



Олег Пустовойт¹

ЦІНОВА ТА ЦІННІСНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

В економічній науці "конкурентоспроможність" і надалі залишається занадто загальним поняттям, і його використання в прикладних дослідженнях не дає змоги поєднувати їх результати та дійти однозначних висновків. Цей процес також ускладнюється тим, що поняття є композитним і має дві складові частини – цінову та ціннісну конкурентоспроможність. Остання може виконувати роль індикатора якісних змін в економіці. Проте цей аспект конкурентоспроможності в країнах, що розвиваються, поки що залишається поза увагою науковців. Тому напевно можна стверджувати, що сьогодні не існує досліджень, в яких із високим рівнем точності вдалося проаналізувати ціннісну конкурентоспроможність експорту в таких країнах. Зазвичай економісти спрямовують свої зусилля на аналіз експортної цінової конкурентоспроможності та один із основних її чинників – обмінний курс національної валюти. Однак цей підхід має обмежені пізнавальні можливості, тому що появу нових центрів глобального зростання, таких як Китай та Індія, неможливо пояснити, спираючись лише на високу цінову конкурентоспроможність їхнього експорту.

У статті здійснено спробу вирішити окремі накопичені проблеми в економічній науці. Зокрема, на основі результатів аналізу сучасних визначень поняття "конкурентоспроможність" запропоновано розширити його зміст, узагальнивши з його допомогою рівень відповідності товару (послуги) споживчим перевагам учасників ринку. Це концептуальне положення використано для поглиблення розуміння базової, ціннісної та цінової конкурентоспроможності продукції. Розроблено методiku оцінювання домінуючої ролі ціннісної / цінової конкурентоспромож-

¹ Пустовойт, Олег Валентинович – д-р екон. наук, провідний науковий співробітник відділу секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків, ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" (вул. П.Мирного, 26, Київ, 01011), e-mail: avvit@ukr.net

ності експорту в забезпеченні його динаміки. За підсумками апробації методики виявлено, що на експортних ринках України циклічний процес почергового зростання ціннісної або цінової конкурентоспроможності національної продукції переважно перерваний. Причиною цього є висока цінова конкурентоспроможність сировинного експорту, що досягається переважно за рахунок заниженого рівня оплати праці в економіці.

На міжнародних ринках ціннісна конкурентоспроможність притаманна відносно невеликому числу товарних груп української продукції. Серед них такі: проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні; двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни, зброя, боєприпаси, їх частини та приладдя; електронагрівальні прилади та апарати; судна, призначені для перевезення людей або вантажів; буксири та судна-штовхачі; частини літальних апаратів; вагони для перевезень пасажирів, вантажів, у тому числі самохідні; турбіни на водяній парі та інші парові турбіни; жіночий, чоловічий одяг. Обґрунтовано, що з точки зору пошуку нової стратегії економічного зростання України найбільшої актуальності набувають питання не активізації експортної діяльності, а оновлення складу найбільших експортних товарних груп. Лідруючі позиції серед них мають посісти товари з великою часткою доданої вартості, підвищеним рівнем технологічної складності та ціннісної конкурентоспроможності. Початок цього процесу означатиме появу нових якісних змін в економіці, ефективності державної політики щодо її реформування.

Ключові слова: експорт, імпорт, товари, послуги, споживчі переваги, одинична вартість, базова, ціннісна та цінова конкурентоспроможність, економічне зростання

Світова фінансова криза 2008 р. збільшила попит на стратегії економічного зростання країн. Через це у березні уже відносно далекого відтепер 2010 р. у Світовому банку відбулася дискусія на тему спроможності традиційної, орієнтованої на експорт стратегії зростання забезпечити в майбутньому високу економічну динаміку країн. Як зазвичай, під час дискусій фахівці не дійшли єдиної узгодженої думки. Проте цінність їхнього спілкування полягала в обґрунтуванні альтернативних підходів до вирішення проблеми економічного зростання. Так, учасник дискусії із Гарвардської школи бізнесу Крістіан Кетельс аргументовано доводив, що в центрі обговорення має перебувати політика, спрямована на збільшення не експорту країн, а конкурентоспроможності їхньої продукції [1]. Згодом доказом безпомилковості цієї точки зору стали нові тенденції розвитку світової економіки. Зокрема, за винятком 2017 р., середньорічний приріст світового ВВП у 2014–2019 рр. досягнув і перевищив ве-



личину приросту глобального експорту товарів [2, с. 18]. Ця нова на ринку ситуація продемонструвала, що товарний експорт втратив здатність суттєво впливати на зростання світового виробництва.

Наведена економічна тенденція схилила частину економістів до думки, що експорт доцільно розглядати як діагностичний інструмент, а політику його підтримки – як один із важелів більш широкої стратегії підвищення конкурентоспроможності економік та забезпечення їх зростання. Така постановка питання актуалізувала цілу низку теоретичних і прикладних проблем, які мають вирішити науковці. Найскладніша серед них – це розроблення заходів державної політики стосовно збільшення конкурентоспроможності економіки. Проте не меншої наукової ваги набули питання методичного характеру, пов'язані з оцінюванням рівня конкурентоспроможності експорту, опису його як "фасаду" економіки, "демонстраційної вітрини" її можливостей. Останнє підтверджується емпіричними фактами, які засвідчують, що підприємства-експортери на 8–12% продуктивніші за тих, які постачають продукцію на внутрішні ринки країн [3].

Зазначена проблематика набула актуальності не лише на глобальному рівні, а й на національному. Про це свідчить досвід України, в якій після кризи 2014–2015 рр. розпочався пошук шляхів відновлення економічного зростання. При цьому орієнтація на розширення експорту розглядалася як один із найбільш перспективних і коротких шляхів досягнення цієї мети. Кроком у цьому напрямі стало розроблення Експортної стратегії України ("дорожньої карти" стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 рр., яка була схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України № 1017-р від 27 грудня 2017 р. Стратегія була підготовлена з урахуванням того, що питома вага товарів становила понад 83% у структурі загального експорту.

У 2017–2019 рр. темпи щорічного приросту товарного експорту були високими і свідчили про посткризове відновлення економіки. Однак у міру виконання цього завдання серед фахівців дедалі більше визрівало розуміння того, що активізація експортної діяльності відбувається переважно в галузях, які пов'язані з виробництвом сировини та продуктів її неглибокої переробки. Розширення їх продажу на світовому ринку має свою природну межу. Тому наявна експортна спеціалізація країни не може розглядатися як основний засіб прискорення економічного зростання в середньо- та довгостроковій перспективах. Досягти нових експортних можливостей можна лише за однієї умови – підвищити рівень конкурентоспроможності продукції. Проте як дізнатися, чи Україна під впливом сучасних реформ поступово наближається до цієї мети, чи віддаляється від неї, чи рухається навколо неї по зачарованому колу?

Відповідь на це запитання можна знайти шляхом аналізу змін у базовій (загальній), ціновій та ціннісній конкурентоспроможності українських експортних товарів. Зокрема, підвищення рівня їхньої базової конкурентоспроможності (basic competitiveness) слугує свідченням збільшення впливу товарного експорту на економічне зростання країни. Однак, якщо зібрати факти про підвищення цінової конкурентоспроможності (price competitiveness) експорту, то

їх можна розглядати як доказ збереження в економіці стимулів щодо консервації його наявної структури, в якій домінують сировина та напівфабрикати. Якщо ж виявити факти зростання ціннісної конкурентоспроможності експорту, що часто називають нецінною або якісною конкурентоспроможністю (value (non-price, qualitative) competitiveness), то вони можуть слугувати доказом формування в економіці стимулів щодо зміни його структури на користь технологічно складніших товарів з інноваційними або якіснішими властивостями.

Разом із тим сучасний арсенал наукових знань не дає можливості зібрати необхідні фактичні докази. Частково це зумовлено існуванням невирішених методологічних питань. Основні серед них – що таке конкурентоспроможність, яке поняття є засадничим серед тих, які характеризують конкурентоспроможність на рівні різних економічних структур: підприємства, галузі, регіону, економіки (країни)? Також залишаються відкритими питання щодо методики дослідження. Ключові серед них: як оцінити рівень базової, ціннісної та цінової конкурентоспроможності товару? Метою підготовки статті є уточнення змісту поняття "конкурентоспроможність", виявлення засадничого серед суміжних понять, які містять цей термін, розроблення та апробація на прикладі України методичних підходів до оцінювання ролі базової, цінової та ціннісної конкурентоспроможності товарного експорту в забезпеченні його динаміки.

Уточнення методології дослідження конкурентоспроможності

"Конкурентоспроможність" – одне з широковживаних економічних понять, яке не має однозначного загально визнаного трактування. Воно використовується для опису явищ у ринкових економіках, які пов'язані з конкурентними змаганнями за споживача. Немає сенсу оперувати цим поняттям для аналізу монопольних ринків, або сфер обігу планово-централізованих економік. Докладний аналіз історії теоретичного розвитку поняття "конкурентоспроможність" здійснили: англійський учений Р. Мартін; австрійські науковці К. Айгінгер, С. Беренталер-Зібер, Й. Фогель; американські – М. Дельгадо, К. Кетельс, М. Портер, С. Стерн, польські – Т. Сюдек, А. Завойська.

Спираючись на здобутки цих та інших вчених, можна стверджувати, що впродовж останніх п'ятдесяти років зміст поняття "конкурентоспроможність" найчастіше пояснювався такими загальними термінами, як *здатність*, *потенціал*, *імовірні майбутні можливості* фірм, країн успішно продавати товари, послуги в умовах ринкової конкуренції. Про те, що такі визначення є недосконалими і потребують уточнення, влучно зауважили М. Дельгадо, К. Кетельс, М. Портер, С. Стерн. Зокрема, вони наголошували, що сучасні уявлення про конкурентоспроможність пов'язані з *тим, що лежить в основі створення багатства та економічних показників* [4, с. 7].

Імплицитна, тобто неявна, прихована сутність того, що лежить в основі створення багатства та показників, змусила науковців шукати способи більш точного опису змісту поняття "конкурентоспроможність" на основі кількісних оцінок властивостей (характеристик) реального явища, яке воно узагальнює.



Однак при цьому вони зіткнулися з новою проблемою: яким чином оцінити такі характеристики, як "здатність", "потенціал", "можливості", які відображають не сутність, а випадкову природу конкурентоспроможності? Це впливає з того, що в реальному житті, наприклад, потенціал чи можливості можна реалізувати або не реалізувати. Водночас відомо, що економічна наука вивчає *переважно* закономірні, причинно-наслідкові явища, а не випадкові. Останні є предметом аналізу теорії ймовірностей.

Для виходу із зазначеного глухого кута досліджень економісти використали таке теоретичне припущення. Якщо конкурентоспроможність є випадковою подією, то її можна дослідити, з одного боку, за допомогою комбінації умов, які їй передують та формують її властивості, а з іншого – за результатами впливу цих властивостей на інші економічні явища. Цей підхід виявився досить ефективним, тому що відкрив шлях до опису конкурентоспроможності на основі кількісних оцінок її чинників та ознак.

Наприклад, науковці почали розглядати як чинники конкурентоспроможності набір умов, які пояснюють перемогу фірм у конкурентному змаганні на ринку, а її ознаками – результати діяльності таких фірм-переможців.

Ознаки і чинники конкурентоспроможності стали об'єктами численних досліджень. Проте всі вони базувалися на дещо парадоксальному положенні. Його суть полягала в тому, що ознаки та чинники були подіями, які можна кількісно оцінити та описати, а саму конкурентоспроможність – ні. Однак цей дещо суперечливий метод пізнання не бентежив науковців, тому що вони вже мали позитивний досвід його використання для аналізу інших випадкових явищ. Найвідоміше серед них – це економічна криза. Не вдаючись у суть цього стохастичного явища, економісти вдало описують його у вигляді причин і наслідків, які в майбутньому ніколи не повторюються.

Аналіз досліджень показав, що історично в ролі основних ознак конкурентоспроможності фірм, країн розглядалися: питома вага продажу продукції на ринку, порівняно менші локальні витрати виробництва продукції, бездефіцитний торговий баланс або поточний рахунок платіжного балансу, ВВП на одну особу населення. Сьогодні окремі економісти дотримуються точки зору, що такою ознакою доцільно розглядати здатність країни, регіону експортувати доданої вартості більше, ніж імпортувати [4, с. 2], очікуваний рівень випуску продукції на особу працездатного віку [5, с. 8], тобто можливу продуктивність одного потенційного працівника.

Водночас окремі європейські вчені закликають переосмислити традиційні ознаки конкурентоспроможності. Вони пропонують включити до їх складу не лише внески у виробництво (виробничі витрати, продуктивність), а й результати економічної діяльності, рівень їх спрямованості на вирішення сучасних проблем, пов'язаних з переходом країн до соціально інклюзивного та екологічно стійкого шляху зростання. На їхній погляд, основним серед таких результа-



тів є здатність країни (регіону, локальних утворень) досягати для своїх громадян цілей, які виходять за межі ВВП ("Beyond GDP")². Необхідність використання цієї ознаки для ідентифікації конкурентоспроможності обґрунтовується тим, що соціальна система та екологічні прагнення державних і приватних установ можуть стати "продуктивною силою". Внески фірм та країни на користь її розвитку є цілями, що перевищують ВВП [6, с. 13–14].

Ознаки конкурентоспроможності активно аналізувалися спочатку на рівні фірм, галузей і країн, згодом – економічних регіонів. Цей процес поєднувався з пошуком та уточненням чинників конкурентоспроможності. З цього приводу економісти зауважували, що справжнім питанням аналізу конкурентоспроможності є не опис її результатів, а виявлення чинників, які її пояснюють [7, с. 2–3]. Окремі здобутки цих напрямів досліджень коротко можна подати так.

Грунтовний аналіз основних ознак і чинників (джерел) конкурентоспроможності фірм здійснили індійські науковці А. Амбастха та К. Моая. За підсумками досліджень вони дійшли висновку, що ознаками конкурентоспроможності фірми можуть слугувати такі результати її діяльності: збільшення задоволеності клієнтів, продуктивності, прибутковості, частки ринку, асортименту продукції, розроблення нових продуктів, створення вартості. Згідно з переконаннями цих вчених, джерелами результатів можуть слугувати комбінації, які виникають унаслідок поєднання наявних у фірмах матеріальних і нематеріальних активів (людських ресурсів, технологій, виробничої структури, репутації, товарних знаків) із процесами стратегічного менеджменту, оперативного управління виробництвом, якістю, дизайном продукції, вдосконалення технологій і маркетингових заходів [8, с. 54]. Окремі етапи розвитку наукової думки щодо ознак і чинників конкурентоспроможності фірм узагальнив польський вчений М. П'ятковський [9].

Доволі активно аналізується макроекономічна конкурентоспроможність. Зокрема, фахівці Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) запропонували методiku дослідження індексу глобальної конкурентоспроможності, розробленого для оцінювання інтегрального внеску макроекономічних чинників (сприятливого середовища, людського капіталу, ринків, інноваційної екосистеми) у сукупну факторну продуктивність. Остання розглядалась як основна ознака конкурентоспроможності, чинники якої оцінювалися та описувалися за допомогою 103 індикаторів [10, с. 2].

У свою чергу науковці Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD) у Всесвітньому щорічнику конкурентоспроможності (WCY) запропонували в ролі основної ознаки макроекономічної конкурентоспроможності розглядати наявність в країні сприятливого конкурентного середовища для під-

² Ініціатива "Beyond GDP" ("Понад ВВП") спрямована на розроблення показників, які є такими ж конкретними, як і ВВП, але включають екологічні та соціальні аспекти технологічного прогресу. Необхідність оцінювання останніх спонукала науковців розпочати розроблення показників, які могли би більш точно відображати, наскільки правильно вирішуються глобальні виклики XXI століття, такі як зміна клімату, бідність, виснаження ресурсів, здоров'я та якість життя.

приємств. До складу найвпливовіших чинників його формування було включено: економічні показники середовища, ефективність уряду, ефективність бізнесу, інфраструктура. Для їх оцінювання використано понад 330 критеріїв [11, с. 36].

Науковий пошук ознак та чинників макроекономічної конкурентоспроможності відбувався в дискусіях і сьогодні далекий від завершення. Одна частина економістів пропонує зменшити та оптимізувати кількість чинників і показників макроекономічної конкурентоспроможності [12], друга – виокремити серед них найвагоміші, які є характерними для певної групи (кластера) країн [13], третя – поглибити їх дослідження в країнах на рівні галузей або їх кластерів [14]. Серед науковців також зберігаються погляди, що пошук ознак і чинників конкурентоспроможності країн є помилковою ідеєю, тому що на ринках конкурують не країни, а фірми [15, с. 516], або занадто спірною – яка потребує суттєвого уточнення. Сумніви щодо її безпомилковості вносять такі положення. Якщо до ознак конкурентоспроможності країн віднести такі, як ВВП на одну особу населення, досягнення цілей, які перевищують ВВП, то це априорі означає, що лише розвинені, заможні країни, що випускають високотехнологічні товари і послуги з великою доданою вартістю, можна вважати конкурентоспроможними. Якщо це так, то зміст поняття "конкурентоспроможність" варто пов'язувати зі здатністю не конкурувати на ринках, а виробляти високотехнологічну продукцію. Однак такий погляд на конкурентоспроможність суперечить емпіричним фактам розвитку світової економіки. Зокрема, він не дає змоги пояснити: чому на країни, що розвиваються, припадає майже половина світового товарного експорту порівняно з 25% у 1990 р.; чому зростання світової економіки сьогодні визначають не лише США і країни зони євро, а й Китай та Індія, які почали перетворюватися на нові центри глобального зростання, не маючи лідерських позицій на ринках високотехнологічних товарів і послуг?

Не менш контрастно відбуваються дебати стосовно ознак і чинників регіональної конкурентоспроможності. Узагальнюючи наукові пошуки в цьому напрямі, Р. Мартін запропонував концепцію, згідно з якою ознаками конкурентоспроможності різних за розвитком регіонів можуть слугувати факти їх перетворення в майданчики (місця) виробництва, збільшення прибутку або центри знань. До складу найвпливовіших чинників, які формують перший тип регіонів, було включено: фактори виробництва (праця, земля, капітал), другий тип – регіональний інвестиційний клімат (інфраструктура, людські ресурси, виробниче середовище), третій тип – інститути, доступність технологій, наукова інфраструктура, соціальний капітал, демографічна ситуація, якісні характеристики місцевості та оточуючого середовища [7, с. 2-36–2-37.]. Хорватська науковиця Д. Борожан обґрунтувала концепцію, згідно з якою за залучення робочої сили, капіталу та ринки збуту регіони конкурують між собою на основі абсолютних переваг. До складу останніх вона включила технологічні, соціальні, інфраструктурні, інституційні активи і пропонує розглядати їх у ролі ознак регіональної конкурентоспроможності. До числа чинників, які зумовлю-

ють появу цих ознак, було включено: унікальні особливості регіонів, що можуть бути використані для створення надійних умов для життя та роботи населення [16, с. 60].

Виявлені ознаки та чинники конкурентоспроможності науковці почали активно використовувати для порівняльного опису товарів, послуг та їхніх брендів, фірм, галузей, промислових секторів, регіонів, економік (націй, країн), економічних блоків країн. Спільну рису цих досліджень неможливо було пояснити за допомогою поняття "конкурентоспроможність", тому що безпосередню участь в конкурентних змаганнях на ринку брали тільки фірми. Ця ситуація актуалізувала проблему перегляду змісту поняття "конкурентоспроможність". Так науковці Т. Сюдек, А. Завойська запропонували розглядати його як суто *оціночне*, на кшталт "ВВП", "зайнятість", а саме: як сукупність характеристик одного об'єкта щодо порівнянних об'єктів (орієнтирів) на ринку [17, с. 92–94]. Таке трактування конкурентоспроможності є універсальним, і за його допомоги можна пояснити всі сучасні прикладні дослідження в цьому напрямі. Однак при цьому поняття "конкурентоспроможність" втрачало свій економічний зміст і перетворювалося в набір показників.

Різне розуміння конкурентоспроможності, її ознак і чинників дедалі більше заплутувало питання щодо формування відповідної політики. У її розробників значні труднощі виникали щодо таких теоретичних проблем. Якщо конкурентоспроможність трактувати як набір порівняльних характеристик фірм, регіонів, країн, то реалізувати політику щодо підвищення її рівня неможливо, тому що в умовах ринку кожна з цих структур не може в своїй діяльності керуватися побажаннями політиків чи директивами уряду. Якщо ж конкурентоспроможність розглядати як випадкове явище, що кожний раз виникає під дією нової комбінації мікро-, мезо- та макроекономічних чинників, то неможливо точно визначити: якою має бути їхня майбутня комбінація, що не лише збільшить здатність, потенціал, можливості економічних структур, а й забезпечить їм гарантовану перемогу в конкурентному змаганні на ринку?

Наведені труднощі щодо розроблення політики напевно зберігатимуться до того часу, поки економісти не почнуть розглядати конкурентоспроможність не як випадкове, а *цілком закономірне явище*. На наше переконання, для зміни поглядів на це явище в науці накопичилося достатньо доказів. Серед них найвагоміший такий. Основним критерієм випадкового явища є непередбачуваність його виникнення, а набір чинників, які його спричиняють. Згідно з цим припущенням випадкове явище щоразу викликається новою комбінацією чинників, яка в майбутньому ніколи не повторюється. Якщо ж науковці описують та уточнюють набір постійних чинників, які спричиняють те чи інше економічне явище (в тому числі конкурентоспроможність), то це означає, що це явище за своєю природою є детермінованим і виникає закономірно під дією певних сил.

Якщо визнати, що конкурентоспроможність є закономірним явищем, то це неодмінно породжує проблему більш точного визначення змісту поняття, що його узагальнює. Пошук шляхів її вирішення варто розпочати з аналізу ієрархії в системі понять, що містять термін "конкурентоспроможність". Засадничим



зпоміж них доцільно визнати те, що використовується для характеристики товарів і послуг. Аргументація цього підходу проста. Неможливо довести або уявити, що можуть існувати конкурентоспроможні фірми, галузі, регіони, країни, в яких не виробляються конкурентоспроможні товари чи послуги. Саме вони є основною умовою конкурентоспроможності усіх інших економічних структур.

Однак такий підхід до опису ієрархії понять, що містять термін "конкурентоспроможність" породжує зустрічне запитання: що перетворює товари і послуги на конкурентоспроможні? На перший погляд, відповідь проста – особливі унікальні властивості тієї чи іншої продукції та її цінова доступність. З цього приводу варто зауважити, що щорічно в світі створюється велика кількість доступних за ціною продуктів з новими властивостями. Однак лише окремі серед них стають лідерами продажів на ринках і приносять фірмам, країнам підвищені доходи. Наведений факт можна використати як аргумент на користь висновку, що виключно споживчий пріоритет стосовно купівлі того чи іншого продукту перетворює його на конкурентоспроможний. Отже, поняттям "конкурентоспроможність" варто узагальнювати не що інше, як *відповідність товару (послуги) споживчим перевагам (consumer preferences) учасників ринку*. Іншими словами цей підхід можна описати так. На ринку будь-який товар (послуга) залишається конкурентоспроможним до моменту, поки його властивості та ціна перебувають серед споживчих переваг покупців. Запропоноване концептуальне розуміння конкурентоспроможності дає змогу інтерпретувати спільну рису всіх пов'язаних із нею досліджень.

Можна припустити, що відповідність товару (послуги) споживчим перевагам учасників ринку може мати як мінімальну, так і максимальну величину, що коливається, наприклад, у межах 1–100%. Водночас накопичені емпіричні факти дають підстави стверджувати, що відповідність товару (послуги) купівельним перевагам споживачів може досягти максимально можливих значень лише за умови активізації в економіці всіх наявних мікро-, мезо-, та макроекономічних чинників конкурентоспроможності. Зважаючи на це, в прикладних дослідженнях варто оперувати поняттям "*базова конкурентоспроможність*". Його доцільно використовувати для того, щоб описувати в економіках *максимізовану за допомогою мікро-, мезо-, та макроекономічних чинників відповідність товару (послуги) споживчим перевагам учасників ринку*.

Запропоноване концептуальне трактування поняття "*базова конкурентоспроможність*" дає змогу знайти методи безпосереднього оцінювання явища, яке воно узагальнює. Зокрема, в економіці максимізовану відповідність того чи іншого товару (послуги) споживчим перевагам покупців досить точно можна описати за допомогою кількісної оцінки його питомої ваги в загальному обсязі ринкового продажу аналогічної за призначенням продукції. Особливість зазначеного показника полягає в тому, що він містить інформацію стосовно того, що купівлю певного товару (послуги) вбачають своїм пріоритетом споживачі, які формують окрему частину попиту на ринку.

Поняття "*базова конкурентоспроможність*" є композитним. Його зміст формують два складові елементи. Один з них узагальнюється поняттям "*цінова*

конкурентоспроможність", яке характеризує рівень відповідності ціни товару (послуги) купівельній спроможності учасників ринку. Другий елемент описується поняттям "ціннісна конкурентоспроможність". Воно відображає рівень відповідності властивостей товару (послуги) суб'єктивним уявленням, очікуванням учасників ринку про корисність його використання чи споживання. При цьому варто мати на увазі, що при "нульовій" ціннісній конкурентоспроможності товару, тобто абсолютній невідповідності його властивостей споживчим уявленням чи очікуванням, покупцям байдуже, яка його ціна. І, навпаки, при "нульовій" ціновій конкурентоспроможності товару, тобто його абсолютній ціновій недоступності, покупцям байдуже, які його властивості.

Підприємці постійно намагаються створити нові зразки продукції, які мали б високу ціннісну конкурентоспроможність. Однак значні підвищені додаткові доходи вони починають отримувати лише за умови, коли ціннісна конкурентоспроможність нового зразка товару (послуги) доповнюється ціновою. Остання передбачає зниження ринкової ціни товару до рівня, за якого він перетворюється на масовий продукт, тобто стає доступним для великої кількості споживачів. З цього випливає, що величина внеску ціннісної та цінової конкурентоспроможності в обсяги продажу продукції постійно змінюється. Ця закономірність є двигуном довгострокового зростання економіки. Ґрунтовні емпіричні докази того, що ціннісна та цінова конкурентоспроможність товару є рівнозначними факторами зростання експорту країн, зібрали французькі вчені Р. Цезар і Ф. Картельє [18].

Методика ідентифікації цінової та ціннісної конкурентоспроможності товарного експорту

Запропоновані методологічні положення дають змогу зробити припущення, що рівні ціннісної та цінової конкурентоспроможності продукції, в тому числі експортної, постійно змінюються. З цього випливає, що в одні періоди часу динаміка експорту визначається його високою ціннісною конкурентоспроможністю, а в інші – ціновою. Ця теоретична конструкція породжує актуальне питання: а як можна довести, що вона реально існує у формі економічної закономірності? У першу чергу для цього потрібно розробити методику, яка дасть змогу ідентифікувати домінуючу роль ціннісної чи цінової конкурентоспроможності експортних товарів у забезпеченні динаміки їх продажу.

На наш погляд, таку методику можна розробити на основі індексу вартості одиниці продукції, тобто *одиночної вартості* – UV (unit value index). Індекс вимірює зміну середнього значення одиниць, які не є однорідними і на які можуть впливати коливання як у наборі товарів, так і в їхніх цінах [19]. У цьому дослідженні середня вартість одиниці експорту (імпорту) країни оцінюється в доларах США за 1 кілограм ваги набору товарів певної групи j або сукупності товарних груп t . Вартість 1 кілограму ваги описується за допомогою індексів UV_{ix} та UV_{im} , які відображають одиничну вартість експортної, імпортної товарної групи країни i . Окремі аналітичні можливості цих індексів можна подати так.



По-перше, індекс UV_{ixj} (UV_{imj}) можна використати для порівняння одиничної вартості експортних (імпортних) груп j_1 і j_2 , товари яких не конкурують між собою на ринку. У цьому випадку показник UV_{ixj1} / UV_{ixj2} (UV_{imj1} / UV_{imj2}) відобразить відносний рівень технологічної складності товарних груп. Це методичне положення можна пояснити так. Наприклад, залізородна сировина не є об'єктом конкуренції на ринку автомобілів і навпаки. При цьому вартість одного кілограма сировини завжди буде меншою, ніж автомобіля, тому що останній є результатом глибокого перероблення залізистих рудних матеріалів, значно більших витрат на залучення в цей процес висококваліфікованих працівників. З цього випливає, що відношення між одиничною вартістю залізородної сировини та автомобілів є оцінкою відносного рівня їхньої технологічної складності. Індекс UV_{ixt} (UV_{imt}) можна використати для порівняння одиничної вартості всієї сукупності товарних груп t країни i_1 з країною i_2 . У цьому випадку показник UV_{i1xt} / UV_{i2xt} (UV_{i1mt} / UV_{i2mt}) відобразить відносний рівень технологічної складності товарного експорту (імпорту) цих країн.

По-друге, індекс UV_{ixj} (UV_{imj}) можна використати для порівняння одиничної вартості експортних (імпортних) груп j_1 і j_2 , товари яких конкурують між собою на ринку. У цьому випадку показник UV_{ixj1} / UV_{ixj2} (UV_{imj1} / UV_{imj2}) відобразить відносний рівень ціннісної конкурентоспроможності цих товарних груп. Це методичне положення можна пояснити так. Наприклад, сьогодні середня вартість одного кілограма ваги автомобіля з електричним двигуном є вищою, ніж із двигуном бензиновим чи дизельним. Можливо, за технологічною складністю ці види автомобілів майже однакові, проте електромобілі мають кращі властивості щодо збереження навколишнього середовища. Це забезпечує електромобілям місце серед купівельних переваг дедалі більшої кількості споживачів.

По-третє, індекси UV_{ixj} та UV_{imj} можна використати для порівняння між собою одиничної вартості набору експортних та імпортних товарів, які входять до однієї товарної групи j . При цьому експортні та імпортні товари групи j доцільно розглядати як такі, що *опосередковано конкурують* між собою на ринку. Це методичне положення можна пояснити так. У ринковій економіці національна продукція, незалежно від географічної структури продажів на зовнішньому чи внутрішньому ринках, має однакові властивості. На внутрішньому ринку одна частина цієї продукції безпосередньо конкурує з імпортною, а інша – експортується. Це дає підстави стверджувати, що експорт умовно конкурує з імпортними аналогами. Якщо показник $UV_{ixj} / UV_{imj} > 1$, то він є свідченням того, що одиниця експортної товарної групи j країни i має на зовнішніх ринках вищу середню ціну, ніж її імпортні аналоги на внутрішньому ринку, і навпаки, якщо $UV_{ixj} / UV_{imj} < 1$. Однак показник UV_{ixj} / UV_{imj} не має однозначного трактування. Це обумовлено тим, що, наприклад, більші ціни експортної (імпортної) продукції можуть бути ознакою як вищого рівня витрат її виробництва, так і ціннісної конкурентоспроможності. В окремих випадках

однозначне трактування $UVixj/UVimj$ дає змогу здійснити інформація, яку містить показник відношення обсягів експорту та імпорту товарів групи j (Xij/Mij). Це методичне положення має таке пояснення. Перевищення обсягу експорту над імпортом ($Xij/Mij > 1$) можливе лише за двох умов – більшої ціннісної або цінової конкурентоспроможності національної продукції.

Спираючись на показники Xij/Mij і $UVixj/UVimj$ та методичні підходи щодо трактування їх комбінацій, а також теоретичні та емпіричні здобутки у цій сфері К. Айгінгера, М. Ангелески, О. Костоської, Г. Манчески, П. Мітревського [20, с. 80], К. Бенковськиса та Ю. Верц [21, с. 9] спробуємо описати та формалізувати набір ознак, які дають змогу виявити домінуючий вплив ціннісної або цінової конкурентоспроможності експортних товарів на обсяги їх продажів. Зокрема:

а) ознакою того, що висока ціннісна конкурентоспроможність групи товарів чинила домінуючий вплив на їх експорт, є ситуація на ринку, за якої: обсяг експорту цієї групи товарів перевищує обсяг імпорту аналогів; середня вартість одиниці експортного товарного набору є більшою, ніж імпортного. Формально цю ознаку можна подати так:

$$Xij/Mij > 1; UVixj/UVimj > 1,$$

де Xij, Mij – експорт, імпорт товарів групи j країни i ; $UVixt, UVimt$ – одинична вартість експортних, імпортних товарів групи j країни i ;

б) ознакою того, що низька ціннісна конкурентоспроможність групи товарів чинила домінуючий вплив на їх експорт, є ситуація в економіці, за якої: обсяг імпорту цієї групи товарів перевищує обсяги експорту аналогів (унаслідок їх моральної застарілості, невідповідності споживчим перевагам покупців, появи в них байдужості до заниженого рівня цін); вартість одиниці експортного набору товарів є меншою, ніж імпортного. Формально цю ознаку можна подати так:

$$Xij/Mij < 1; UVixj/UVimj < 1;$$

в) ознакою того, що висока цінова конкурентоспроможність групи товарів чинила домінуючий вплив на їх експорт, є ситуація на ринку, за якої: обсяг експорту цієї групи товарів перевищує обсяги імпорту аналогів; вартість одиниці експортного набору товарів є меншою, ніж імпортного. Формально цю ознаку можна подати так:

$$Xij/Mij > 1; UVixj/UVimj < 1;$$

г) ознакою того, що низька цінова конкурентоспроможність групи товарів чинила домінуючий вплив на їх експорт, є ситуація на ринку, за якої: обсяг імпорту цієї групи товарів перевищує обсяги експорту аналогів; вартість одиниці експортного набору товарів є більшою, ніж імпортного. Формально цю ознаку можна подати так:

$$Xij/Mij < 1; UVixj/UVimj > 1.$$

Наведені аналітичні можливості показника "питома вага країни у світовому товарному експорті" спробуємо використати для виявлення тенденції зміни базової конкурентоспроможності українського товарного експорту в 2013–2019 рр. Водночас за допомогою індексів $UVixj (UVimj)$ і $UVixt (UVimt)$, показ-



ників X_{ij} (M_{ij}) і X_{it} (M_{it}) та їх комбінацій спробуємо встановити: чий вплив на обсяг українського товарного експорту у зазначений період був домінуючим – ціннісної чи цінової конкурентоспроможності?

Результати емпіричного дослідження конкурентоспроможності товарного експорту України

Рівень макроекономічної базової конкурентоспроможності українських експортних товарів можна виявити шляхом оцінювання їхньої питомої ваги в світовому товарному експорті. Скористаємося для цього даними табл. 1.

Таблиця 1

Питома вага України у світовому експорті товарів у 2013–2019 рр.

Показник / Роки	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Світовий експорт товарів, млрд дол. США	18625	18629	16263	15787	17516	19268	18777
Експорт товарів України, млрд дол. США	63,32	53,90	38,12	36,36	43,26	47,33	50,05
Питома вага України у світовому товарному експорті, %	0,34	0,29	0,23	0,23	0,25	0,25	0,27

Джерело: складено автором за даними: Goods exports (BoP, current US\$): World Bank national accounts data. Washington: The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.MRCH.CD?end=2019&start=1960&view=chart> та Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами / Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Дані табл. 1 свідчать, що в 2013–2019 рр. у світовому експорті товарів питома вага України зменшилася з 0,34 до 0,27%. Цей факт є доказом зменшення рівня базової конкурентоспроможності українських експортних товарів на світовому ринку порівняно з передкризовим 2013 роком. Водночас наведені дані також показують, що з 2017 р. базова конкурентоспроможність експорту мала тенденцію до зростання порівняно з рівнем 2015–2016 рр.

Наведена позитивна економічна тенденція неминує породжує запитання: що стало причиною збільшення питомої ваги українських товарів в обсязі світового експорту – домінуючий вплив ціннісної конкурентоспроможності чи цінової? Пошук відповіді на це запитання доцільно розпочати з аналізу змін в одиничній вартості продукції, що імпортувалася та експортувалася Україною в 2013–2020 рр. Для цього скористаємося даними табл. 2, які відображають зміни в динаміці одиничної вартості продукції, що імпортувалася та експортувалася Україною в зазначений період.

Дані табл. 2 свідчать, що в 2013–2019 рр. вартість 1 кілограма ваги всієї сукупності товарів, які експортувалися та імпортувалися Україною, зменшилася. Зокрема, вартість одиниці ваги сукупного товарного експорту (UV_{ixt}) знизилася з 0,36 до 0,30 дол. США /кг. Для порівняння варто зазначити, що цей показник у розвинених країнах становить близько 7,5 дол. США /кг [20, с. 80]. Велике відставання України за цим показником є свідченням низького рівня технологічної складності її експорту.

Таблиця 2

Динаміка одиничної вартості сукупного товарного експорту та імпорту України в 2013–2019 рр.

Роки	Сукупний товарний імпорт			Сукупний товарний експорт		
	Вартість (Mit), тис. дол. США	Вага нетто, тонн	Одинична вартість ($UVimt$), дол. США/кг	Вартість (Xit), тис. дол. США	Вага нетто, тонн	Одинична вартість ($UVixt$), дол. США/кг
2013	76850494	75344171	1,02	63264122	174392468	0,36
2014	52533379	59475536	0,88	54044054	174031481	0,31
2015	36569603	57782723	0,63	38170630	159897001	0,24
2016	38869503	60690174	0,64	36364059	150323936	0,24
2017	49537383	73829551	0,67	43260180	153155757	0,28
2018	56875461	73277660	0,78	47328962	149107552	0,32
2019	60414393	75413733	0,80	50061057	166976286	0,30

Джерело: складено автором за даними відповідних років: сумарний обсяг імпорту та експорту в розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД / Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/f11>

Водночас вартість одиниці ваги сукупного товарного імпорту ($UVimt$) скоротилася з 1,02 до 0,80 дол. США /кг. Це означало, що український споживач додатково знизив вимоги до властивостей імпоротної продукції, а український бізнес не намагався імпортувати сучасне дороге технологічне обладнання для модернізації власних підприємств з метою розширення випуску інноваційної та якіснішої продукції. Незважаючи на це, в 2013–2019 рр. в Україні середня одинична вартість сукупного товарного імпорту у понад 2,6 рази перевищувала аналогічну вартість сукупного експорту. Це свідчило, що останній мав меншу технологічну складність відносно імпорту.

На перший погляд дані табл. 2 також можна використати для виявлення домінуючої ролі ціннісної або цінової конкурентоспроможності товарного експорту в забезпеченні його динаміки. Для цього достатньо проаналізувати, якими в 2016–2019 рр. були середні річні величини показників Xit/Mit і $UVixt/UVimt$ та здійснити їх трактування відповідно до запропонованої вище методики ідентифікації впливу ціннісної (цінової) конкурентоспроможності експортної продукції на динаміку її продажу. Якщо піти таким шляхом, то можна виявити, що в зазначений період середньорічна величина показника Xit/Mit становила 0,87, а $UVixt/UVimt$ – 0,4, тобто ці два показники були меншими за одиницю. Формально їх можна узагальнити так: $Xit/Mit < 1$; $UVixt/UVimt < 1$. Спираючись на них, можна припустити, що вони є ознакою низького рівня ціннісної конкурентоспроможності українського товарного експорту, його моральної застарілості та невідповідності споживчим перевагам учасників зовнішніх ринків, появи в них байдужості до заниженого рівня цін.

Однак припущення про те, що низька ціннісна конкурентоспроможність притаманна всій сукупності експортних товарів, є дещо суперечливим. Факти



свідчать про дещо інше. Зокрема, 2017–2019 рр. український товарний експорт мав позитивну динаміку, яка коливалась у межах 126,3–106,3% щорічного приросту. Безумовно, ця тенденція не могла виникнути під дією низької ціннісної конкурентоспроможності українського експорту. Це означає, що потрібно знайти інший, більш точний, метод оцінювання рівня ціннісної (цінової) конкурентоспроможності сукупного товарного експорту країни.

На наш погляд, рівень ціннісної (цінової) конкурентоспроможності сукупного товарного експорту країни доцільно визначати не на макроекономічному, а на галузевому рівні. Це обумовлено тим, що на макрорівні показник Xit / Mit може змінюватися під впливом не лише виробництва та експорту національної продукції, а й низки інших чинників. Основні серед них: зовнішні запозичення та борги країни, валютний курс, іноземні інвестиції, кошти, які надходять від трудових мігрантів із-за кордону тощо. Похибку розрахунків, яка виникає внаслідок дії цих чинників, можна зменшити таким шляхом. Зокрема, визначальну роль ціннісної (цінової) конкурентоспроможності товарів у забезпеченні сукупного обсягу їх експорту доцільно ідентифікувати за допомогою середньої величини показників Xij / Mij та $UVixj / UVimj$, розрахованих для всіх або найбільших товарних груп, частка яких у структурі експорту перевищує 50%. Аргументувати цей методичний підхід можна так. Чинники, що на макрорівні визначають величину показника Xit / Mit , не можуть одночасно і пропорційно змінювати показник Xij / Mij на всіх галузевих ринках. Це означає, що середня величина останніх точніше відображатиме ситуацію у сфері зовнішньої торгівлі.

Спробуємо апробувати наведені методичні положення на прикладі 10 найбільших українських експортних груп, частка яких у сукупному товарному експорті у 2019 р. становила 51,52%. Для цього скористаємося даними табл. 3,

Таблиця 3

Середня одинична вартість 10 найбільших експортних та імпорتنних товарних груп окремих країн у 2019 р.

Країна	Середня одинична вартість 10 найбільших товарних груп j		$UVixj / UVimj$, разів
	експортних груп j ($UVixj$), дол. США/кг	імпорتنних груп j ($UVimj$), дол. США/кг	
Російська Федерація	0,52	31,75	0,02
Україна	2,37	9,94	0,24
Казахстан	6,54	9,48	0,69
Іспанія	8,50	15,34	0,55
Греція	10,67	11,08	0,96
Швеція	27,04	17,66	1,53
Франція	61,71	82,26	0,75

Примітка: середня одинична вартість розрахована лише для тих товарних груп, які оцінювалися в дол. США / кг і не мали у своєму складі рідкісних ресурсів.

Джерело: складено автором за даними: 2019 International Trade Statistics Yearbook. Vol. I. United Nations, New York, 2020. 372 p. URL: <https://comtrade.un.org/pb/downloads/2019/VolI2019.pdf>



де наведено оцінки середньої одиничної вартості експортних та імпорتنих товарних груп, які входили до складу 10 найбільших із них в окремих країнах світу в 2019 р.

Дані табл. 3 свідчать, що в 2019 р. середня одинична вартість експортних товарних груп, які входили до складу 10 найбільших, в Україні перевищувала аналогічний показник лише Російської Федерації, а імпорتنих товарних груп – аналогічний показник Казахстану. Крім того, за винятком Росії, Україна помітно виділялася тим, що у складі 10 найбільших товарних груп імпортувала продукцію значно вищої технологічної складності, ніж експортувала. Про це свідчить показник відношення середньої одиничної вартості 10 найбільших експортних та імпорتنих товарних груп, який є меншим за одиницю, а саме $UV_{ixj}/UV_{imj} = 0,24$. Найяскравіше зворотна тенденція спостерігалася в Швеції, яка у складі 10 найбільших товарних груп експортувала більш технологічну продукцію, ніж імпортувала ($UV_{ixj}/UV_{imj} = 1,53$).

Відповідно до тризначних кодів Стандартного міжнародного торгового класифікатора SITC (0–9) в Україні до числа 10 найбільших експортних товарних груп входили такі: олії соняшникова, сафлорова або бавовняна (код 421), кукурудза (044), пшениця (041), напівфабрикати з вуглецевої сталі (672), руди і концентрати залізні (281), прокат плоский з вуглецевої сталі (673), соєві боби (222), феросплави (671), макуха, тверді відходи від вилучення рослинних жирів і олій (081). У наведених товарних групах середня величина показників становила: $X_{ij}/M_{ij} = 5101,9$; $UV_{ixj}/UV_{imj} = 0,55$. Формалізувати ці показники можна так: $X_{ij}/M_{ij} > 1$; $UV_{ixj}/UV_{imj} < 1$. Їх комбінація є ознакою високого рівня цінової конкурентоспроможності дев'яти найбільших експортних товарних груп України.

І лише одній із 10 найбільших експортних товарних груп була притаманна дещо інша комбінація індексів. Ідеться про групу, товари якої зазвичай відносять до складу тих, які мають підвищену технологічну складність, а саме: проводи ізолювані, кабелі та інші ізолювані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні (код 773). У зазначеній товарній групі величина показників становила: $X_{ij}/M_{ij} = 2,56$; $UV_{ixj}/UV_{imj} = 2,12$. Формалізувати ці показники можна так: $X_{ij}/M_{ij} > 1$; $UV_{ixj}/UV_{imj} > 1$. Їх комбінація є ознакою високого рівня ціннісної конкурентоспроможності цієї товарної групи.

Безумовно, іншим видам української продукції також була притаманна висока ціннісна конкурентоспроможність. Проте варто відзначити, що їх, на жаль, мало і що їхня питома вага в товарному експорті України була незначною. Наприклад, товарна група "двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни" мала такі величини показників $X_{ij}/M_{ij} = 6,76$; $UV_{ixj}/UV_{imj} = 2,46$. Вони свідчили про високу ціннісну конкурентоспроможність зазначеної товарної групи. Однак її частка у загальному обсязі українського експорту становила лише 0,53%, тобто була більш ніж у п'ятеро меншою порівняно з групою, що включала товари під назвою "проводи ізолювані, кабелі та інші ізолювані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні".



Факт того, що високий рівень цінової конкурентоспроможності став основною причиною розширення українського товарного експорту в 2017–2019 рр. природно породжує запитання: завдяки яким чинникам це стало можливим? Пошук відповіді на нього варто розпочати з констатації відомих наукових положень про те, що основними чинниками високої цінової конкурентоспроможності експорту є економія за рахунок зростаючого масштабу виробництва та відносно менший рівень заробітної плати. Дані табл. 1 підтверджують, що в 2017–2019 рр. масштаб продажу української продукції на зовнішніх ринках постійно зростав.

Для того щоб зрозуміти, як на цінову конкурентоспроможність експорту міг вплинути відносний рівень заробітної плати, його доцільно дослідити з урахуванням наслідків економічної кризи 2014–2015 рр. Для оцінювання змін в оплаті праці скористаємося показниками, які характеризують її номінальний, реальний рівень та відносний – розрахований за обмінним курсом гривні до євро. Останній цікавий тим, що дає змогу показати, які середні витрати на оплату праці здійснює український підприємець, який експортує власну продукцію на світові ринки за міжнародними цінами. Тенденцію зміни показників рівня оплати праці в економіці України в 2013–2019 рр. подано в табл. 4.

Таблиця 4

Динаміка реального та відносного рівня оплати праці в Україні в 2013–2019 рр.

Показник / Роки	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Середньомісячна заробітна плата штатного працівника, грн	3265	3480	4195	5183	7104	8865	10497
Середньомісячна заробітна плата штатного працівника, євро	295,7	180,9	160,1	182,4	212,2	255,4	397,3
Темпи зростання реальної заробітної плати, % до попереднього року	100,7	86,4	90,1	111,6	118,9	109,7	111,3
Індекс реальної заробітної плати, % до 2013 р.	100	86,4	77,8	86,9	103,3	113,3	126,1

Джерело: складено автором за даними: Темпи зростання/зниження номінальної та реальної заробітної плати; Середньомісячна заробітна плата штатних працівників / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Дані табл. 4 свідчать, що після економічної кризи 2014–2015 рр. в Україні досить швидкими темпами зростала середньомісячна номінальна та реальна

заробітна плата. Зокрема, в 2017 р. величина реальної заробітної плати досягла рівня передкризового 2013 р., а в 2019 р. – перевищила його більш ніж на третину. Водночас у 2019 р. величина середньомісячної заробітної плати, виражена в євро за обмінним курсом, перевищила рівень 2013 р. на 34,3%. Безумовно, таке швидке зростання рівня оплати праці було позитивною тенденцією в розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз відносної величини середньомісячної заробітної плати показав, що вона була потужним важелем скорочення витрат виробництва та підтримання виключно цінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Про це свідчить порівняння погодинної вартості робочої сили у країнах ЄС³ та Україні. Зокрема, за даними Євростату, в 2019 р. в ЄС-27 середня погодинна вартість робочої сили становила 27,7 євро. Найбільшою вона була в Норвегії – 50,2 євро, Данії – 44,8; Люксембурзі – 41,9; Ісландії – 41,2; Бельгії – 40,5 євро, а найменшою – в Литві – 9,4 євро, Румунії – 7,7 та Болгарії – 6,0 євро [22]. За нашими розрахунками, в 2019 р. в Україні середня погодинна вартість робочої сили становила 5,2 євро. Її відносно низький рівень слугував, з одного боку, чинником підвищення цінової конкурентоспроможності української експортної продукції, а з іншого – важелем виштовхування в трудову міграцію наявної в Україні кваліфікованої робочої сили.

Висновки

Дослідивши конкурентоспроможність як закономірне економічне явище, що притаманне всім економікам, які розвиваються в конкурентних умовах, можна дійти таких висновків.

По-перше, висока конкурентоспроможність може бути притаманна країнам як із розвиненими економіками, так і з економіками, що розвиваються. Однак порівняння за рівнем міжнародної конкурентоспроможності таких країн інколи видається некоректним і непереконливим, тому що їхні фірми зазвичай не конкурують між собою, бо продають на світових ринках різні види продукції.

По-друге, одним із важливих чинників розвитку економік є циклічний процес почергового зростання то ціннісної, то цінової конкурентоспроможності національної продукції. Як свідчить світовий досвід, переривання цього процесу зазвичай відбувається в країнах – експортерах сировини та напівфабрикатів, на які, через рідкісність та обмежені запаси, зазвичай зберігається підвищений попит і рівень цін. Можливість отримання надприбутків при їх продажу не стимулює бізнес розвивати інші види діяльності, які пов'язані з переробленням наявної національної та імпоротної сировини у споживчі та інвестиційні товари, виходити з ними на міжнародні ринки, вкладати кошти у підвищення їхньої ціннісної та цінової конкурентоспроможності. Ця ситуація в економіці

³ У країнах ЄС дані про середні годинні витрати на оплату праці визначаються як загальні витрати на працю, поділені на відповідну кількість відпрацьованих годин на середньорічну кількість працівників, виражену в одиницях повного робочого дня. Витрати на оплату праці охоплюють заробітну плату, посадові оклади та витрати, не пов'язані із заробітною платою (соціальні внески роботодавців плюс податки за вирахуванням субсидій).



сьогодні описана під різними кутами зору і отримала такі назви, як "голландська хвороба", "ресурсне прокляття", "пастка сировинних ринків", "пастка дивергентності".

По-третє, в Україні цикл почергового зростання ціннісної та цінової конкурентоспроможності переважної кількості видів експортної продукції перерваний. Причиною цього є висока цінова конкурентоспроможність сировини та продуктів її неглибокого перероблення на зовнішніх ринках. Проте ця ситуація зумовлює як додаткові можливості, так і суттєві обмеження щодо зростання економіки в майбутньому. Зокрема:

а) додаткові можливості пов'язані з тим, що Україна може і надалі розширювати експортну діяльність на традиційних міжнародних ринках сировини та продуктів її неглибокого перероблення. Це спонукатиме державу та бізнес інвестувати у розвиток відповідної інфраструктури, створювати додаткові робочі місця для її обслуговування;

б) суттєві обмеження полягають у тому, що Україна не зможе безкінечно нарощувати на світових ринках обсяги продажу зерна, залізної руди, металу, феросплавів, відходів виробництва олії, інших сировинних ресурсів. Крім того, відносно невелика додана вартість, що створюється при їх виробництві, і надалі прирікатиме українську економіку забезпечувати невисокий рівень оплати праці найманим працівникам і спонукати їх до трудової міграції.

По-четверте, наведені обмеження розвитку українська економіка не зможе подолати самостійно за допомогою ринкових сил (попиту, пропозиції, ціни). Це означає, що з точки зору пошуку нової стратегії економічного зростання найбільше актуалізуються питання не активізації експортної діяльності, а оновлення складу найбільших експортних товарних груп. Зокрема, серед них лідируючі позиції доцільно надати новим групам, які, з одного боку, мають підвищений рівень технологічної складності та спроможні забезпечити виробництво більшого обсягу доданої вартості, а з іншого – відрізняються відносно високою ціннісною конкурентоспроможністю на міжнародних ринках. Враховуючи ці критерії, на роль нових вітчизняних лідерів експорту можуть претендувати, крім уже зазначених товарних груп (проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні; двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни), також такі, як зброя, боєприпаси, їх частини та приладдя; електронагрівальні прилади та апарати; судна, призначені для перевезення людей або вантажів; буксири та судна-штовхачі; частини літальних апаратів; вагони для перевезень пасажирів, вантажів, у тому числі самохідні; турбіни на водяній парі та інші парові турбіни; жіночий, чоловічий одяг.

По-п'яте, заміна лідируючих товарних груп в українському експорті є довготерміновою проблемою. Її не можна вирішити швидко за допомогою стандартних інструментів розвитку зовнішньої торгівлі: оптимізації географії міжнародних ринків збуту, укладання двосторонніх торговельних договорів між Україною та іншими державами, запровадження організаційного та правового механізму кредитування та страхування експорту тощо. Це обумовлено тим,



що коріння цієї проблеми перебуває значно глибше – у сфері властивостей продукції, їх відповідності споживчим перевагам і купівельній спроможності покупців. Про те, що властивості української продукції, що має підвищену ціннісну конкурентоспроможність, іще недостатньо відповідають споживчим очікуванням учасників міжнародних ринків, свідчать факти відносно невеликих обсягів її експорту. Наприклад, у 2019 р. продукції товарної групи "турбіни на водяній парі та інші парові турбіни" Україна експортувала на суму 244,3, а Польща – на 3372,0 млн дол. США, тобто майже в 14 разів більше.

По-шосте, сьогодні дедалі більше актуалізується питання: чи збільшують сучасні українські реформи можливості для того, щоб продукція, яка має підвищену ціннісну конкурентоспроможність та технологічну складність, у недалекому майбутньому увійшла до складу найбільших експортних груп? За результатами проведеного дослідження можна стверджувати таке. Формальні звіти органів державної влади щодо реформування української економіки видаються виразними, масштабними. Наприклад, Верховна Рада України IX скликання впродовж 1-ої та 2-ої сесій (серпень 2019 р. – січень 2020 р.) ухвалила 155 законів. Така висока законотворча активність не була винятком із правил. Так, упродовж двох перших сесій Верховна Рада VIII скликання ухвалила 140 законів (грудень 2014 р. – серпень 2015 р.). Проте аналіз реальних фактів свідчить, що сучасні реформи ще не набули тієї граничної сили, що була би достатньою для розвитку галузей, які виробляють продукцію підвищеної технологічної складності. Зокрема, якщо в 2013 р. в Україні обсяг продажу на одну особу населення цієї продукції, яка переважно входить до складу XVI, XVII, XVIII експортних товарних груп, становив 233,6 дол. США, то в 2019 р. – 131,9 дол. США.

Рекомендації щодо використання результатів дослідження

Здійснене дослідження дало змогу знайти відповіді лише на окремі важливі питання сьогодення. Зокрема, виявлено, що ключем до майбутнього прискореного економічного зростання України та суттєвого підвищення життєвого рівня населення є розвиток не експорту, а галузей, які випускають окремі види продукції з високим рівнем ціннісної конкурентоспроможності та технологічної складності. Крім того, встановлено, що сучасні інституційні реформи поки що не наблизили Україну до втілення цієї мети. Проте ці наукові результати одночасно породжують іще більшу кількість нових запитань. На наш погляд, найвагоміші серед них такі: як у майбутньому розвиватимуться світові ринки, на які Україна потенційно може збільшити обсяги експорту продукції, що має підвищену ціннісну конкурентоспроможність та технологічну складність; яким має бути механізм державного стимулювання розширення її виробництва та експорту; чи зможуть нові центри глобального зростання світової економіки сформувати додатковий попит на неї; яким чином покращити нормативно-правове поле для інноваційної діяльності в цих галузях, спрямувати на їх розвиток обмежений наявний науковий потенціал? Одночасно варто розуміти, що поява цих та інших питань є, з одного боку, нормою для науки, стимулом для пошуку



нових знань, а з іншого – додатковим стримуючим бар'єром для реформування економіки. Річ у тім, що політики далеко не завжди готові ризикувати, методом проб і помилок вирішувати довготермінові економічні проблеми з багатьма невідомими, тому що їм потрібні переважно швидкі та яскраві результати між черговими виборами влади. Напевно саме цим можна пояснити, чому в Україні та інших державах світу до цього часу немає прикладів успішної реалізації програм підвищення конкурентоспроможності продукції, але в надлишку реалізуються програми збільшення експорту. З цього випливає, що в майбутньому подолати цю традицію зможуть лише ті країни, де знайдуть дієві важелі об'єднання зусиль далекоглядних політиків та допитливих науковців.

Список використаних джерел

1. Ketels C. Export competitiveness: reversing the logic / Harvard business school Working knowledge. 20 Oct. 2010. URL: <https://hbswk.hbs.edu/item/export-competitiveness-reversing-the-logic>
2. World trade statistical review 2020 / World Trade Organization. Geneva, 2020. 154 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf
3. De Loecker J. Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia. *LICOS Discussion Paper* / Katholieke Universiteit Leuven. 2004. No 151. 55 p. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/74870/1/dp151.pdf>
4. Atkinson R.D. Competitiveness, Innovation and Productivity: Clearing up the Confusion / Information Technology and Innovation Foundation. Washington, D.C., 2013, August. 7 p. URL: http://antonioviader.com/phocadownloadpap/userupload/toni/Innovation_Policies/EU_Competitiveness_and_Growth/ITIF%20Competitiveness%20Innovation-Productivity%20Clearing%20Up%20Confusion.pdf
5. Delgado M., Ketels C., Porter M.E., Stern S. The determinants of national competitiveness. *NBER Working paper*. July 2012. No 18249. 47 p. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w18249/w18249.pdf; <https://doi.org/10.3386/w18249>
6. Aiginger K., Bärenthaler-Sieber S., Vogel J. Competitiveness under new perspectives. *WWW for Europe Working paper*. 2013. № 44. 88 p. URL: <http://www.oecd.org/economy/Competitiveness-under-New-Perspectives.pdf>
7. Martin R.L. A Study on the factors of regional competitiveness. A draft final report for the European commission directorate-General regional policy. Cambridge: University of Cambridge, 2003. 184 p. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf
8. Ambastha A., Momaya K. Competitiveness of firms: review of theory, frameworks and models. *Singapore management review*. 2004. Vol. 26. No 1. P. 45–61. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2146487
9. Piatkowski M. Factors strengthening the competitive position of SME sector enterprises. An example for Poland. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2012. № 58. P. 269–278. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812044631>; <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.1001>
10. The global competitiveness report 2019 / World Economic Forum. Geneva, 2019. 648 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
11. IMD World competitiveness yearbook 2019 / International institute for management development. Lausanne, 2019. 553 p. URL: https://www.nesdc.go.th/article_



attach/article_file_20191114160558.pdf

12. Stevans L.K., Neelankavil J.P., Mendoza R. Shankar S. The economic competitiveness of countries: a principal factors approach. *International journal of economics and finance*. 2012. Vol. 4. No. 12. P. 76–90. URL: <http://ccsenet.org/journal/index.php/ijef/article/view/21720>; <http://ccsenet.org/journal/index.php/ijef/article/view/21720>
13. Stanickova M. Classifying the EU competitiveness factors using multivariate statistical methods. *Procedia economics and finance*. 2015. № 23. P. 313–320. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00508-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00508-0)
14. Guerrieri P., Maggiolini P., Zezza G. The dynamics of international competitiveness: first results from an analysis at the industry level. *Weltwirtschaftliches Archiv*. February 1993. № 129(3). P. 451–471. <https://doi.org/10.1007/BF02707997>
15. Voinescu R., Moisoiu C. Competitiveness, theoretical and policy approaches. Towards a more competitive EU. *Procedia economics and finance*. 2015. № 22. P. 512–521. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/82701554.pdf>; [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00248-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00248-8)
16. Borozan D. Regional competitiveness: some conceptual issues and policy implications. *Interdisciplinary management research*. May 2008. Vol. 4. P. 50–63. URL: <http://www.efos.unios.hr/repec/osi/journal/PDF/InterdisciplinaryManagementResearchIV/IMR4a03.pdf>
17. Siudek T., Zawajska A. Competitiveness in the economic concepts, theories and empirical research. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*. 2014. No 13 (1). P. 91–108. URL: http://www.oeconomia.actapol.net/pub/13_1_91.pdf
18. Cezar R., Cartellier F. Price and non-price competitiveness: lessons from global value chains. *Bulletin de la Banque de France*. July-August 2019. № 224/2. 16 p. URL: https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/819223_bdf224-2_competitiveness_v5.pdf
19. Unit value index. Glossary statistical terms / OECD. URL: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2810>
20. Kostoska O., Mitrevski P.J., Angeleski M., Mancheski G. Measuring the qualitative competitiveness of the Macedonian economy. *Proc. of the 2nd International scientific conference "Researching economic development and entrepreneurship in transition economies" (REDETE 2012)* / Banja Luka. October 2012. P. 76–86. URL: https://www.researchgate.net/publication/257880591_Measuring_the_Qualitative_Competitiveness_of_the_Macedonian_Economy
21. Benkovskis K., Wörz J. Non-price competitiveness of exports from emerging countries. European Central Bank. *Working Paper Series*. November 2013. № 1612.27 p. URL: https://www.comp-net.org/fileadmin/_compnet/user_upload/research/Trade_and_Competitiveness/ecbwp1612.pdf
22. Labour costs annual data – NACE Rev. 2. Luxembourg: Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00173/default/table?lang=en>

Надійшла до редакції 19.04.2021 р.

Прорецензовано 26.05.2021 р.

Підписано до друку 29.06.2021 р.



Oleh Pustovoi⁴

PRICE AND VALUE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN MERCHANDISE EXPORTS

In economics, "competitiveness" remains a very general concept, and its use in applied research does not allow combining their results and making unambiguous conclusions. This process is also complicated by the fact that the concept is composite and has two components – the price competitiveness and the value competitiveness. The latter can serve as an indicator of qualitative changes in the economy. However, this aspect of competitiveness in developing countries is still disregarded by researchers. Therefore, it is safe to say that today there are no studies, which, with a high level of accuracy, can analyze the value competitiveness of exports in such countries. Economists usually focus their efforts on the analysis of export price competitiveness and one of its main factors, which is the exchange rate of the national currency. However, this approach has limited cognitive capabilities, because the emergence of new centers of global growth, such as China and India is impossible to explain, based only on the high price competitiveness of their exports.

The article attempts to solve some accumulated problems in economic science. In particular, based on the results of the analysis of modern definitions of the concept of "competitiveness", the author proposes to expand its content, generalizing the level of conformity of goods (services) to consumer preferences of market participants. This conceptual position is used to deepen the understanding of the basic, value and price competitiveness of products. A method for assessing the dominant role of value (price) competitiveness of exports in ensuring its dynamics has been developed. According to the results of the methodology, it was found that in Ukraine's export markets, the cyclical process of alternating growth of value or price competitiveness of this country's products is mostly interrupted. The reason for this is the high price competitiveness of raw material exports, which is mainly attained due to low wages in the economy.

In international markets, value competitiveness is inherent in a relatively small number of product groups of Ukrainian products. These include: insulated wires, cables and other insulated electrical conductors; fiber optic cables; turbojet engines, turboprop and other

⁴ **Pustovoi, Oleh Valentynovych** – Doctor of Sciences (Economics), Leading Researcher\ Department of Sectoral Forecasting and Market Conjuncture, State Institution "Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine" (26, Panasa Myrnoho St., Kyiv, 01011, Ukraine, e-mail: avvit@ukr.net



gas turbines; weapons, ammunition, their parts and accessories; electric heating devices and apparatus; vessels intended for the carriage of persons or goods; tugs and pushers; parts of aircraft; cars for transportation of passengers, cargoes, including self-propelled ones; water steam turbines and other steam turbines; and women's and men's clothing. It is substantiated that from the point of view of finding a new strategy of economic growth for Ukraine, the most urgent issues are not those of intensifying export activities, but those of updating the composition of the largest export commodity groups. Leading positions among them should be occupied by goods with a large share of value added, and increased technological complexity and value competitiveness. The beginning of this process will mean the emergence of new qualitative changes in the economy, and the effectiveness of public policy of economic reform.

Keywords: export, import, goods, services, consumer preferences, unit value, basic competitiveness, price competitiveness, value (non-price, qualitative) competitiveness, economic growth

References

1. Ketels, C. (2010, Oct. 20). Export competitiveness: reversing the logic. Harvard business school Working knowledge. Retrieved from <https://hbswk.hbs.edu/item/export-competitiveness-reversing-the-logic>
2. WTO (2020). World trade statistical review 2020. Geneva. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf
3. De Loecker, J. (2004). Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia. Katholieke Universiteit Leuven. *LICOS Discussion Paper*, 151. Retrieved from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/74870/1/dp151.pdf>
4. Atkinson, R.D. (2013, August). Competitiveness, Innovation and Productivity: Clearing up the Confusion. Information Technology and Innovation Foundation. Washington, D.C. Retrieved from http://antonioviader.com/phocadownloadpap/userupload/toni/Innovation_Policies/EU_Competitiveness_and_Growth/ITIF%20Competitiveness%20Innovation-Productivity%20Clearing%20Up%20Confusion.pdf
5. Delgado, M., Ketels, C., Porter, M.E., Stern, S. (2012, July). The determinants of national competitiveness. *NBER Working paper*, 18249. Retrieved from https://www.nber.org/system/files/working_papers/w18249/w18249.pdf; <https://doi.org/10.3386/w18249>
6. Aiginger, K., Bärenthaler-Sieber, S., Vogel, J. (2013). Competitiveness under new perspectives. *WWW for Europe Working paper*, 44. Retrieved from <http://www.oecd.org/economy/Competitiveness-under-New-Perspectives.pdf>
7. Martin, R.L. (2003). A Study on the factors of regional competitiveness. A draft final report for the European commission directorate-General regional policy. Cambridge: University of Cambridge. Retrieved from https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf
8. Ambastha, A., Momaya, K. (2004). Competitiveness of firms: review of theory, frameworks and models. *Singapore management review*, 26: 1, 45-61. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2146487
9. Piatkowski, M. (2012). Factors strengthening the competitive position of SME sector enterprises. An example for Poland. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 58, 269-278. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812044631>; <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.1001>



10. World Economic Forum (2019). The global competitiveness report 2019. Geneva. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
11. IMD World competitiveness yearbook 2019 (2019). International institute for management development. Lausanne. Retrieved from https://www.nesdc.go.th/article_attach/article_file_20191114160558.pdf
12. Stevans, L.K., Neelankavil, J.P., Mendoza, R. Shankar, S. (2012). The economic competitiveness of countries: a principal factors approach. *International journal of economics and finance*, 4: 12, 76-90. Retrieved from <http://ccsenet.org/journal/index.php/ijef/article/view/21720>; <https://doi.org/10.5539/ijef.v4n12p76>
13. Stanickova, M. (2015). Classifying the EU competitiveness factors using multivariate statistical methods. *Procedia economics and finance*, 23, 313-320. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00508-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00508-0)
14. Guerrieri, P., Maggolini, P., Zezza, G. (1993, February). The dynamics of international competitiveness: first results from an analysis at the industry level. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129(3), 451-471. <https://doi.org/10.1007/BF02707997>
15. Voinescu, R., Moisoiu, C. (2015). Competitiveness, theoretical and policy approaches. Towards a more competitive EU. *Procedia economics and finance*, 22, 512-521. Retrieved from <https://core.ac.uk/download/pdf/82701554.pdf>; [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00248-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00248-8)
16. Borozan, D. (2008, May). Regional competitiveness: some conceptual issues and policy implications. *Interdisciplinary management research*, 4, 50-63. Retrieved from <http://www.efos.unios.hr/repec/osi/journal/PDF/InterdisciplinaryManagementResearchIV/IMR4a03.pdf>
17. Siudek, T., Zawajska, A. (2014). Competitiveness in the economic concepts, theories and empirical research. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 13 (1), 91-108. Retrieved from http://www.oeconomia.actapol.net/pub/13_1_91.pdf
18. Cezar, R., Cartellier, F. (2019, July-August). Price and non-price competitiveness: lessons from global value chains. *Bulletin de la Banque de France*, 224/2. Retrieved from https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/819223_bdf224-2_competitiveness_v5.pdf
19. OECD. Unit value index. Glossary statistical terms. Retrieved from <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2810>
20. Kostoska, O., Mitrevski, P.J., Angeleski, M., Mancheski, G. (2012, October). Measuring the qualitative competitiveness of the Macedonian economy. In: *Proc. of the 2nd International scientific conference "Researching economic development and entrepreneurship in transition economies" (REDETE 2012)* (p.76-86). Banja Luka. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/257880591_Measuring_the_Qualitative_Competitiveness_of_the_Macedonian_Economy
21. Benkovskis K., Wörz J.(2013, November). Non-price competitiveness of exports from emerging countries. European Central Bank. Working Paper Series, 1612. 27 p. Retrieved from https://www.comp-net.org/fileadmin/_compnet/user_upload/research/Trade_and_Competitiveness/ecbwp1612.pdf
22. Labour costs annual data – NACE Rev. 2. Luxembourg: Eurostat. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00173/default/table?lang=en>