

УДК: 334.021.1

Дименко Р.А., к.е.н.;
Литвинова О.В., к.е.н.
Державний університет
телекомунікацій

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ

В умовах складних глобалізаційних перетворень та посилення світових інтеграційних процесів загострюється конкурентна боротьба та змінюється характер конкурентних відносин, що вимагає відповідної трансформації умов та інструментів формування конкурентних переваг. Глобальні економічні відносини розширюють можливості і відкривають доступ до світових ресурсів розвитку. Разом з цим, значно зростають вимоги до рівня конкурентоспроможного потенціалу; зростають невизначеність, загрози та ризики на національних і світових ринках.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентні стратегії, зовнішньоекономічної стратегії, глобальна економіка.

Постановка проблеми. Стрімкий економічний розвиток світового господарства та його висока інноваційна динаміка вимагають постійної адаптації до змін у ньому. Постає питання пошуку якісно нових джерел і стратегічних пріоритетів економічного зростання, що стає об'єктивною умовою ефективного господарювання на національних та світових ринках.

Серед найбільш актуальних тенденцій сьогодення своєю значимістю виділяється створення сприятливих умов ведення бізнесу і підвищення якості життя населення. У разі нестабільного економічного розвитку, яке ускладнюється наслідками світової кризи, саме конкурентоспроможність стає вирішальним чинником, що може забезпечити інноваційний розвиток, що залежить від всіх елементів ринку і, в першу чергу, від конкуренції. Важливе значення при цьому має своєчасне виявлення та ефективна реалізація унікальних конкурентних переваг, а прояви територіальної конкуренції стають настільки серйозними і значними, що органи влади вже не можуть їх не помічати або ігнорувати, а повинні зрозуміти і оволодіти мистецтвом конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз фундаментальних джерел та періодичних видань показав, що існуючі на сьогоднішній день теоретичні та практичні дослідження формування конкурентних стратегій у сукупності утворюють досить широку інформаційну базу. Дані питання досліджували в своїх працях Х. Ансоф [1], Д. Дікен [2], Дж. Дюннінг [3], Н. Канг [4], М. Портер [5], К. Сакай [5], Ж. Стонехаус [6] і інші. Серед сучасних науковців дослідженням даних проблем займаються Легомінова С.В. [7,8], Лобань О.О. та інші. Проте багато проблем щодо визначення та формування конкурентних стратегій та ролі держави в цьому процесі залишаються невирішеними.

Мета статті полягає в розгляді проблеми формування та розвитку конкурентних стратегій у контексті глобалізації економіки. Наразі конкурентні стратегії мають виходити з розуміння діючих чинників конкуренції, які визначають її привабливість. Політика сприяння конкуренції та державне регулювання економічними процесами є важливою сферою для вітчизняної економіки, а підвищення її конкурентоспроможності є одним із шляхів виходу України на траєкторію сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Аналіз та узагальнення спостережень за сучасними моделями регулювання відкритих економічних систем, за геоекономічними стратегіями держав, а також міркування про глобальні проблеми ресурсоспоживання дають підстави для констатації принципово нових явищ і тенденцій у житті соціумів, у міжнародних відносинах,

у світогосподарських процесах, які є функціонально значущими і навіть дедалі частіше набувають системного характеру.

Така констатація пов'язана не тільки з емпіричними спостереженнями, які дають підстави для вироблення досить очевидних екстраполяцій деяких еволюційних зрушень. Можна говорити і про передбачення окремих імовірних подій, які створюватимуть нові реалії для функціонування і регулювання відкритих економік, для їх забезпечення ресурсами.

У дослідженні механізмів регулювання зовнішньоекономічного сектора економіки та забезпечення міжнародної конкурентоспроможності існує чимало білих плям. При цьому ми значно менше, ніж це було б доцільним, знаємо про реальні інструменти, що застосовуються у глобальній конкурентній боротьбі за умов «зменшення світу» у розумінні, співвідносному із запитами на ресурси. Крім того, сьогодні, як ніколи раніше, зміст поняття «ресурси» швидко змінюється, і саме цей момент є головним. Ресурси «дематеріалізуються», причому не внаслідок відмови від конкретних матеріальних цінностей (подібне нині трапляється лише спорадично), а через актуалізацію нових сфер соціально-економічної діяльності, що передбачає оперування з цінностями суто інформаційного характеру. Тим самим боротьба за ресурси об'єктивно переноситься як у ті площини, що раніше трактувались як позаконкурентні, індиферентні до логіки конкурентної діяльності, так і у нові, інформаційні просторові виміри.

Слід підкреслити, що не тільки в українській, але й у зарубіжній літературі ряд важливих питань фінансування капіталовкладень в інформаційному виробництві, всебічного стимулювання підвищення кваліфікації працівників у контексті глобальних конкурентних тенденцій і зрушень у ресурсокористуванні залишаються нерозв'язаними. Зовсім нечіткими й суперечливими є загальні уявлення про практичні наслідки застосування цілого комплексу регулятивних заходів, багато з яких пов'язані із сучасними явищами інноваційного характеру. Тим часом різноманітні приклади з міжнародного досвіду регулювання відкритої економіки з огляду на завдання забезпечення міжнародної конкурентоспроможності дозволяють дійти висновку як про можливість і доцільність застосування для досягнення цієї мети диверсифікованого інструментарію, так і про неоднозначність наслідків застосування одного й того самого інструмента або дії одного й того самого феномена.

Досить зрозумілою та чимало разів обговореною є логіка максимізації прямих інвестицій. Правило «чим більше, тим краще» обмежується двома факторами. З одного боку, це кількісний фактор, пов'язаний із здатністю об'єктної економіки «засвоїти» фінансово-капітальні ресурси, оскільки такі ресурси «надлишкового» характеру здійснюють інфляційний тиск. З іншого боку, важливу роль відіграє якісний фактор, а власне – те, до якої галузі або сфери соціально-економічного комплексу здійснюються реальні вкладення. Протягом останніх років почастишали випадки інвестування транснаціональними корпораціями і фірмами, що походять з країн-метрополій, тих видів виробництв, які є обслуговуваними щодо власної виробничо-господарської діяльності інвесторів. Відбуваються також іноземне інвестування, фінансування небажаних для сторони-донора виробництв із стратегічних, екологічних причин. У першому випадку йдеться про розвиток виробництв, які не передбачають великої концентрації інформаційного ресурсу та кваліфікованих кадрів, а у другому – про політику винесення подалі від метропольних країн, на «глобальну периферію», екологічно шкідливих потужностей, що не тільки дозволяє позбутися «брудного» виробництва, але заощаджує кошти, які слід було б витратити на очисні споруди та відповідні заходи щодо технологічної безпеки. Щодо логіки портфельних інвестицій, то тут доцільно сказати, що новації інформаційної доби не тільки зумовлюють їх нові функціональні взаємовідносини та співвідношення з прямими інвестиціями, але й взагалі стосуються сутнісних рис капіталовкладень подібного типу. Наприклад, як показує порівняльний аналіз міжнародної практики регулювання фондових ринків та інвестиційних потоків, теза про принципову відмінність ролі портфельних внесків від значення базового інвестиційного пакета і про деструктивність «короткого, спекулятивного капіталу», далеко

не завжди є вірною. Адже, як з'ясується, для приймаючої країни ефект від руху портфельних інвестицій може бути дуже різним. І йдеться не тільки про широко відомі випадки, коли мають місце ефекти капіталоакумуляції (у «штатній» ситуації циркуляції цінних паперів), криз фондового ринку, які сьогодні тісно пов'язані з кризами фінансів (у випадку їх масового і раптового відпливу), інфляційного тиску (у випадку надмірного припливу портфельних інвестицій), але й про новітні реалії застосування «швидких грошей».

Звичайно, для реалізації такого конструктивного потенціалу портфельних інвестицій і навіть «гарячих грошей» необхідними є особливий імунітет національної фінансової системи, а також наявність ефективних комерційних і регулятивних інститутів.

З огляду на це, варто зауважити, що, наприклад, у США для вирішення завдань оптимізації стану справ із зовнішньоторговельним балансом, забезпечення національної безпеки, охорони здоров'я та безпеки споживачів задіяно 2,7 тис. організацій. «Вартість» утримання, здавалося б, завеликого та істотною мірою забюрократизованого апарату не є критичною, оскільки витрати США на світове лідерство є невеликими порівняно з масштабами американської економіки – тільки 1–1,5%.

Причому йдеться про застосування диверсифікованих інструментаріїв забезпечення такого лідерства, в якому ключову функціональну роль відіграють заходи, спрямовані на «захоплення» контрольних позицій в інформаційно-технологічних і технологічно вирішальних сферах. Тому і оптимізація стратегії розвитку міжнародної торгівлі пов'язана не стільки з механічною максимізацією вивезення продукції, скільки з наданням йому якостей інтелектуальної місткості та інформаційної насиченості.

Усе це вказує на нові параметри, а також на тенденції, що характеризують співвідношення лібералізації та протекціонізму, ринку як соціально-економічного інституту та інституційних механізмів, які функціонально «протистоять» ринкові. Отже, фактично необхідно вирішити своєрідне надзавдання: виявити функціональний зв'язок між становленням інформаційного суспільства, діяльністю сучасних інституцій та практикою зовнішньоекономічного регулювання. Інакше кажучи, йдеться про виявлення комплексних інституційних моделей, які в найзагальнішому розумінні можна трактувати як сукупності регулятивних підходів, що утворюють системні цілісності разом з конкретними стратегіями, тактичними діями, умовами та реаліями конкретної відкритої економіки.

З огляду на це, доцільно класифікувати зовнішньоекономічні стратегії та регулятивні дії.

Зазначимо, що дослідження сучасних моделей гео-економічної стратегії може відбуватися за різними напрямками. Можна пригадати відому модель Р. Купера, яка описує п'ять типів державної зовнішньоекономічної стратегії: 1) так звану «пасивну відповідь» на зростаючу економічну взаємну залежність, що є типовим для переважної більшості країн, – згоду на обмеження суверенітету на проведення економічної політики у зв'язку з лібералізацією інституціоналізацією сучасних форм глобалізації та регіоналізації; 2) «експлуатаційний» підхід, сутністю якого є форсування окремими країнами лібералізації міжнародних економічних відносин (створення вільних (спеціальних) економічних зон, запровадження ліберального режиму в тій чи іншій економічній галузі з метою залучення інвестицій, тощо); 3) «захисну відповідь» – захист від лібералізації та різноманітних форм інтернаціоналізації, який передбачає ті чи інші обмеження у сфері міжнародної економічної діяльності; 4) «економічну агресію», що полягає у різних санкціях – від блокади, ембарго до анти-демпінгу; 5) «конструктивні заходи» щодо узгодження проблем у міжнародних економічних відносинах.[3]

Така класифікація є цілком адекватною, але має до певної міри констатуючий характер. Скоріше, вона механічно, трафаретним методом, допомагає позиціонувати типові моделі поведінки суверенних агентів міжнародних економічних відносин, з одного боку, допускаючи у багатьох випадках можливість однаково трактувати позиції типологічно різних країн, а з іншого – залишаючи за дужками аналіз причин і реальних механізмів досягнення конкурентних цілей, певних регулятивних дій з боку певної держави.

Але ж сьогодні варто виділяти ті чи інші підходи саме за «силовим критерієм», за можливостями як відстоювати власні національні інтереси, так і справляти бажані для себе впливи на систему міжнародних економічних відносин регіонального та глобального масштабів.

Не претендуючи на вичерпний виклад класифікації, зазначимо, що окреслені підходи можуть варіюватися від політики «майже економічного диктату», вираженого силового конкурентного тиску, до ролі «жертви», безвільного та безсилового об'єкта експансії з боку не тільки провідних країн-метрополій, але й просто більш удачливих глобальних конкурентів.

Ось пропонований класифікаційний ряд моделей поведінки у глобальному конкурентному середовищі, побудований за критерієм «убування сили».

1. Модель силової автаркізації. Цим нетиповим і, на перший погляд, суперечливим терміном позначимо найбільш сильну політику конкурентного тиску, згідно з якою відчуття власних конкурентних позицій є настільки впевненим, а наявні інструменти реалізації своїх конкурентних цілей – настільки ефективними й вагомими, що фактично відбувається своєрідне протиставлення себе і світу.

Проте сьогодні, за умов інформатизації, нових вимірів глобальної конкуренції за дедалі відчутніше обмежені ресурси та переважання тенденції до монополізації світу (предмет окремої розмови – як довго така тенденція може протриматися), тема суверенної інтерналізації набуває нового звучання.

Насамперед, варто оцінити ступінь контролю лідера світової економіки – США – над глобальними ресурсами (і в першу чергу – інформаційними), з явною спробою «зав'язати» на собі потоки інформації, сітьові потужності та локалізувати на власному «матеріальному» просторі масиви даних. Відзначимо, що питання стоїть саме так, адже тенденція до суверенної інтерналізації у досить вираженій формі проявилася тільки у геостратегіях США. ЄС і Китай лише прагнуть подібного, але їх намагання поки що скидаються на бліду імітацію реальної американської інформаційної імперії.

Взагалі, за оцінками ряду експертів, більш як половина світового бізнесу так чи інакше перебуває під впливом США. Причому саме ця країна контролює 20 з 50 позицій у галузі макротехнологій. На неї припадає понад третину світових доходів від надання ділових послуг (фінансових, професійних, технічних та ін.). США належить 40% комп'ютерної та техніко-інформаційної бази світу, в цій країні розробляється близько 65% програмних матеріалів. 50 американських компаній здійснюють майже половину НДДКР, які реалізуються у промисловості світу.

Подібні «силові характеристики» дозволяють замикати технологічні цикли (особливо ті з них, які пов'язані із стратегічними науковими і прикладними розробками) на колі «своїх» фірм та корпорацій, причому сьогодні поняття «свої» може трактуватися «географічно довільно»: місце розташування конкретного виробника, контрольованого американським капіталом, може бути яким завгодно, але повинне відповідати критеріям доцільності та економічної ефективності. Таким чином, виникає ситуація, за якої навіть готові вироби, що завозяться до США (а у структурі американського імпорту на них припадає 86%), значною мірою надходять до цієї країни з філій, відділень американських транснаціональних корпорацій, а також як результат коопераційних контактів.

Втім, не слід думати, що йдеться виключно про безоглядну підтримку власних товаровиробників. З одного боку, є реальності взаємних міжнародних зобов'язань, а з іншого – вимоги ефективного функціонування конкурентного середовища у власній державі.

Ефективний контроль за ресурсами (як тими, що знаходяться на територіях інтегрованих країн, так і «заморськими», доступ до яких забезпечує їх синергійно посилені міць інтегрованих суверенних суб'єктів) вимагає «інтеграційного експансіонізму». З огляду на це, інтеграційні простори з вираженою домінантністю метрополії теж слід розглядати як фактор та інструмент глобальної конкуренції за ресурси.

Фінанси та науково-інноваційний потенціал, які на практиці виступають як знаряддя конкурентної боротьби, інтегроване у національному масштабі, є, крім того, ключовою метою регулятивної діяльності держави та мірилом її ефективності.

2. *Модель інтеграції рівних суб'єктів.* Хоча, як правило, такий спосіб об'єднання потенціалів країн і трактується як «інтеграція взагалі», насправді це лише один з варіантів формування міжнародних інтегрованих систем.

Якщо для попередньої моделі найбільш доречним прикладом слугували гео економічні стратегії США, то найбільш типова ілюстрація «інтеграції рівних» – Євросоюз. Зрозуміло, що «рівність» є умовністю і для ЄС: дедалі частіше лунають розмови про різні ступені інтеграції, навіть про різні категорії членства у блоці. Втім, поліцентризм безумовно є його базовим інтеграційним принципом, і фактично країни – члени ЄС мають максимальні можливості розвивати не обтяжені додатковими трансакційними витратами торгово-коопераційні контакти, а також спеціалізоване виробництво.

Сьогодні важливою додатковою економіко-теоретичною та філософською основою як першої, так і другої з описаних моделей є міркування ефекту масштабу, концепція лібералізму та неомальтузіанські розрахунки.

Ефект масштабу досить виражено виявляється як у випадку суверенної інтерналізації, так і за умов інтеграції рівних. Різниця хіба що у суб'єктах контролю та рушійних силах конкретних міжнародних економічних процесів.

Лібералізм в обох випадках стає своєрідним ідеологічним знаряддям інтеграційних процесів, але насправді він використовується обмежено причому дедалі обмеженіше. По-перше, здебільшого, йдеться про «експортну модель» лібералізму, який нав'язується назовні та не є таким універсальним засобом побудови суспільства, як про це говорять. По-друге, завдання формування конкурентного та ефективного інформаційного середовища зумовлює необхідність дедалі ширшого застосування програмно-цілевих методів, які в одних сферах відкидають лібералізм, а в інших – заганняють його до обмежених сегментів соціально-економічного життя.

3. *Модель прагнення «місця під сонцем».* У глобально конкурентному контексті така модель відповідає ситуаціям, які раніше описувались як народження та діяльність «молодого хижака», а також успішним національним проривам, коли неефективні економіки перетворювалися на ефективних конкурентів глобальним лідерам, коли виникали підстави говорити про ефект економічного дива.

На міжнародній арені ця модель виявляється у намаганнях країн забезпечити якомога ширше своє представництво на світових ринках, навіть в агресивному проникненні в нові для себе ніші глобальної економіки.

Найбільш характерний і навіть головний на сьогодні приклад реалізації розглядуваної моделі показує Китай. Проте, справа в тому, що у рамках діючої системи міжнародного поділу праці у Китаю немає шансів наблизитися за рівнем ВВП на душу населення та, відповідно, за рівнем споживання до країн-метрополій без того, щоб не викликати настільки помітні навантаження на глобальну ресурсну базу та на екосистеми, що вони підірвуть сталі абсолютні та цінові пропорції ресурсоспоживання, крихкий екобаланс.

Тенденція до щорічного зростання ВВП Китаю є несумісною з діючою системою міжнародного поділу праці та розподілу світового продукту. Необхідність підтримання рівня добробуту країн Золотого мільярда, самого існування суспільства споживання, зважаючи на обмеженість економічних ресурсів (і зокрема – ресурсу екологічного, який у розширеному трактуванні можна зарахувати до економічних ресурсів), зумовлює вимогу обмежувати кількість успішних країн, і насамперед – тих, яким властиві згадані два способи реалізації гео економічної політики.

Тому на сьогодні суперечність між країнами двох перших моделей і моделі третьої є головною конфліктогенною суперечністю.

4. *Модель пасивної відповіді.* Фактично це єдиний класифікаційний елемент Р. Купера, який «пасує» логіці запропонованої класифікації. Ним позначаються ті країни, що намагаються

знайти більш-менш сприятливе місце у діючій системі міжнародного поділу праці, враховуючи основні силові фактори, але не мають прагнення або сили на щось більше, ніж пристосуватися до міжнародного середовища та одержати зиск від існуючої моделі світового русурсоспоживання та цінкових пропорцій.

Така модель, як і дві перші, теж будується з урахуванням логіки, пов'язаної з ефектом масштабу, концепцією лібералізму та розумінням ресурсної обмеженості. Тим часом її adeptи вмонтовують власні регулятивні механізми до існуючих світових інституційних, ринкових структур.

5. Модель периферизації. Це єдина модель, яка не є результатом свідомого вибору, а стає наслідком дії комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів економічного, соціально-політичного, ресурсно-екологічного характеру, її зміст – несприятливі для певної країни умови та механізми участі у міжнародних економічних відносинах, деградація профілю спеціалізації, перехід до обслуговування інших економік через розміщення на власній території, здебільшого, матеріаломістких, інформаційно малонасичених виробництв і видів господарської діяльності.

Глобальна периферія – це так звані «втрачені країни», їх роль у системі міжнародних економічних відносин зводиться до створення компліментарних умов для активних країн, які динамічно розвиваються і мають високий конкурентний статус. Причому належність до периферійної групи є своєрідним геополітичним терміном – антонімом «силовій автаркізації».

Слід вказати також, що проблематика периферизації у світовій економіці становить інтерес хоча б тому, що сьогодні ми саме з нею маємо справу в Україні.

Висновки. Безумовно, слід враховувати певну умовність будь-якої класифікації наявності проміжних і перехідних моделей. Але навіть якщо розуміти наведену схему неортодоксально, то не можна не констатувати, що належність окремої країни до однієї з наведених типових моделей має серйозні наслідки для її долі, добробуту населення, перспектив національного розвитку.

Змінюються уявлення про дію традиційних ринкових закономірностей. Велика частина спекулятивних інвестиційно-фінансових ресурсів направляється на інформаційні технології. Це пов'язано з тим, що через малі строки окупності інформаційні проекти іноді достатньою мірою можуть житися тими капіталами, що класифікуються як спекулятивні, навіть як «гарячі гроші». Водночас ті ж самі фінансові ресурси можуть підірвати макроекономічну стабільність і відіграти деструктивну роль.

Інструментом і виявом конкурентного прориву є створення, застосування та поширення так званих «мета-технологій», які формують параметри сучасного інформаційного суспільства. Зазначимо, що йдеться не про кількісний аспект справи, і навіть не про те, що збільшення інформаційної місткості виробництва та соціально-економічної системи, наукомісткості продукції тощо саме по собі може дозволити добитися радикальних зрушень.

Сьогодні мають значення не динаміка, а «динаміка динаміки», не технології, а мета-технології, що передбачають контроль за «простими» технологіями, «ноу-хау» тощо. Те, що сьогодні є дефіцитним інформаційним ресурсом, технологічними новаціями, завтра віддаватиметься на поживу аутсайдерам. На відміну від них, мета-технології – це ключ до інноваційності розвитку, це контроль розробника нової техніки, нових інформаційних систем над технологічними процесами користувачів, контроль з боку метрополії над глобальною периферією.

Список використаної літератури

1. Ansoff H.I., Corporate strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion. McGraw-Hill, New York. 1965.

2. Dicken P., Global - Local Tensions, Firms and States in the Global Space-Economy *Economic Geography*, 1994, Vol. 70, №2, p. 121.
3. Dunning J., Location and the multinational enterprise - a neglected factor? *Journal of International Business Studies*, 1998, p. 45
4. Kang N., Sakai K., International strategic alliances: their role in industrial globalisation. 2005, OECD STI Working Paper №5, p. 13
5. Porter M., Competitive Strategy Techniques for Analysing Industries and Competitors. 1980, New York The Free Press, p. 67
6. Stonehouse G. et al., Global and Transnational Business: Strategy and Management, John Wiley & Sons, 2005, 2nd ed. p. 158
7. Легомінова С.В. Концепція управління конкурентними перевагами підприємств: ситуативний NBIC-підхід. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 2(24). С. 43-54.
8. Легомінова С. В. Визначення довгострокових трендів розвитку високого конкурентного статусу підприємств на основі використання нематеріальних ресурсів. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2017. № 4(22). С. 57-62.

REFERENCES

1. Ansoff, H.I. (1965). Corporate strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion. McGraw-Hill, New York, 1965.
2. Dicken, P. (1994). Global - Local Tensions, Firms and States in the Global Space-Economy. *Economic Geography*, (70(2)), 121.
3. Dunning, J. (1998). Location and the multinational enterprise - a neglected factor. *Journal of International Business Studies*, 45
4. Kang, N., Sakai, K. (2005), International strategic alliances: their role in industrial globalisation, *OECD STI Working Paper*, (5), 13.
5. Porter, M. (1980), Competitive Strategy Techniques for Analysing Industries and Competitors. *New York The Free Press*.
6. Stonehouse, G. et al. (2005). Global'nyy i transnatsional'nyy biznes: strategiya i upravleniye. *John Wiley & Sons*, 2-ye izd.
7. Legominova, S.V. (2018). Kontseptsiya upravlinnya konkurentnyy perevahamy pidpryyemstv: sytuatsiynyy NDIC- pidkhid [The concept of managing the competitive advantage of enterprises: a situational NBIC approach]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes.*, (2(24)), 43-54.
8. Legominova, S.V. (2017). Vyznachennya dovhostrokovykh trendiv rozvytku vysokoho konkurentnoho statusu pidpryyemstv na osnovi vykorystannya nematerialnykh resursiv [Determination of long-term trends of development of high competitive status of enterprises based on the use of intangible resources]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes.*, (4(22)), 57-62.

ДИМЕНКО РУСЛАН АНАТОЛЬЕВИЧ, ЛИТВИНОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА.
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ. В условиях сложных глобализационных преобразований и усиления мировых интеграционных процессов обостряется конкурентная борьба и меняется характер конкурентных отношений, требуется соответствующая трансформация условий и инструментов формирования конкурентных преимуществ. Глобальные экономические отношения расширяют возможности и открывают доступ к мировым ресурсам развития. Вместе с этим, значительно возрастают требования к уровню конкурентоспособного потенциала; растут неопределенность, угрозы и риски на национальных и мировых рынках.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентные стратегии, внешнеэкономические стратегии, глобальная экономика.

DYMENKO RUSLAN, LITVINOVA OLGA. THE ROLE OF THE STATE IN FORMATION OF COMPETITIVE STRATEGIES. *In a context of complex globalization transformations and strengthening of global integration processes, competitive struggles intensify and the nature of competitive relations changes, which requires an appropriate transformation of conditions and tools for the formation of competitive advantages. Global economic relations expand opportunities and open access to global development resources. At the same time, requirements for the level of competitive potential are significantly increasing; increasing uncertainty, threats and risks on national and global markets.*

Key words: *competitiveness, competitive advantages, competitive strategies, foreign economic strategy, global economy.*