться залежно від обсягу й масштабу передбачуваної обмежувальної практики та характеру гравців на ринку. Проте, просте прийняття закону про конкуренцію не є панацеєю. Натомість те, що справді робить ключовий внесок у конкурентоспроможність і розвиток, - це належне впровадження конкурентної політики. Крім того, сприяння конкурентному середовищу в інших секторах економіки за допомогою інших стратегій, які прямо чи опосередковано пов'язані з конкурентною політикою (наприклад, встановлення стандартів виробництва, визначення прав власності, агентств із захисту прав споживачів, ефективних інституційних рамок із відповідними людськими, технічними та фінансовими ресурсами) могли б також мати «ефект мультиплікатора» щодо загальних переваг, очікуваних від реалізації конкурентної політики. Будь-яке успішне розгортання цих процесів залежатиме від

«екології антимонопольного законодавства». Якщо політика конкуренції не буде частиною добре скоординованої сукупності правових та економічних інститутів, вплив політики конкуренції на виробничий потенціал і на користь більш конкурентоспроможної економіки, ймовірно, залишатиметься мінімальним. Існування великої неформальної діяльності (у деяких країнах, що розвиваються, вважається, що неформальний сектор становить до 60% їхнього ВВП), відсутність чітко визначених прав власності, обмежені стандарти охорони навколишнього середовища, безпеки та здоров'я, недостатньо розвинені інститути захисту споживачів та закони, обмежена можливість верифікації та перевірки стандартів, відсутність технічної експертизи та досвіду, все це може обмежити потенційні переваги, що впливають на ефективність реалізації конкурентної політики [80].

Це вказує на те, що політики в країнах, що розвиваються, стикаються зі складним завданням розробки відповідної конкурентної політики, яка сприятиме економічному розвитку цих країн. У країнах, що розвиваються, є кілька особливостей, які, безумовно, можуть ускладнити завдання розробки та впровадження конкурентної політики. Наприклад, незважаючи на те, що вихід на ринок і доступ до нього є ключовими елементами ринкової економіки, яких наразі прагнуть досягти багато країн, що розвиваються, на практиці в більшості країн, що розвиваються, «невидима рука» ринку не завжди працює гладко, і справді, приклади падіння ринків є досить частими. Теоретичне пояснення неспроможності ринку в країнах, що розвиваються, безперервно функціонувати полягає в тому, що високі трансакційні витрати та асиметрична інформація в цих країнах обмежують економічну ефективність. Таким чином, органи з питань конкуренції повинні виконувати дві найважливіші функції: усунення приватних і державних бар'єрів для входу на ринок. Маючи справу з приватними бар'єрами входу на ринок, органи влади повиненні мати достатній економічний досвід для оцінки ділової практики домінуючих фірм, щоб кинути виклик лише тим практикам, які перешкоджають процесу конкуренції шляхом встановлення штучних бар'єрів.

Завдання виявлення та оскарження ділової практики домінуючих компаній, що заважає виходу на ринок, потребує досвідчених і компетентних органів з питань конкуренції, які можуть розрізняти ділову практику, спрямовану на підтримку та антиконкуренцію, запроваджувати дієве визначення домінування, оперувати ефективними процедурами для перевірки захисту оскаржуваної ділової практики, а також застосовувати відповідні покарання або інші засоби правового захисту, щоб усунути використання практик, які вважаються антиконкурентними. Країни, що розвиваються, повинні вдосконалити систему збору даних і звітності з питань конкуренції, напр. концентрація, визначення ринкової влади, інвестиційна поведінка фірм-виробників та інші можливі заходи конкуренції та сприяння навчанню з дисциплін, необхідних для реалізації політики конкуренції, таких як законодавство про конкуренцію, економіка з сильним акцентом на аспектах конкуренції та суміжних галузях. Однак умови, що переважають у більшості країн, що розвиваються, і невизначеність щодо існуючих правил роблять цю мету надзвичайно проблематичною. Наприклад, процес визначення домінування, як свідчить приклад Таїланду, є складним, суперечливим і критично важливим для ефективної реалізації конкурентної політики. Без чітко визначених простих операційних правил органи з питань конкуренції навряд чи зможуть перешкодити домінуючим фірмам використовувати антиконкурентні практики, спрямованих на стримування входження на ринок, і придушити конкуренцію. Крім того, як показало прикладне дослідження Індії, враховуючи обмежені фінансові та технічні можливості, багато країн, що розвиваються, навряд чи можуть дозволити собі створити нові інституції, укомплектовані необхідним досвідом, і запровадити добре функціонуючу конкурентну політику без відповідної технічної співпраці. Таким чином, неможливо підкреслити необхідність надання технічної та фінансової допомоги країнам, що розвиваються, які беруть участь у розробці та впровадженні національного конкурентного законодавства.

Органи з питань конкуренції також може відігравати важливу роль в усуненні або зменшенні інших бар'єрів входу на ринок. Враховуючи умови, характерні для більшості країн, що розвиваються, природні бар'єри входу значно стримують конкуренцію. Завдяки відстоюванню конкуренції, активний антимонопольний орган міг би координувати роботу з іншими державними органами, сприяючи створенню більш сприятливих умов для бізнесу. Наприклад, з цією метою можна запровадити державну політику, яка заохочує обмін технологіями, включаючи стимули для ліцензування, і сигналізує про чітке зобов'язання не карати спільні технологічні підприємства з метою сприяння міжфірмовому співробітництву у виробництві та розповсюдженні технологій. Однак ефективне подолання природних бар'єрів входу на ринок є складним завданням (особливо в багатьох країнах, що розвиваються, з неглибокими фінансовими секторами, обмеженими освітніми та навчальними можливостями та обмеженим технологічним потенціалом), і надто високі очікування від органів з питань конкуренції в цих сферах було б нереальним.

Чітке розуміння джерел проблем на ринках є корисним кроком у спробі розробити ефективну конкурентну політику, яка могла б підвищити конкурентоспроможність країн, що розвиваються. На практиці добре функціонуюча конкурентна політика має бути пов'язана з іншими правилами та положеннями в конкретній економіці. Важливо розуміти, як працює конкуренція, законодавство та політика щодо конкуренції в різних економічних та інституційних умовах. Це означає, що потрібно розглядати як загальні, так і конкретні умови, в яких має діяти конкурентна політика. Деякі наслідки конкуренції нелегко виміряти, або щодо них може бути мало доступних емпіричних доказів, тоді як деякі докази можуть бути непереконливими або неоднозначними. Крім того, може бути важко відокремити наслідки збільшення конкуренції від інших внутрішніх реформ. Наприклад, лібералізація та усунення викривлень в економіці не призводять автоматично до зростання пропозиції, а переважання конкуренції є лише одним із факторів, що визначає темпи зростання в країнах.

Навіть якщо кількісні інструменти не дають нам точно вимірних даних, вони дають впевненість у тому, що проведення необхідних політичних та економічних реформ, пов'язаних із запровадженням і забезпеченням виконання законодавства та політики конкуренції, обов'язково покращить перспективи розвитку країн, що розвиваються. Цілком ймовірно, що наведені вище показники недооцінюють переваги реформи, оскільки не враховано кілька механізмів, через які конкуренція сприяє підвищенню добробуту (наприклад, якісні оцінки з точки зору кращої якості послуг або тиску на інновації).

Політика конкуренції та розвиток: ставка в майбутнє Деякі аспекти, пов'язані з розробкою та реалізацією політики конкуренції, приводять до одного чіткого висновку: інтеграція певного рівня конкуренції в політичні рамки принципово сприяють розвитку. Забезпечення того, щоб політика конкуренції сприяла покращенню перспектив розвитку країн, що розвиваються, і найменш розвинених країн було давньою проблемою ЮНКТАД. Протягом майже чотирьох десятиліть робота ЮНКТАД у цій сфері довела, що аргументи національної конкурентної політики важко переоцінити. Отже, економічне обґрунтування конкурентної політики залишається надзвичайно важливим. Особливо це стосується країн, що розвиваються, і найменш розвинених країн, які рухаються до ринкових реформ.

Отже, можна зробити висновок про важливість процесу поєднання принципів конкуренції з обґрунтованим економічним аналізом, який відобразить особливі характеристики, за якими працюють фірми та політики під час виходу на міжнародні ринки. По-друге, нещодавнє поширення масштабних міжнародних злиттів, існування міжнародних картелів та їхній потенційно негативний вплив на споживачів демонструє аргументи щодо того, щоб політика конкуренції мала надати країнам, що розвиваються інструменти для боротьби зі збільшеною ринковою владою багатонаціональних компаній та їх антиконкурентної практики. Незважаючи на те, що національна конкурентна політика може бути погано оснащена для боротьби з потенційними



негативними зовнішніми впливами, важливість внутрішньої конкурентної політики також впливає з різного впливу, який внутрішні та зовнішня конкуренція можуть мати під час адаптаційних періодів. У певних випадках конкуренція між вітчизняними фірмами може мати відносно більш сприятливий ефект, ніж іноземна конкуренція, не тільки тому, що вона посилює суперництво з відомими конкурентами, але також тому, що вона забезпечує «рівні умови гри» серед подібних конкурентів і поступове виділення конкурентних сил, перш ніж вступити в повноцінну конкуренцію на світових ринках. Хоча національна конкурентоспроможність означає різні речі для різних людей, вона в основному передбачає побудову державно-приватного партнерства з метою сприяння експорту та економічного розвитку. У цьому відношенні досвід країн, «НІК», містить ключові елементи для розробки та реалізації індивідуальної конкурентної політики в усіх країнах, що розвиваються.

### **3.2. Особливості застосування інноваційних компонентів моделі «економічного прориву» новими індустріальними країнами**

Особлива увага на сучасному етапі економічного розвитку приділяється технічному прогресу, інноваціям, ноу-хау. Країни конкурують між собою за рівнем розвитку нових інноваційних і проривних технологій. Проривні інновації, по суті, є створенням нових типів продуктів (послуг) або бізнес-моделей, які можуть суттєво впливати на ринок і створювати значну цінність для своїх споживачів. Якщо за традиційною стратегією розвитку підприємство орієнтує свою діяльність на поетапні інновації, то суб'єкт господарської діяльності займається пошуком ідей кардинально нових продуктів та їх реалізацією в стратегії впровадження проривних інновацій. Ідею проривних (підривних) інновацій вперше сформулював К. Крістенсен у книзі «Дилема інноватора» [37]. Підривні інновації кардинально змінюють масштаби влади на ринку: ще вчора успішні продукти стають неактуальними для своїх споживачів. Варто

зазначити, що цей тип інновацій часто може бути реалізований як підрив через випуск продукції нижчого цінового сегменту, коли компанія випускає більш дешевий, але гірший за аналог продукт, орієнтований на споживача, який не задовольняє надмірних потреб. складність і висока ціна існування на ринку пропозиції. Більш маркетинговий підхід до впровадження підривних інновацій полягає у формуванні нового ринку. Пропозиція продукту бізнес-інновації настільки дешева і проста у використанні, що його користувачами стане значна кількість споживачів, які до його виходу на ринок не купували продукт цієї категорії.

Інновації в «НПК» дуже різноманітні. З одного боку, інновації ТНК, як правило, відображають типи діяльності, пов'язані з рівнем технологічного розвитку приймаючої економіки, причому науково-інтенсивні або більш адаптивні види діяльності розташовуються там, де інноваційні системи оптимально підтримують цю відповідну діяльність. Існує також певною мірою передбачувана тенденція до інноваційної діяльності фірм, розташованих у країнах, що розвиваються, імітувати інноваційну діяльність ТНК у більш розвинутих економіках. Дійсно, приблизно до 30 років тому інновації ТНК у країнах, що розвиваються, були значною мірою поступовими та адаптивними.

Останні 30 років призвели до швидких змін. У нових індустріальних країнах, як-от Індія, ТНК тепер відіграють більш важливу роль у розвитку інновацій. Спочатку інвестиції ТНК у цих країнах вважалися економічно ефективними місцями для адаптивних і додаткових досліджень і розробок, але вони перетворилися на повномасштабні дослідницько-інтенсивні центри досліджень і розробок, підвищившись як з точки зору кількості їхньої продукції, так і їх вартості. У той же час компанії «НПК», також збільшують складність і випуск справді високотехнологічних інновацій, особливо коли вони можуть використовувати свій місцевий контекст.

З іншого боку, інновації компаній з економікою, що розвивається, потенційно можуть бути справді успішними не лише тому, що форма наслідування може призвести

до справжніх інновацій, але й тому, що існує новаторський компонент технологій, що розвиваються в конкретних країнах. Компанії також можуть вдаватися до зворотних інновацій, коли інновації розроблені для економії ресурсів або капіталу та можуть бути збільшені та розгорнуті в інших місцях. Подібним чином, інновації підкреслюють схильність деяких фірм до імпровізації, коли доводиться мати справу з інституційними та ресурсними обмеженнями.

Основні компоненти інновацій особливо важливі для економік, коли вони наближаються до кордонів знань, але можливість створення більшої цінності шляхом простої інтеграції та адаптації екзогенних технологій, як правило, зникає. У цих економіках фірми повинні проектувати та розробляти передові продукти та процеси, щоб зберегти конкурентну перевагу та рухатися до діяльності з ще більшою доданою вартістю. Цей прогрес потребує середовища, яке сприятиме інноваційній діяльності та підтримується як державним, так і приватним секторами. Ці компоненти поділяються на сім елементів, (табл.3.2):

Таблиця 3.2

Основні компоненти інноваційного розвитку

Фактори	Визначення
Спроможність до інновацій	Здатність компаній до інновацій у країні
Якість науково-дослідних установ	Якість науково-дослідних установ країни
Витрати компаній на НДДКР	Інвестиції компанії в (НДДКР) у країні
Співпраця між університетами та промисловістю в дослідженнях і розробках	Співпраця між компаніями та університетами в науково-дослідних роботах у країні
Державні закупівлі продукції передових технологій	Наскільки рішення про державні закупівлі сприяють інноваціям у країні
Наявність науковців та інженерів	Наявність в країні вчених та інженерів
Патентні заявки	Кількість заявок, поданих на патентування, на мільйон населення країни в середньому

Джерело: Barrichello A. Determinant and priority factors of innovation for the development of nations [Electronic resource] / A. Barrichello, S. Emerson, R. Morano // Innovation & Management Review. – 2020. – Access: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/231636/1/1727729765.pdf>.

Індекс глобальної конкурентоспроможності є інструментом, який відображає увагу всього світу до інновацій, рівня розвитку та конкурентоспроможності націй. Індекс об'єднує 114 показників, згрупованих у 12 стовпів, які охоплюють важливі концепції для продуктивності та довгострокового процвітання. Стовпами є інституції, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та навчання, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, складність бізнесу та інновації (рис.3.1):

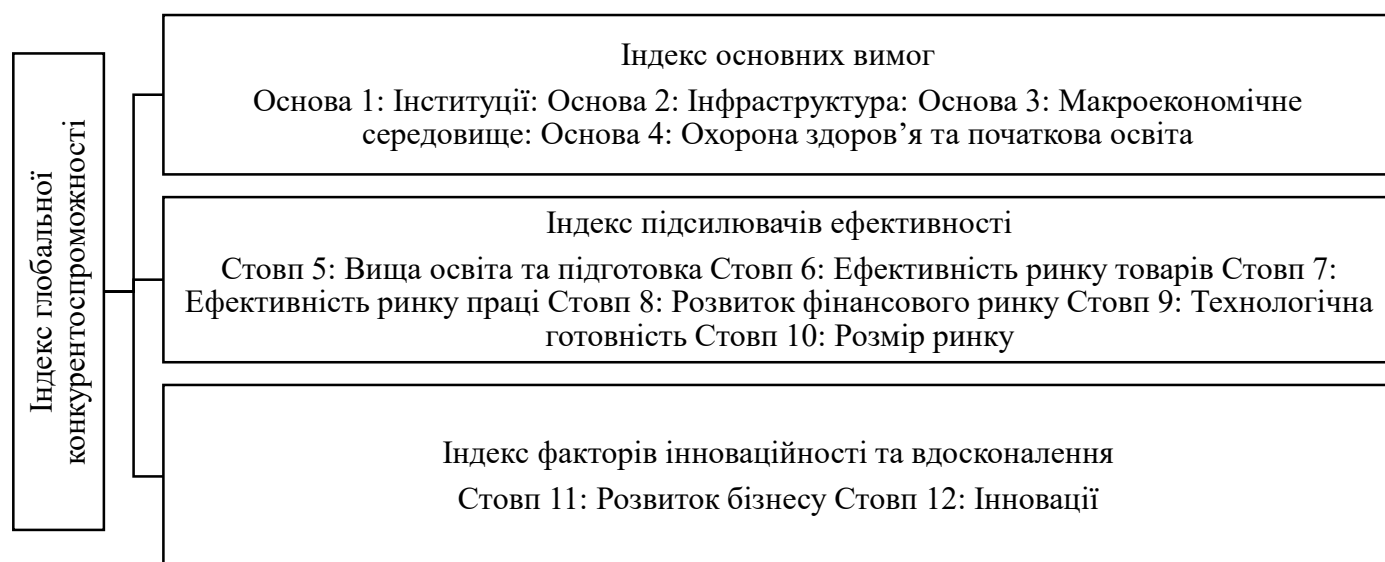


Рис.3.1. Структура Індeksu глобальної конкурентоспроможності

Джерело: Barrichello, Alcides & Santos, Emerson Gomes & Morano, Rogério. (2020). Determinant and priority factors of innovation for the development of nations. *Innovation & Management Review*. 17. 307-320. 10.1108/INMR-04-2019-0040.

За останні два десятиліття інновації розглядалися як процес створення нових комбінацій знань і навичок, які вимагають динамічних комбінаторних здібностей. Такі можливості можуть виникнути в результаті експериментів з організаційними формами, структурами власності, особливо з використанням альянсів, а також мережових

конфігурацій. Поширена точка зору полягає в тому, що МНК створюють можливості (специфічні переваги фірми) для інтеграції нових знань і зв'язків з-за кордону зі своїми існуючими процедурами та організаціями. Ця перспектива є надзвичайно важливою при дослідженні інновацій у нових індустріальних країнах, оскільки ТНК функціонують як найважливіші канали для передачі знань у різних контекстах. Інновації в усіх їх формах є ключовим аспектом підтримки та покращення специфічних переваг фірми, і ці інновації не обов'язково обмежуються технологічними активами, але можуть включати організаційні, управлінські та транзакційні інновації. Важко оцінити як знання та навички, які включаються в інновації, залежать від місця розташування, і як портфель активів багатонаціонального підприємства є функцією його діяльності в різних місцях. Тобто, як її власні географічно розподілені операції роблять внесок у цей портфель і операції інших неафілійованих суб'єктів, розташованих неподалік від них. Зростає наголос на широті інновацій, що виходить за межі вузького фокусу на володінні технологічними активами, а також на включенні інших ключових наборів знань, включаючи організаційні навички та ефективність, пов'язану з управлінням складними ієрархіями та мінімізацією транзакційних витрат між та всередині фірм і ринків.

Інновації як рекомбінація на різних рівнях мають важливе значення для вирішення проблеми наздоганяння для країн з економікою, що розвивається. Нові знання можуть імпортуватися як МНК, так і місцевими фірмами. Компанії постійно розробляють інновації, створюючи нові продукти та процеси для покращення якості та доданої вартості для доступу та поступового експериментування з новими комбінаціями матеріальних, людських ресурсів і знань. Ця перспектива інновацій для наздоганяння як процесу навчання часто висвітлюється в дискусіях про наздоганяння східноазійських тигрів наприкінці двадцятого століття. Саме ці країни, що відносяться до «НК», пропонують у «НК»альну можливість зрозуміти альтернативні шляхи інновацій та взаємодію ресурсів знань усередині та поза фірмою. Внутрішньо навіть ті фірми, які просто хочуть запровадити нові технології, повинні інтегрувати їх у те, що часто є

неправильно узгодженими організаційними можливостями. Зовні системні та інституційні аспекти наздоганяння можуть бути набагато складнішими не лише з точки зору інституцій, але й у ширшій конфігурації ресурсів знань. Більшість теорій спирається на точку зору, яка підкреслює, як взаємодія внутрішніх і зовнішніх ресурсів знань включає три рівні рекомбінації.

По-перше, рекомбінація передбачає створення специфічних переваг фірми для отримання знань, а потім адаптацію їх для нових цілей і умов. Це процес спроби поєднати місцеві знання та ресурси з іноземними технологіями, практиками та процедурами з метою створення цінності, тобто процес «об'єднання». Це більш поступовий і безперервний процес, який вимагає від компаній (іноземних і вітчизняних) та екосистем, щоб вони взаємодіяли по-новому.

По-друге, інновації в країнах з економікою, що розвивається, часто стирають межу між інноваціями процесу та продукту. Навчання та остаточне опанування, пов'язані з наздоганянням, починаються з руйнування складних процесів для забезпечення якості в економіці все більшого масштабу. Процес постійного вдосконалення супроводжується постійними коригуваннями виробничого процесу, а також продукту. Навіть передача високо кодифікованих практик може вимагати досить локалізованих прикладних знань для зміни існуючих можливостей, що ще більше загострюється в умовах обмежених ресурсів.

По-третє, багатонаціональні підприємства діють як канали для інтеграції переваг фірми та країни. ТНК можуть порушувати національні кордони навколо внутрішнього «алмазу», тобто вони діють як «алмазні зв'язки» між діамантами багатьох країн. Концептуалізація мереж, як у межах багатонаціонального підприємства, так і в місцевих зовнішніх партнерствах, допомагає розпакувати цю складну мережу відносин. У цьому сенсі зв'язки між перевагами, характерними для конкретної країни, і перевагами, властивими фірмі, є взаємними та складними за наслідками для країн базування та приймаючої країни. Отже, вплив ПІІ на розвиток приймаючих економік, що

розвиваються, також є досить нюансованим і залежить від взаємодії між інституційними факторами та факторами на рівні фірм. Однак, як зазначається в літературі про інноваційні системи, відносний успіх і шляхи фірм, які створюють нові можливості поглинання, значною мірою формуються системами та інституціями, в які вони включені.

ТНК є водночас джерелами ресурсів знань, а також координаційними центрами для адаптації цих ресурсів. Це має важливі наслідки для динаміки інновацій у країнах з економікою, що розвивається. Оскільки багатонаціональне підприємство сприяє потокам технологій, капіталу та практик, воно також вчиться узгоджувати свої стратегічні цілі та організаційний підхід із часто радикально відмінним та мінливим ландшафтом організацій та установ приймаючої країни. Ці уроки однаково стосуються зовнішніх ПІІ. Інвестиції з метою стратегічного пошуку активів були характерною рисою EMNE, з наміром отримати вигоду від близькості до ключових зовнішніх акторів, щоб скористатися зв'язками та переливами, а також шляхом взаємодії з клієнтами, постачальниками та конкурентами. Варто підкреслити, що місцеві фірми та МНП стикаються з одночасними викликами створення та присвоєння вартості разом із реконфігурацією приймаючих установ та екосистем.

Акцент на інституційних провалах, а також концепція «відстані» між правилами та нормами країн часто приховує значні організаційні та інституційні інновації, що відбуваються в країнах з економікою, що розвивається, і не помічає, як проблема наздоганяння формує різні шляхи, за допомогою яких державні та приватні суб'єкти можуть змінити свій інноваційний потенціал. У тій мірі, в якій інновації в компаніях залежать від їхнього доступу до нових знань і їхніх процесів навчання через стосунки з іншими (вітчизняними чи іноземними) фірмами та відповідними державними суб'єктами, економіки з економікою, що розвивається, представляють деякі у»НК»альні виклики та можливості як для науковців, так і для практиків. Роботи з порівняльного капіталізму і державного капіталізму нагадують нам, як інституції та

держава можуть створювати різні шляхи інновацій. Держави різняться за конфігурацією своєї індустріальної підтримки та інституцій корпоративного управління, які, у свою чергу, значною мірою формують конкурентні переваги вбудованих фірм і виклики впровадження або адаптації іноземних фірм.

Дійсно, інституції є критично важливим аспектом інноваційних систем. Саме інституції відіграють надзвичайно велику роль у формуванні конкурентоспроможності галузей нації. Держави формують потоки знань шляхом нав'язування формальних інститутів, таких як закони та нормативні акти, хоча відносини між учасниками інноваційної системи так само регулюються неформальними інститутами. Це створює проблеми для держав у їхньому прагненні до вищого рівня інноваційної діяльності та нарощування конкурентних переваг. Надання суспільних благ та інфраструктури, необхідних для ефективного створення знань, повинно доповнюватися ретельним впровадженням відповідних політичних аспектів. Це формує здатність ТНК брати участь у науково-дослідній співпраці як між фірмами, так і з нефірмами. Держави мають значення не лише як примусові регулятори та творці інституцій, але й як безпосередні учасники інноваційних систем через громадські організації, такі як науково-дослідні інститути та університети, а також як координатори промислової та інноваційної політики.

Втручання держави через інституції або через пряму участь може сприяти розвитку навичок і програм чи послугам зі створення знань. Це може включати державні інвестиції в науково-дослідні розробки та нові технології, які окремі фірми вважають надто ризикованими для самостійного впровадження, а також навчання практикам і стандартам, «імпортованим» із розвинутих економік. Таке державне втручання може сприяти розриву ізоляції існуючих кластерів і створенню зв'язків або робочих відносин із провідними фірмами в галузях, що зароджуються, спрямовуючи нові знання в суспільство. Крім того, вони можуть прискорити розвиток соціальних та зв'язків між



різними спільнотами виробників. Держава може за допомогою правил управління та послуг сприяти прямим, спільним навчальним відносинам між фірмами.

Пряма участь держави в економіці, що розвивається, поширюється на її безпосередню роль у власності та/або контролі над ключовими фірмами та МНК та їхніми інноваційними стратегіями. Це поширена тема в літературі, особливо в контексті Китаю, про те, як різні рівні державної власності впливають на рівні та моделі інвестицій у дослідження та розробки у вітчизняних компаніях та в рамках спільних підприємств. Різні підходи до управління та управлінської автономії впливають на різницю в інноваційних стратегіях цих фірм.

Політичні зв'язки та державна власність є лише одним із набору дослідницьких шляхів для розуміння впливу державних і приватних акторів на інноваційний потенціал економік, що розвиваються. У той час як політика, пов'язана з вимогами власності та угодами про передачу технологій, може бути «палицею», яку використовують держави, щоб змусити передавати знання від МНК до місцевих фірм, промислова політика також може використовувати «пряник» для підтримки навчання та поширення знань через створення нових інститутів та зв'язки. Вони часто залучають неринкові організації, такі як університети та державно-приватні НДДКР, а також навчальні центри та торгові асоціації. Це може сприяти технологічним змінам і впровадженню нових практик.

Залучення держави було вирішальним для багатьох успішних економік, що розвиваються, але далеко не очевидно, який рівень державного втручання є оптимальним. Література про розвиток рясніє прикладами сумнівної політики щодо створення нових державних установ або використання економічних стимулів для стимулювання створення кластерів. Державні установи та приватні фірми самі по собі можуть не мати достатніх ресурсів і знань для вирішення проблем інноваційного потенціалу в країнах з економікою, що розвивається, оскільки суто державні чи суто приватні рішення можуть бути відключені від ключових учасників. Отже, нові партнерства з розвитку мають більше шансів на успіх, якщо вони є державно-

приватними щодо управління, місії та членства. Хоча державно-приватне партнерство може сприяти потокам знань і оперативності, воно також змушує фірми, особливо іноземні багатонаціональні підприємства, бути дуже обережними щодо того, чим вони готові ділитися зі своїми партнерами.

Труднощі пошуку оптимального шляху для участі держави очевидні, оскільки приклади демонструють, що державна сільськогосподарська науково-дослідна установа в Бразилії, Ембапра, почала відігравати більш конструктивну роль у сприянні поширенню знань і навчанню для місцевих фірм лише тоді, коли вона прискорила співпрацю в дослідженнях з більш передовими вітчизняними та іноземними фірмами. Подібно до роботи з біонаук у США, ця політична зміна не лише змінила мережеву структуру галузі, але й створила нові проблеми щодо прав власності та патентного захисту. Подібні проблеми піднімалися в таких контекстах, як Китай та Індія. Дійсно, іноземні та вітчизняні фірми коригують свої рівні інвестицій у дослідження та розробки та моделі темпів інновацій, оскільки вимоги до власності та співпраці змінюються з часом.

Приватні та державні фірми (як вітчизняні, так і іноземні) є центром будь-якої інноваційної системи. Інновації залежать від того, що як місцеві фірми, так і іноземні ТНК отримують доступ до знань і навчаються одне в одного, що є добре визнаним аспектом у літературі з інновацій. Конфігураційний погляд є вирішальним, оскільки здатність фірм оптимізувати навчання залежить від урядової політики, яка формує офіційні інститути. Установи можуть сприяти або перешкоджати процесу навчання як для вітчизняних, так і для іноземних фірм. Суспільства створюють безліч організацій для підтримки промислового розвитку та зростання фірм, але більш уважне вивчення інновацій у країнах з економікою, що розвивається, може допомогти визначити, які типи інституцій і політик є найбільш важливими. Уряди та промисловість можуть вливати ресурси в університети, науково-дослідні інститути, навчальні центри тощо, але щедрість сама по собі не обов'язково сприяє створенню вартості та ефективності.

Хоча такі країни, як Південна Корея та Китай, поклалися на великі конгломерати як на явний інструмент зростання, інші, наприклад Тайвань, цього не зробили. Наголошувати на певних типах фірм як на передумові сталого зростання є типовою помилкою. Розуміння інновацій вимагає визнання взаємозалежності між великими вітчизняними фірмами (як державними, так і приватними), іноземними багатонаціональними підприємствами та вітчизняними малими та середніми підприємствами [31]. Кожна з цих груп фірм стикається з проблемою доступу до нових знань і рекомбінації різними способами. Загалом вони прагнуть подолати технологічний розрив шляхом створення платформи для вивчення нових ринкових можливостей. Для того, щоб зв'язатися з новими потоками знань, їм необхідно реструктуризувати свої існуючі практики та вдосконалити свої можливості поглинання у відповідь на нові технології та стандарти. У більш наукомістких секторах місцеві фірми та їхні уряди впроваджують механізми для безперервних потоків знань і рекомбінації. Це створює значні можливості для перегляду стратегій як великих вітчизняних і іноземних фірм, так і менших фірм у глобальному ланцюгу вартості.

Усі сучасні економіки покладаються на глобальні потоки знань і різною мірою на пряму взаємодію з міжнародними ринками та компаніями через ТНК. Місцеві фірми з необхідною здатністю до поглинання змогли скорегувати оптимальний баланс між використанням активів і збільшенням активів через взаємодію з глобальними гравцями. З точки зору збільшення активів/пошуку активів, наявність широкого досвіду та ідей збільшує можливості фірми, а також представляє можливі нові ідеї для рекомбінації. З точки зору експлуатації активів, наявність додаткових ринків дозволяє фірмам повніше використовувати свої знання та операційні здібності. Координація з міжнародними партнерами також дозволяє фірмам підвищити свою здатність до поглинання. Завдяки навчанню та міцним стосункам ТНК можуть збільшити свій поточний запас знань, а також потенціал для майбутніх потоків знань. Хоча історичний фокус передачі знань був із розвиненого світу до країн, що розвиваються, основна література про ІВ визнає

потенціал для МНК навчатися у дочірніх компаній, розташованих у країнах, що розвиваються, та країнах «НІК».

Однією з ключових слабких сторін наукових досліджень інновацій є те, що вони приділяють мінімальну увагу ролі вітчизняних малих та середніх підприємств як в інноваціях, так і в розвитку. Вітчизняні малі та середні підприємства важливі в багатьох аспектах. По-перше, у країнах з економікою, що розвивається, вони важливі як потенційні постачальники/партнери в глобальних ланцюгах вартості. По-друге, вони відіграють вирішальну роль як новатори. По-третє, вони відображають ефективність внутрішнього середовища для підприємництва. Дійсно, малі та середні підприємства представляють переважну більшість фірм майже в кожній економіці, і здоров'я економіки та ефективність її інституцій відображається в можливостях для малих та середніх підприємств процвітати. Аналіз інновацій у країнах з економікою, що розвивається, дозволяє прослідкувати, як малі та середні підприємства підходять до інновацій, підприємництва та створення можливостей, а саме те, що стикаючись з ще більшим дефіцитом фінансових ресурсів, знань і можливостей, ніж великі фірми, в той же час їхній менший розмір робить їх більш гнучкими. Вони також набагато ефективніше використовують можливості для співпраці в інноваціях, ніж їхні великі колеги, і, як можна стверджувати, отримують набагато більше вигоди від тенденції до відкритих інновацій.

Нарощування специфічних переваг фірми та створення конкурентної переваги значною мірою залежить від здатності фірм «поєднувати» або «рекомбінувати» різні класи активів. Не всі ці активи знаходяться в межах ТНК. Деякі з цих специфічних переваг належать і контролюються іншими фірмами, тоді як інші можуть бути прив'язані до місця розташування та пов'язані з конкретними інноваційними системами. Ці «рекомбінаційні специфічні переваги», є критично важливими для багатонаціональних підприємств.

Рекомбінаційні специфічні переваги фірми особливо важливі для розробки та експлуатації глобальних ланцюгів вартості. Навички визначати найбільш економічно ефективний і стратегічно оптимальний спосіб поділу та координації географічно та організаційно розосереджених видів діяльності нелегко набуті. Координація глобальних ланцюгів вартості викликає багато проблем. Провідні фірми під керівництвом багатонаціональних підприємств можуть відіграти важливу роль у демонстрації того, що потрібно з точки зору специфікацій продукту або контролю якості. Однак ефективне управління глобальних ланцюгів вартості під керівництвом багатонаціональних підприємств є непростим завданням, оскільки вони, швидше за все, не зможуть керувати постачальниками щодо того, як реалізувати ці можливості в глобальному ланцюгу вартості, які складаються з незалежних постачальників. Існують труднощі з перенесенням, очевидно, добре кодифікованих виробничих процесів, головним чином через неправильно зрозумілі припущення щодо існуючих процедур, навичок і ресурсів у місцевому контексті.

Термін «що розвивається» став неточним прикметником для опису всіх країн і економік, які не є «передовими» або «розвиненими», які самі по собі є неточними евфемізмами. Необхідно підкреслити, що країни, що розвиваються, це ті, які мають специфічні характеристики. Країни, що розвиваються, - це не лише країни із середнім рівнем доходу, а й ті, які демонструють загальносистемні докази та здатність брати участь у стійкому наздоганянні, зростанні та розвитку, засновані на наявності стабільних функціональних урядів, здатних реалізовувати політику через чітко визначені офіційні установи, потужний фонд приватних і державних фірм, а також пороговий рівень базової та передової інфраструктури.

Для більшості країн, що не відносяться до країн, що розвиваються, досягнення економічного та соціально-політичного середовища та інноваційної системи економіки, що розвивається, є прагненням; для небагатьох країн з економікою, що розвивається, які з часом зберегли цю позицію, бажання вийти за рамки «емерджентності» в

довгостроковій перспективі пом'якшується викликом простого збереження статус-кво. Зараз загальноприйнятою думкою є те, що у взаємозалежній глобальній економіці, пов'язаній торгівлею та інвестиціями, як фірмам, так і політикам необхідно підтримувати інноваційну здатність. Тим не менш, інноваційна політика та стратегії не можуть залишатися статичними та універсальними: вони відрізняються не лише залежно від компаній та галузей (що потребують різних ресурсів і ринків), а й від країни (кожна з яких має різний потенціал). Інноваційні стратегії ТНК які є «лідерами» у певній галузі, відрізнятимуться від тих, які є послідовниками, з різними ресурсами та можливостями, що пропорційно визначають, як вони будуть впроваджувати інновації та з ким вони можуть співпрацювати. Подібним чином види інновацій, впроваджені постачальниками нижчого рівня в межах глобальних ланцюгів вартості із переважно місцевим відбитком, відрізнятимуться від постачальників із багатонаціональною присутністю.

Отже, відмінності та динаміка в контексті країн, що розвиваються, сформовані в основному викликом наздоганяння (модель модернізації) та спільною еволюцією можливостей фірм та інститутів, тоді як для «НК» застосовують модель економічного прориву (мобілізаційну модель). Наздоганяння часто є повільним процесом рекомбінації місцевих та імпортованих знань як для місцевих фірм, так і для ТНК, у якому інноваційні процесів і продуктів переплітаються. Наздоганяння також означає, що країни мають постійно змінювати конфігурацію своїх інституцій, щоб заохочувати, координувати та покращувати специфічні переваги вітчизняних фірм для успішної взаємодії з глобальним ланцюгом вартості та багатонаціональними компаніями. Цей контекст підкреслює унікальну позицію ТНК як каналу для нових стандартів, знань і ресурсів, оскільки вони намагаються отримати вигоду від створення вартості в приймаючих країнах, усередині та за межами своїх власних кордонів. Однак, роблячи це, ТНК може зміцнити власні специфічні властивості, адаптуючись до співпраці з місцевими фірмами, а також вплинути на поточну інституційну реконфігурацію, в якій воно знаходиться.

Політики не завжди усвідомлюють цю багаторівневу динаміку та рідко знайомі з галузевими нюансами: оскільки фірми та галузі наближаються до технологічного кордону (особливо в наукомістких секторах), їм потрібні інші інституції, підтримка та політичну підтримку, ніж ті, хто все ще займається більш простою діяльністю, що додає додану вартість (або в більш зрілих, ресурсомістких секторах). Ці питання ускладнюються соціально-політичними міркуваннями, забарвленими наявністю груп економічних, соціальних і політичних інтересів, а також обмеженнями через структурну залежність шляху. Ці проблеми можуть призвести до замкнутості та інерції в країнах і галузях на будь-якому етапі розвитку. Таким чином, так звана «пастка середнього доходу» залишається розпливчастим поняттям, оскільки важко розрізнити стійкість і негативну прив'язаність, або між секторами «заходу» і «сходу» промисловості. Пов'язування дій і можливостей фірм і МНК із проблемами макrorівня промислових і структурних змін залишається об'єктом дослідження, увага до якого тільки зароджується, і вимагає більш міждисциплінарного мислення. Справді, надзвичайно важливими є міждисципліне мислення та існує потреба в більш плідній взаємодії між дослідженнями інновацій, розвитком і міжнародним бізнесом.

### **3.3. Адаптація досвіду застосування моделі «економічного прориву» країнами «НК» в контексті національної стратегії економічного розвитку України**

У сучасному світі інновації є найбільш бажаними серед інших об'єктів для інвестування. Перша промислова революція використовувала силу води та пари для механізації виробництва. Друга промислова революція використовувала електрику для конвеєрного виробництва. Третя використовувала автоматизоване виробництво за допомогою електроніки та інформаційних технологій. Четверта промислова революція спирається на третю – з середини минулого століття цифрова революція триває у всіх сферах життя. Технології зливаються, а межі матеріального, цифрового та біологічного світів стираються. «Незабаром основою економічного зростання стануть не капітал чи

природні ресурси, а інновації та людська винахідливість», – зазначав К. Шваб, засновник Всесвітнього економічного форуму. Його підхід вимагає звернути увагу на інновації та четверту промислову революцію. Зважування в бік раціонального використання ресурсів має цілком зрозумілу причину. Інновації забезпечують підвищення якості продукції, стимулюють створення та розширення економічних секторів, розвиток ринку та освіти, забезпечують економію коштів, економію та використання альтернативної сировини замість обмежених природних ресурсів.

У «Національній економічній стратегії на період до 2030 року», затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р. № 179, головною ціллю є - «посилити свої позиції на світовій та регіональній арені, що сприятиме підвищенню рівня добробуту населення - головній меті державної політики» [67]. Основними складовими, що передбачені у Національній економічній стратегії – 2030 та потенційно створюють умови для «економічного прориву» української економіки, є:

- розширення та удосконалення програм державної фінансово-кредитної підтримки підприємництва у пріоритетних для країни секторах економіки, в першу чергу, у сільському господарстві;
- зменшення фіскального тиску на фінансування в рамках програм державної підтримки суб'єктів підприємництва;
- удосконалення нормативно-правового забезпечення підприємницької діяльності, зокрема законодавчих актів, що стосуються СМП;
- спрощення системи реєстрації, отримання дозволів та ліцензій; затвердження ефективного технічного регулювання та ринкового нагляду;
- забезпечення охорони і захисту прав інтелектуальної власності;
- посилення торговельно-економічних зв'язків з країнами світу;
- розроблення та імплементація експортної стратегії;
- регулювання інноваційних технологій; просування українських виробників продукції з високою доданою вартістю;



- розвиток телекомунікацій та інформаційно-технологічних систем; створення ефективних інструментів залучення зовнішніх інвесторів;
- створення необхідних умов для залучення інвестицій;
- створення привабливої екосистеми для накопичення та примноження вітчизняного капіталу;
- сприяння розвитку іміджу України як найпотужнішого ІТ-центру в Європі [67].

Складові Національної економічної стратегії України вказують на ознаки моделі «економічного прориву», саме: прискорена модернізацію провідних галузей економіки; значні інвестиції у людський капітал, розвиток фундаментальних і прикладних досліджень; мобілізація обмежених ресурсів країни на вирішення завдань технологічного прориву національної економіки [67].

В свою чергу, модернізація економіки здійснюється на основі впровадження у виробництво новітніх технологій. Фактором ризику неможливості впровадження новітніх технологій в компанії є професійна обмеженість спеціалістів корпорації, коли інновації розглядаються лише у фокусі ІТ-обладнання, проте проблему можна вирішити за допомогою автоматизації бізнес-процесів. Лідером такого шляху в Україні є «Приватбанк». Його рішення автоматизувати бізнес-процеси «Corezoid» стало першим східноєвропейським стартапом, представленим у сервісах інтернет-магазину Amazon [68].

Дослідження PwC Innovation Benchmark (консалтингові послуги) показує, що компанії, які більше інвестують в інновації, зосередяться на проривних технологіях, а не на поступовому вдосконаленні. З тих, хто реінвестує понад 15% доходів, більшість займаються інноваціями, причому понад 40% зосереджені лише на цьому [88]. Численні дослідження успіху на ринку інноваційних продуктів показують, що близько 80% продуктів виникли на основі ідей, породжених ринком. Представники Hewlett-Packard підкреслюють, що розуміння потреб ринку є ключовим фактором успіху продукту.

Стратегія підтримки інновацій більше підходить компаніям-лідерам ринку, які можуть консолідувати свої переваги шляхом поступового вдосконалення власних продуктів.

У 2015 році Україна посіла 45 місце в рейтингу найкреативніших країн у 139 можливих позиціях. Індекс креативності оцінює країну за трьома показниками: технологія, талант і толерантність. У рейтингу особлива увага приділяється інвестиціям у дослідження та розробки, кількості дослідників та патентів на душу населення. У 2019 році Україна увійшла до ТОП-50 країн за Глобальним індикатором інновацій. Незважаючи на достатні позиції в рейтингу, окремі позиції українського бізнесу є дуже низькими (інноваційні відносини, технологічне засвоєння, креативні продукти та послуги, вплив знань) [88].

В останні роки в Україні почали з'являтися технопарки та інноваційні бізнес-об'єднання. Їх мета - інтегрувати технології в роботу компаній з різних сфер. Серед таких проектів – відкриття першого в Україні інноваційного парку «Юніт Сіті» загальною площею близько 27 га на території старого Київського моторного заводу, де може розміститися більше сотні технологічних компаній.

Це важливий крок для української економіки, адже, за словами лауреата Нобелівської премії в галузі економіки Роберта Лукаса, факторами, які впливають на впровадження інновацій, які не завжди можна виміряти, є: пасіонарність (внутрішнє прагнення відповідальних осіб до оновлення та розвитку), підприємницька діяльність, спонтанна «Кластеризація талантів» в одному місці та в один час. Поява значної кількості людей з унікальними здібностями та навичками створює імпульс, який «підживлює економічний прогрес» і стимулює зокрема технологічний розвиток. Консалтингова компанія McKinsey називає наступні складові інноваційного процесу: налаштуватися на масштаб, вибрати напрямок, вивчити тренди, зрозуміти, як розвиватися, організаційно вміти впроваджувати інновації, правильно масштабувати змінений аспект бізнесу, максимізувати співпрацю та мобілізувати працівників компанії на інноваційну діяльність.

За характером взаємодії між собою інноваційні продукти можна розділити на товари-замінники (задовольняють одну потребу, але відрізняються назвою, маркетинговим просуванням); похідні продукти (подібні до своїх попередників, але ефективніше або повніше задовольняють наявні потреби споживачів); товари, які вписуються в існуючі продукти на ринку (переважно для сфери послуг, коли запропонований інноваційний продукт у своєму реальному відображенні задовольняє сукупні потреби товарів-попередників); товари, які повністю усувають з ринку своїх попередників (як правило, така продукція виникає на ринку як необхідність, викликана державними програмами); товари, що доповнюють продуктову лінійку виробника (так проявляється товарна диференціація підприємства – вже існуюча та представлена на ринку продукція з асортименту компанії поповнюється новою). Так, прикладом продуктів, які вписуються в існуюче виробництво, є вихід на ринок принципово нових інтегрованих сервісних компаній з обслуговування автомобілів – парків TIR, яких в Україні не так багато. У них розміщені звичайні послуги мийки, шиномонтажу, автостоянки, тощо. Прикладом продукції, яка призвела до майже повного виходу з ринку своїх попередників, є світлодіодні лампи. Цьому, зокрема, сприяють державні програми переходу на енергоефективне освітлення, спрямовані на повну відмову від ламп розжарювання.

Лідерами рейтингу інноваційних компаній сьогодні вважаються: «Приватбанк»; ДК «ПО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова» та КБ «Південне» імені М.К. Янгеля («Південмаш»), яка створила чотири покоління ракетних комплексів стратегічного призначення, понад 400 космічних кораблів різних модифікацій, ракетносії сімейства «Зеніт», «Космос», «Циклон». КБ «Південне» бере участь у розробці системи протитермічного захисту Землі (створення модулів для перехоплення астероїдів на відстані до 100 млн. км.); Компанія «Нова пошта», яка запровадила низку інновацій у сфері логістики, а саме: абоненти цього поштового оператора можуть переказувати кошти через свій мобільний рахунок, переводити їх у готівку у відділеннях

компанії, клієнти мають можливість відстежувати шляхом онлайн-замовлення компанія використовує push-повідомлення на основі мобільного додатку (який сьогодні має 1,5 мільйона користувачів), щоб повідомити про прибуття доставки. «Нова пошта» збільшує сферу розширення бізнесу: наразі пропонує доставку в понад 200 країн світу, а також зосереджується на «глибині» внутрішнього постачання, розвиваючи мініпоштові відділення. Зокрема, з цією метою «Нова пошта» бере участь у низці благодійних партнерств.

Нині діяльність українських компаній у сфері впровадження інновацій притаманна, зокрема, новоствореним компаніям з іноземним капіталом. Кількість інновацій, впроваджених вітчизняними підприємствами, наведено в таблиці 3.3:

Таблиця 3.3

Динаміка впровадження інновацій промисловими підприємствами України

Рік	Частка кількості підприємств, що впроваджували інновації, в загальній кількості промислових підприємств, %	Кількість упроваджених у звітному році видів інноваційної продукції, усього одиниць	Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції, %
2010	11,5	2408	3,8
2011	12,8	3238	3,8
2012	13,6	3403	3,3
2013	13,6	3138	3,3
2014	12,1	3661	2,5
2015	15,2	3136	1,4
2016	16,6	4139	0,4
2017	14,3	2387	0,7
2018	15,6	3843	0,8
2019	13,8	2148	1,3
2020	14,9	4066	1,9

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Глобальне охоплення сьогодні – це платформи, що створюються командами (наприклад, Kickstarter, ICO тощо) для залучення інвестицій у стартапи, електронні платформи для торгівлі інноваційними технологіями та послугами, а також платформи відкритих інновацій, які дозволяють компаніям розгортати програмне середовище для власних інноваційні спільноти, залучені до розвитку. Все це поєднується з глобальними інноваційними спільнотами з консалтинговими компаніями. В Україні такий підхід представлений платформою Reactor.ua (пошук технологічних інновацій та скаутинг інновацій).

Україна має потенціал для розробки нових технологій та виробництва інноваційної продукції на їх основі, (рис. 3.4):



Рис.3.4. Розподіл загальних витрат вітчизняних підприємств за напрямками інноваційної діяльності.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Наприклад, країна завжди була однією з перших, хто застосовував нові технології в металургійній галузі. Зокрема, перша установка пилоподібного вприскування палива

в промислових масштабах була впроваджена в 70-х роках ХХ століття. Також була побудована перша в Україні машина безперервного лиття заготовок [69].

Отже, можна зробити висновок, що в умовах тотальної цифровізації та зміни якості життя населення, для України існує необхідність забезпечення політики «економічного прориву» задля підвищення конкурентоспроможності та інноваційності національної економіки, забезпечення розвитку економіки добробуту, протистояння новим економічним та суспільним викликам. Загалом, механізм формування стратегії випереджуючого інноваційного розвитку вимагає виконання ряду умов, серед яких: стимулювання інноваційної діяльності, формування інноваційної інфраструктури та розвиток інтелектуального капіталу, так і врахування процесів глобалізації, які значно ускладнюють інноваційну діяльність в цілому, адже конкуренція, вимоги до якості та прискорення виробничих процесів створюють додаткові задачі. Важливим аспектом зростання економіки постає успіх стратегічного інноваційного прискорення, що залежить від правильно обраного напрямку пріоритетного інноваційного розвитку на основі маркетингових ринкових досліджень, які передбачають комплексний аналіз як вітчизняних, так і світових ринків. При цьому, формування стратегії повинно відбуватися відповідно до тих галузей інноваційного потенціалу, в яких підприємства матимуть достатньо можливостей та ресурсів для реалізації стратегічної інноваційної діяльності. Таким чином, промислові підприємства повинні витримувати рівновагу між наявними зовнішніми та внутрішніми можливостями, зважувати існуючий попит на інновації у відповідних сферах та достатні ресурсні можливості для його задоволення.

Зважаючи на критичні технологічні, інноваційні, освітні, наукові, соціальні, фінансово-економічні, екологічні та державотворні чинники посилення економічних проблем в Україні, пріоритетні напрями політики «Економічного прориву» та активізації державної політики забезпечення економіки добробуту та економічного зростання в Україні мають охоплювати: технологічний та інноваційний складники; соціальний складник; освітній та науковий складник; фінансово-економічний складник.

### Висновки до розділу 3

Отже, процес поєднання принципів конкуренції з обґрунтованим економічним аналізом, який відображатиме особливі характеристики, за якими працюють фірми та політика під час виходу на міжнародні ринки є дуже важливим. Поширення масштабних міжнародних злиттів, існування міжнародних картелів та їхній потенційно негативний вплив на споживачів демонструє аргументи щодо того, щоб політика конкуренції мала надати країнам, що розвиваються інструменти для боротьби із ринковою владою багатонаціональних компаній та просування їх антиконкурентної практики. Незважаючи на те, що національна конкурентна політика може бути погано пристосована для боротьби з потенційними негативними зовнішніми впливами, важливість внутрішньої конкурентної політики також має вплив на те, як внутрішня та зовнішня конкуренції можуть реагувати під час адаптаційних періодів. У певних випадках конкуренція між вітчизняними фірмами може мати відносно більш сприятливий ефект, ніж іноземна конкуренція, не тільки тому, що вона посилює суперництво з конкурентами, але також тому, що вона забезпечує «рівні умови гри» серед подібних конкурентів і поступове виділення конкурентних сил, перш ніж вступити в повноцінну конкуренцію на світових ринках. Хоча національна конкурентоспроможність означає різні речі, вона в основному передбачає побудову державно-приватного партнерства з метою сприяння експорту та економічного розвитку. У цьому відношенні досвід країн «НІК» містить ключові елементи для розробки та реалізації індивідуальної конкурентної політики в усіх країнах, що розвиваються.

Успіх стратегічного інноваційного прискорення залежить від правильно обраного напрямку пріоритетного інноваційного розвитку на основі маркетингових ринкових досліджень, які передбачають комплексний аналіз як вітчизняних, так і світових ринків, а також на основі експертних прогнозів. При цьому, формування стратегії повинно

відбуватися відповідно до тих галузей інноваційного потенціалу, в яких підприємство матиме достатньо можливостей та ресурсів для реалізації стратегічної інноваційної діяльності. Таким чином, промислові підприємства повинні витримувати рівновагу між наявними зовнішніми та внутрішніми можливостями, зважити існуючий попит на інновації у відповідних сферах та достатні ресурсні можливості для його задоволення. Україна має потенціал для розробки нових технологій та виробництва інноваційної продукції на їх основі.

Для економіки України перехід на інноваційний розвиток повинен здійснюватися у руслі концепції інноваційного випередження, яка передбачає не буквально повторення шляху, який інші країни вже пройшли і зайняли міцні позиції а світовому ринку. Згідно її основних положень необхідно шукати свій шлях, відшукуючи і посилюючи відносні конкурентні переваги які дозволять зайняти позиції ринкового лідера в певних перспективних напрямках діяльності. Так вітчизняні підприємства навряд чи можуть конкурувати з німецькими, японськими, корейськими та ін. виробниками легкових автомобілів. Зважаючи на критичні технологічні, інноваційні, освітні, наукові, соціальні, фінансово-економічні, екологічні та державотворні чинники посилення економічних проблем в Україні, пріоритетні напрями політики «Економічного прориву» та активізації державної політики забезпечення економіки добробуту та економічного зростання в Україні мають охоплювати: технологічний та інноваційний складники; соціальний складник; освітній та науковий складник; фінансово-економічний складник.



## ВИСНОВКИ

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки. Нове планування національного розвитку започаткувало нову еру, коли планові документи більше не є самоціллю, а розглядаються як частина процесу комунікації та узгодження національних ідеалів із внутрішньою та зовнішньою аудиторією. В епоху визначення стратегій ця зміна відкриває можливості для забезпечення більш обґрунтованої відповіді на глобальні виклики, закликає до більш залученої взаємодії держави з громадянами у стратегії, планах, політиці та її реалізації. Поява «нового» національного планування розвитку призвела до повернення «державного планування розвитку» як сфери, де технічний досвід має значну цінність. Це створило нові можливості для підвищення влади держави та еліти як «власника» національних планів розвитку. Результати дослідження свідчать також про те, що, хоча багато країн демонструють здатність краще аналізувати, планувати та контролювати майбутню діяльність, ніж раніше, проблемним аспектом є вибір способу фінансування планів.

Правильний вибір національної стратегії розвитку може допомогти країні втілити модель «економічного прориву», яка визначається низкою факторів, серед яких: послідовна і довгострокова інноваційна політика, безкоштовна освіта, раціональне використання наявного інноваційного потенціалу, цільова підтримка технологічного потенціалу за ключовими секторами, що неспроможні самостійно швидко розвиватися; великі витрати на науку, робота в рамках діалогу держави і суспільства, посилення інноваційної інклюзії, ефективний розподіл іноземних інвестицій; наявність чіткої законодавчої бази в сфері інтелектуальної власності, створення інноваційних кластерів. Окрім того, слід додати, що успішне становлення і розвиток проривної економіки цілком можливі за умови, що це завдання є основою і державної політики, і важливих цільових національних та стратегічних програм економічного зростання. Політику ліберального економічного націоналізму цілком можна вписати в ландшафт ринкового

фундаменталізму, оскільки вона не суперечить своїм основоположним принципам у прагненні усунути недосконалості (провали) ринку. Слід визнати, що лібералізм у зовнішньоторговельній політиці є результатом, а не причиною ефективної внутрішньої економічної політики держави і не основною альтернативою протекціонізму.

Економічний успіх окремої групи країн - «нових індустріальних країн» - дає уроки щодо того, як справлятися з проблемами, пов'язаними з процесом економічної інтеграції та співпраці, і як отримати від цього користь. Ці виклики створюють серйозне занепокоєння серед інших країн, тому спостерігаються певні ознаки коливань і амбівалентності у виконанні їхніх зобов'язань у рамках регіональної економічної інтеграції, а також відсутність чіткої та комплексної програми лібералізації торгівлі. Але досвід «НК» показує, що це один із найкращих варіантів для швидкого економічного зростання та розвитку.

Країни групи «НК» показують найвищі темпи зростання та економічного розвитку, а у період настання глобальної кризи, практично у всіх цих країнах не відбулося серйозних економічних спадів, а спостерігалось лише деяке зниження темпів економічного зростання. Примітно, що з усіх цих країн характерна експортноорієнтована стратегія, саме тому величезне значення мають у цій ситуації зовнішні ринки. Варто зазначити, що всі ці країни беруть активну участь у регіональній інтеграції, тут і ЛАІ, і МЕРКОСУР, і АСЕАН та ін. Для деяких з цих країн характерний процес динамічної освіти власних транснаціональних корпорацій, які можуть успішно конкурувати з провідними транснаціональними корпораціями світу. Для нових індустріальних країн характерна особлива увага до науки та освіти, розвитку сучасних технологій, а також нарощування людського потенціалу.

Дослідження інноваційної складової «НК» дозволяє дійти висновку, що технологічні інновації є основною рушійною силою довгострокового економічного зростання. Наука, технології та інновації як засоби розвитку також є критично важливими силами для вирішення глобальних проблем і реалізації Цілей сталого

розвитку до 2030 року (ЦСР). Однак інновації дорогі, а економічні ресурси обмежені. Тому не всім науковим галузям надається однаковий розподіл і пріоритет, а це означає, що інновації мають свої специфічні напрями. Крім того, напрямок інновацій має значення в тому сенсі, що технічний прогрес не є нейтральним. Мудрість теорії спрямованих технічних змін полягає в тому, що технологічний прогрес сприяє збільшенню капіталу або кваліфікованій/некваліфікованій праці. Цей факторний характер технічних змін разом з іншими контекстуальними факторами, такими як місцеві економічні, соціальні та техніко-фізичні умови, вплине на доцільність інновації в конкретній місцевості та сценарії розвитку.

Успіх стратегічного інноваційного прискорення залежить від правильно обраного напрямку пріоритетного інноваційного розвитку на основі маркетингових ринкових досліджень, які передбачають комплексний аналіз як вітчизняних, так і світових ринків, а також на основі експертних прогнозів. При цьому, формування стратегії повинно відбуватися відповідно до тих галузей інноваційного потенціалу, в яких підприємство матиме достатньо можливостей та ресурсів для реалізації стратегічної інноваційної діяльності. Таким чином, промислові підприємства повинні витримувати рівновагу між наявними зовнішніми та внутрішніми можливостями, зважити існуючий попит на інновації у відповідних сферах та достатні ресурсні можливості для його задоволення. Україна має потенціал для розробки нових технологій та виробництва інноваційної продукції на їх основі. Наприклад, країна завжди була однією з перших, хто застосовував нові технології в металургійній галузі. Зокрема, перша установка пилоподібного вприскування палива в промислових масштабах була впроваджена в 70-х роках ХХ століття.

Для економіки України перехід на інноваційний розвиток повинен здійснюватися у руслі концепції інноваційного випередження, яка передбачає не буквально повторення шляху, який інші країни вже пройшли і зайняли міцні позиції а світовому ринку. Згідно її основних положень необхідно шукати свій шлях, відшукуючи і посилюючи відносні

конкурентні переваги які дозволять зайняти позиції ринкового лідера в певних перспективних напрямках діяльності. Так вітчизняні підприємства навряд чи можуть конкурувати з німецькими, японськими, корейськими та ін. виробниками легкових автомобілів. Зважаючи на критичні технологічні, інноваційні, освітні, наукові, соціальні, фінансово-економічні, екологічні та державотворні чинники посилення економічних проблем в Україні, пріоритетні напрями політики «економічного прориву» та активізації державної політики забезпечення економіки добробуту та економічного зростання в Україні мають охоплювати: технологічний та інноваційний складники; соціальний складник; освітній та науковий складник; фінансово-економічний складник.

Основними джерелами нових знань є: маркетинг, купівля знань, навчання, НДДКР. При цьому у процесі купівлі та навчання можна отримати в основному вторинні знання, які хтось вже отримав, проте їх можна використати у власній діяльності. Первинні (нові оригінальні) знання отримують у ході проведення ринкових маркетингових досліджень, а також виконання НДДКР. В свою чергу, вибір напрямів базується на результатах маркетингових досліджень, результатах аналізу потенціалу інноваційного розвитку господарюючого суб'єкта, а також експертних оцінках найбільш імовірних напрямках розвитку науки і техніки, результати яких можуть бути втіленими в інноваційні продукти, технології, методи управління тощо.

## СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.1991 р. // Відомості ВРУ. – 1991. – № 49. – № 157-ХІІ.
2. Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” від 1 червня 2000 р. // ВВР України. – 2000. – № 36.
3. Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” від 12.07.2001 р. – № 2664-ІІІ.
4. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов’язковості державної реєстрації іноземних інвестицій від 31. 05. 2016 р. №1390-VІІІ.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування» від 27.04.2010 р. № 2155-VІ.
6. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.1992 р. № 2674-ХІІ.
7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-ІV
9. Закон України «Про іноземні інвестиції» від 13.03.1992 р. №2198а – ХІІ
10. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06.09.2012 р. № 5205-VІ.
11. Головчук О.В. Обґрунтування доцільності використання принципів TQM в управлінні інноваційною діяльністю промислового підприємства / О.В. Головчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2017. – Том 1, № 1(49). – С. 136-142.
12. Ілляшенко С.М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань: монографія / С.М. Ілляшенко. – Суми: ТОВ «Діса плюс», 2016. – 192 с.

- 13.Ілляшенко С.М. Роль знань у виборі траєкторій інноваційного розвитку регіонів / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна, Н.С. Ілляшенко // Сучасні тенденції розвитку регіонів, підприємств та їх об'єднань монографія / Нац. металург. академія України; за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. – Дніпро: Пороги, 2018. – С. 80-93.
- 14.Ілляшенко С.М. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна, Н.С. Ілляшенко, А.О. Комарницька // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2017. - № 1. - С.231-241.
- 15.Лігузова В. О. Світовий досвід державної підтримки інновацій [Електронний ресурс] / В. О. Лігузова, Ю. В. Баклаженко, Р. М. Гиря. – 2017.- С.31-48.
- 16.Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: збірник тез міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 18 квітня 2018 р. / Національний авіаційний університет, 2018. - С. 41-45.
- 17.Пічкурова З.В. Розвиток медіагалузі України в контексті глобальної цифрової трансформації / З.В. Пічкурова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. – К.: НАУ, 2018. – № 2. – С. 140-147
- 18.Лупак Р. Аналіз стану імпортозалежності в Україні: регіональні особливості. / Р. Лупак. // Державне управління. – 2017.
- 19.Ричка М.А. Залучення іноземних кадрів як спосіб боротьби зі старінням нації в Японії / М.А. Ричка, О.М. Старшинова // Стратегія розвитку України. – 2019. – № 1. – С. 106-111.
- 20.Ричка М.А. Інвестування: сучасні світові тенденції / М.А. Ричка // Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: міжнар. наук.-практ. конф., 21 квітня 2020 р.: тези доп. – К., 2020. – С. 40-42.
- 21.Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журн. – К., 2012. – № 1. – С. 185-190.

- 22.Тарасюк М.В. Сучасний стан реалізації інноваційної політики України та її фінансове забезпечення / М.В. Тарасюк, О.В. Малярчук // Економіка та держава. – 2017. – № 1. – С. 19-24.
- 23.Татаренко Н.О. Національні мобілізаційні моделі економічного розвитку і глобальні соціально-економічні інновації / Н.О.Татаренко // Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: міжнародна науково-практична конференція, м. Київ, 14 травня 2021 р.: тези доп. – К., 2021. – С. 19-23.
- 24.Bergh A. Andreas Bergh and Therese Nilsson, “Do Liberalization and Globalization Increase Income Inequality? / A. Bergh, T. Nilsson., 2010. – 415 p. – (4).
- 25.Borjigen C. Mass collaborative knowledge management: Towards the next generation of knowledge management studies / C. Borjigen // Program : electronic library and information systems. – 2015. – No 49 (3). – P. 325–342.
- 26.К В. Foreign actors and intellectual property protection regulations in developing countries / В. К, D. I, M. R., 2019. – 826 p. – (50; № 5).
- 27.Chen Y. The interaction between internal R&D and different types of external knowledge sourcing: An empirical study of Chinese innovative firms. R&D Management / Y. Chen, W. Vanhaverbeke, J. Du., 2016. – 1023 p. – (6; 46).
- 28.Alvaro C. State-Owned Multinationals: Governments in Global Business / Cuervo-Cazurra Alvaro., 2018. – 28 p. – (15).
- 29.Digital Transformation Monitor Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe. // European Commission. – 2017. – P. 12.
- 30.Doner, R. F. The middle-income trap more politics than economics / Doner, R. F., Schneider, B. R. // World Politics. – 2016. – №68. – P. 608–644.
- 31.Felipe, J. Middle-income transitions: Trap or myth? Journal of the Asia Pacific Econom / Galope, R. 2017 // World Politics. – 2017.- №22(3) . – P. 429–453.
- 32.Figueiredo, P. N. Innovative capability building and learning linkages in knowledge-intensive service SMEs in Brazil’s mining industry / Figueiredo, P. N., Piana, J. // Resources Policy. – 2018.- №58 . – P. 21–33.

33. Garcí'a-Canal, E. Imprinting and early exposure to developed international markets: The case of the new multinationals / Guille'n, M. F., Ferna'ndez, P., Puig, N. // BRQ Business Research Quarterly. – 2018.- № 21(3) . – P. 141–152.
34. Headline findings from the UK innovation survey 2015. Innovation Analysis. – London : Department for Business, Innovation and Skills. – March 2016. – 25 p.
35. Illiashenko S.M. Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds. 1st edition / S.M. Illiashenko, W. Strielkowski (eds.). – Prague Institute for Qualification Enhancement . – 2018. – 296 p.
36. Industrie 4.0 in a Global Context Strategies for Cooperating with International Partners / H. Kagermann, R. Anderl, J. Gausemeier, G. Schuh, W. Wahlster (Eds.) // acatech STUDY. – Herbert Utz Verlag GmbH. – 2016. – 74 p.
37. Ivus O. Patent protection and the composition of multinational activity: Evidence from US multinational firms / O. Ivus, W. Park, K. Saggi. // Journal of International Business Studies. – 2017. – №48. – P. 808–836.
38. Industry 4.0. The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries / M. Rüßmann, M. Lorenz, P. Gerbert, M. Waldner et. al // Boston Consulting Group. – April 2015. – 20 p.
39. Khedhaouria A., Jamal A. Sourcing knowledge for innovation: knowledge reuse and creation in project teams / A. Khedhaouria, A. Jamal // Journal of Knowledge Management. – 2015. – No 19 (5). – P. 932–948.
40. Korosteleva J. Schumpeterian entry: innovation, exporting, and growth aspirations of entrepreneurs. / J. Korosteleva, S. Estrin, T. Mickiewicz. // Entrepreneurship: Theory and Practice, forthcoming. – 2021. – 34 p.
41. Lee, J. Unraveling asset recombination through the lens of firm-specific advantages: A dynamic capabilities perspective. / M. Narula, & R. Hillemann, Lee, J. // Journal of World Business. – 2021. – No 56(2). – 19 p.



42. Martinez-Noya A. What more can we learn from R&D alliances? A review and research agenda. / A. Martinez-Noya, R. Narula. // BRQ Business Research Quarterly.. – 2018. – №21. – P. 195–212.
43. Mazzucato M. Mission-oriented innovation policies: Challenges and opportunities. / Mazzucato. // Industrial and Corporate Change. – 2018. – №27. – P. 803–815.
44. McDermott G. A. Walking before you can run: The knowledge, networks and institutions for emerging market SMEs. / G. A. McDermott, C. Pietrobelli. // Bingley: Emerald Publishing Limited.. – 2017. – №30. – P. 43.
45. Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: International Scientific-Practical Conference, January, 29, 2016. – Klaipeda: Baltija publishing. – P. 33-36.
46. Narula R. Enforcing higher labor standards within developing country value chains: Consequences for MNEs and informal actors in a dual economy / Narula. // Journal of International Business Studies. – 2019. – №50. – P. 1622–1635.
47. Narula R. Improving the developmental impact of multinational enterprises: Policy and research challenges. *Economia e Politica Industriale* / R. Narula, A. Pineli. // *Economia e Politica Industriale*. – 2019. – №46. – P. 1–24.
48. Applying and advancing internalization theory: The multinational enterprise in the 21st century / R. Narula, C. Asmusse, T. Chi, S. Kundu. // 50. – 2019. – P. 1231–1252.
49. Pineli A. FDI, multinationals and structural change in developing countries. / A. Pineli, R. Narula, R. Belderbos. // Oxford University Press. – 2021. – №21. – P. 494–523.
50. Pitelis C. N. The new MNE: ‘Orchestration’ theory as envelope of ‘Internalisation’ theory / C. N. Pitelis, D. J. Teece. // *Management International Review*. – 2018. – №58. – P. 523–539.
51. Reznikova N. The policy of economic nationalism: from origins to new variations of economic patriotism / N. Reznikova, V. Panchenko, O. Bulatova // *Baltic Journal of Economic Studies*. – 2018.- P.279.

52. Rojec M. Why is there a lack of evidence on knowledge spillovers from foreign direct investment? *Journal of Economic Surveys* / M. Rojec, M. Knell. – 2018. – №32. – P. 579–612.
53. Shapiro D. Multinational enterprises and sustainable development in the extractive and natural resource sectors. / D. Shapiro, B. Hobdari, C. Oh. // *Journal of World Business*. – 2018. – №53. – P. 1–14.
54. Un C. A. Local and global knowledge complementarity: R&D collaborations and innovation of foreign and domestic firms / C. A. Un, A. Rodríguez. // *Journal of International Management*. – 2018. – №24. – P. 137–152.
55. Witt M. A. De-globalization: Theories, predictions, and opportunities for international business research. / Witt. // *Journal of International Business Studies*. – 2019. – №50. – P. 1053–1077.
56. Wu J. The role of international institutional complexity on emerging market multinational companies' innovation / J. Wu, S. H. Park. // *Global Strategy Journal*. – 2019. – №9. – P. 333–353.
57. Bergh A. Do Liberalization and Globalization Increase Income Inequality? / A. Bergh, T. Nilsson. // *European Journal of Political Economy*. – 2010. – №4. – P. 488–505.
58. Branko M. *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization* / Milanović Branko. // Cambridge, MA: Belknap Press. – 2018. – №27. – P. 17.
59. Aguiar C. M. Inequality and Income Distribution in Global Value Chains / C. M. Aguiar, T. Nicholas. // *Journal of Economic*. – 2017. – №2. – P. 401–8.
60. Cooney P. Reprimarization: Implications for the Environment and Development in Latin America: The Cases of Argentina and Brazil / Paul Cooney. // *Review of Radical Political Economics*. – 2016. – №4. – P. 553–61.
61. <http://www.ukrstat.gov.ua> – офіційний сайт Державної служби статистики України.
62. [theglobaleconomy.com](http://theglobaleconomy.com) - сайт статистики Всесвітнього економічного форуму.

63. <https://www.unido.org/> - офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО)
64. <https://www.osce.org/ru> - офіційний сайт Організації з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ)
65. Врятувати майбутнє: перший рейтинг інноваційних компаній України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1416757-vryatuvati-majbutne-pershij-rejtinginnovacijnih-kompanij-ukrayini>.
66. Макуха Ю. В. Політична модернізація країн АСЕАН як чинник формування парадигми регіональної інтеграції [Електронний ресурс] / Ю. В. Макуха. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol\\_n/article/view/3600/3273](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/3600/3273).
67. Національна економічна стратегія 2030 [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://nes2030.org.ua/>.
68. Індекс соціального розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/footerlinks/newsroom/deloitte-research/social-progress-index.html>.
69. Сапич В. І. Становлення національної моделі економічного розвитку України [Електронний ресурс] / В. І. Сапич, Н. М. Сапич // Mechanism of Economic Regulation. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: [https://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue\\_16/VADIM\\_I\\_SAPYCH\\_NADEJDA\\_M\\_SAPYCHThe\\_Formation\\_of\\_the\\_National\\_Model\\_of\\_Ukraine\\_s\\_Economic\\_Development.pdf](https://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_16/VADIM_I_SAPYCH_NADEJDA_M_SAPYCHThe_Formation_of_the_National_Model_of_Ukraine_s_Economic_Development.pdf).
70. Україна однією з перших застосувала інновації у металургії – голова «Метінвесту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.5.ua/novyny-kompaniy/ukraina-odniieiu-z-pershykhzastosovuvala-innovatsii-u-metalurhii-holova-metinvestu-156348.html>.

71. Report of the Secretary-General: Roadmap for Digital Cooperation [Electronic resource] // United Nations. – 2020. – Access: [https://www.un.org/en/content/digital-cooperation-roadmap/assets/pdf/Roadmap\\_for\\_Digital\\_Cooperation\\_EN.pdf](https://www.un.org/en/content/digital-cooperation-roadmap/assets/pdf/Roadmap_for_Digital_Cooperation_EN.pdf).
72. The Age of Digital Interdependence: Report of the UN Secretary-General's High-Level Panel on Digital Cooperation [Electronic resource] // United Nations. – 2019. – Access: <https://www.un.org/en/pdfs/HLP%20on%20Digital%20Cooperation%20Report%20Executive%20Summary%20-%20ENG.pdf>.
73. Transcript of Media Briefing by Foreign Secretary After BRICS Leaders, Informal Meeting in Osaka [Electronic resource] // Indian Ministry of External Affairs. – 2019. – Access: [https://www.mea.gov.in/media-briefings.htm?dtl/31516/Transcript\\_of\\_Media\\_Briefing\\_by\\_Foreign\\_Secretary\\_after\\_BRICS\\_Leaders\\_Informal\\_meeting\\_in\\_Osaka](https://www.mea.gov.in/media-briefings.htm?dtl/31516/Transcript_of_Media_Briefing_by_Foreign_Secretary_after_BRICS_Leaders_Informal_meeting_in_Osaka).
74. Unbalanced Trade Adding to Anxiety and Inequality, United Nations Warns [Electronic resource] // Conference on Trade and Development. – 2020. – Access: <https://unctad.org/press-material/unbalanced-trade-adding-anxiety-and-inequality-united-nations-warns>.
75. Ashodian John. Industry 4.0 Is Transforming Supply Chains What it Means for Your Business and How To Become Industry 4.0-Ready [Electronic resource] / John Ashodian. – Access: [https://scgmmh.s3.amazonaws.com/pdfs/sick\\_wp\\_industry4.0\\_100616.pdf](https://scgmmh.s3.amazonaws.com/pdfs/sick_wp_industry4.0_100616.pdf).
76. Barrichello A. Determinant and priority factors of innovation for the development of nations [Electronic resource] / A. Barrichello, S. Emerson, R. Morano // Innovation & Management Review. – 2020. – Access: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/231636/1/1727729765.pdf>.
77. Fawcett Scott. What does Industry 4.0 mean for the supply chain network? / Scott Fawcett. – 2018. [Electronic resource]. – Access: <https://www.supplychaindigital.com/scm/what-does-industry-40-mean-supply-chainnetwork>.

78. Genin A. State governance and technological innovation in emerging economies: Stateowned enterprise restructuring and institutional logic dissonance in China's high-speed train sector [Electronic resource] / A. Genin, J. Tan, J. Song // Journal of International Business Studies. – 2021. – Access: [https://ideas.repec.org/a/pal/jintbs/v52y2021i4d10.1057\\_s41267-020-00342-w.html](https://ideas.repec.org/a/pal/jintbs/v52y2021i4d10.1057_s41267-020-00342-w.html).
79. Gregoric A. Diaspora ownership and international technology licensing by emerging market firms [Electronic resource] / A. Gregoric, L. Rabbiosi, G. Santangelo // Journal of International Business Studies. – 2021. – Access: <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00324-y>.
80. Innovation statistics. – Eurostat. – March 2017. – [Electronic resource]. – Access: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Innovation\\_statistics](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Innovation_statistics).
81. Jamrisko Michelle. These are the world's most innovative economies / Michelle Jamrisko, Wei Lu [Electronic resource]. – Access: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-01-17/swedengains-south-korea-reigns-as-world-s-most-innovative-economies>
82. Jong de Marc. The eight essentials of innovation / Marc de Jong, Nathan Marston, Erik Roth [Electronic resource]. – Access: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-andcorporate-finance/our-insights/the-eight-essentials-of-innovation>
83. Kharlamova G. The international competitiveness of countries: economic-mathematic approach [Electronic resource] / G. Kharlamova, O. Vertelieva // Economics & Sociology. – 2013. – Access: [https://www.economics-sociology.eu/files/07\\_Kharlamova\\_Vertelieva\\_1\\_2.pdf](https://www.economics-sociology.eu/files/07_Kharlamova_Vertelieva_1_2.pdf).
84. Logistics 4.0 and smart supply chain management in Industry 4.0 [Electronic resource]. – Access: [https://www.i-scoop.eu/industry-4-0/supply-chainmanagement-scmlogistics/#Logistics\\_40\\_and\\_Supply\\_Chain\\_40\\_from\\_data\\_and\\_autonomous\\_decisions\\_to\\_intelligence\\_and\\_actions](https://www.i-scoop.eu/industry-4-0/supply-chainmanagement-scmlogistics/#Logistics_40_and_Supply_Chain_40_from_data_and_autonomous_decisions_to_intelligence_and_actions).
85. Only 25 countries well-positioned to benefit from Industry 4.0 according to new World Economic Forum report [Electronic resource]. – 13 Feb 2018. – Access:

<https://www.edb.gov.sg/en/news-and-resources/insights/innovation/only-25-countrieswell-positioned-to-benefit-from-industry-4-0-a.html>

86. Public sector organizations and agricultural catch-up dilemma in emerging markets: The orchestrating role of Embrapa in Brazil. [Electronic resource] / R. Parente, M. Melo, D. Andres, A. Kumaraswamy // Journal of International Business Studies.. – 2021. – Access: <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00325-x>.
87. Readiness for the Future of Production Report 2018. Insight Report. In collaboration with A.T. Kearney. – World Economic Forum. – 2018. – 266 p. [Electronic resource]. – Access: [http://www3.weforum.org/docs/FOP\\_Readiness\\_Report\\_2018.pdf](http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf).
88. Reinventing innovation. Five findings to guide strategy through execution [Electronic resource]. – Access: <https://www.pwc.com/us/en/advisory-services/business-innovation/assets/2017-innovationbenchmark-findings.pdf>
89. Schwab K. What it means and how to respond / K. Schwab [Electronic resource]. – Access: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution>.
90. See Dani Rodrik, “New Technologies, Global Value Chains, and Developing Economies,” National Bureau of Economic Research, October 2018, [Electronic resource]. – Access: <https://doi.org/10.3386/w25164>.
91. See Dani Rodrik, “What Do Trade Agreements Really Do?,” Journal of Economic Perspectives 32, no. 2 (2018), 771–801 [Electronic resource]. – Access: <https://doi.org/10.1177/03058298050330030501>.
92. The Global Competitiveness Report [Electronic resource]. – 2020. – Access: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020/>