

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання

Мальований Максим Олександрович

## **КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на здобуття освітнього ступеня магістр

на тему «ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ»  
Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

Студента II курсу \_\_\_\_\_ М. О. Мальований  
(підпис)  
групи МЕ.мз-01с

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна магістерська робота містить результати власних досліджень.  
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на  
відповідне джерело \_\_\_\_\_ М. О. Мальований  
(підпис)

Керівник доцент кафедри, доцент,  
кандидат економічних наук \_\_\_\_\_ Л. І. Хомутенко  
(підпис)

Суми – 2021 рік

## ЗМІСТ

Вступ.....	6
1 Теоретичні основи забезпечення міжнародної конкурентоспроможності регіону 9	
1.1. Поняття міжнародної конкурентоспроможності регіону .....	9
1.2. Характеристика факторів успіху регіону на міжнародних ринках .....	17
1.3. Критичний огляд методичних підходів до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності регіону .....	22
2 Механізм оцінювання конкурентоспроможності регіону на прикладі країн світу .....	32
2.1. Аналіз міжнародної діяльності країн ЄС .....	32
2.2. Оцінювання рівня міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС .....	39
3 Основні напрями підвищення конкурентоспроможності регіонів на міжнародних ринках .....	53
3.1. Пропозиції щодо удосконалення методики оцінювання міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС.....	53
3.2. Світовий досвід формування конкурентних переваг та шляхи підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС.....	59
Висновки .....	67
Перелік джерел посилання .....	70
Додатки.....	78

# ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ (науковий ступінь, вчене звання)

\_\_\_\_\_ (підпис)

\_\_\_\_\_ (ініціали, прізвище)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ

(спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»)

студенту МЕ.мз-01с курсу, групи ІІ

Мальований Максим Олександрович

1. Тема роботи «Шляхи забезпечення міжнародної конкурентоспроможності регіону» затверджена наказом по університету від «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ року №\_\_
2. Термін подання студентом закінченої роботи «10» грудня 2021 року
3. Мета кваліфікаційної роботи визначення шляхів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності регіону.
4. Об'єкт дослідження - система економічних відносин у процесі формування засад конкурентоспроможності регіону.
5. Предмет дослідження є теоретичні та практичні аспекти визначення шляхів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності регіону.
6. Кваліфікаційна робота виконується на матеріалах національних і міжнародних джерел інформації.
7. Орієнтовний план кваліфікаційної магістерської роботи, терміни подання розділів керівникові та зміст завдань для виконання поставленої мети

Розділ 1 «Теоретичні основи забезпечення міжнародної конкурентоспроможності регіону» - 20 жовтня 2021 р.

У розділі 1: навести поняття міжнародної конкурентоспроможності регіону.

Розділ 2: «Механізм оцінювання конкурентоспроможності регіону на прикладі країн світу» - 20 листопада 2021 р.

У розділі 2 надати критичний огляд методичних підходів до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності регіону та охарактеризувати фактори успіху регіону на міжнародних ринках.

Розділ 3 «Основні напрями підвищення конкурентоспроможності регіонів на міжнародних ринках» - 3 грудня 2021 р.

У розділі 3: проаналізувати міжнародну діяльність країн ЄС; оцінити рівень міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС; розглянути світовий досвід формування конкурентних переваг та шляхи підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС.

8. Консультації з роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Хомутенко Л. І., доцент кафедри		
2	Хомутенко Л. І., доцент кафедри		
3	Хомутенко Л. І., доцент кафедри		

9. Дата видачі завдання: «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

Керівник кваліфікаційної  
магістерської роботи \_\_\_\_\_

( підпис)

(ініціали, прізвище)

Завдання до виконання одержав \_\_\_\_\_

(підпис)

(ініціали, прізвище)

# TASKS FOR MASTER'S LEVEL DEGREE QUALIFICATION PAPER

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

SUMY STATE UNIVERSITY

Center for distance, distance and evening forms of education

APPROVED BY  
Head of the Department

\_\_\_\_\_  
(academic degree, academic rank)

\_\_\_\_\_  
(signature) (full name)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ .

## TASKS FOR MASTER'S LEVEL DEGREE QUALIFICATION PAPER

(specialty 292 " International Economic Relations " )  
student II course, group ME.mz-01s

Malovanyi Maksym Oleksandrovych

1. The theme of the paper is “Ways to ensure the international competitiveness of the region” approved by the order of the university from « \_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_ № \_\_\_\_
2. The term of completed paper submission by the student is «10» December 2021.
3. The purpose of the qualification paper is to identify ways to ensure the international competitiveness of the region.
4. The object of the research is a system of economic relations in the process of forming the principles of competitiveness of the region.
5. The subject of research is theoretical and practical aspects of determining ways to ensure the international competitiveness of the region
6. The qualification paper is carried out on materials on the materials of national and international sources of information.
7. Approximate master's level degree qualification paper plan, terms for submitting chapters to the research advisor, and the content of tasks for the accomplished purpose is as follows:

Chapter 1 "Theoretical foundations of international competitiveness of the region" - October 20, 2021.

Chapter 1 deals with presenting the concept of the international competitiveness of the region.

Chapter 2 "Mechanism for assessing the competitiveness of the region on the example of the world" - November 20, 2021.

Chapter 2 deals with a critical overview of methodological approaches to assessing the region's international competitiveness and describes the factors of the region's success in international markets.

Chapter 3 "Main directions of increasing the competitiveness of regions in international markets" - December 3, 2021

Chapter 3 deals with analyzing the international activities of EU countries assessing the level of international competitiveness of EU countries; considering the world experience of forming competitive advantages and ways to increase the level of international competitiveness of EU countries.

### 8. Supervision on work:

Chapter	Full name and position of the advisor	Date, signature	
		task issued by	task accepted by
1	Khomutenko L.I., Associate Professor		
2	Khomutenko L.I., Associate Professor		
3	Khomutenko L.I., Associate Professor		

9. Date of issue of the task: « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_

Research Advisor:

\_\_\_\_\_

(signature)

\_\_\_\_\_

(full name)

The tasks has been received:

\_\_\_\_\_

(signature)

\_\_\_\_\_

(full name)

## ВСТУП

Процеси глобалізації та регіоналізації значно підвищили роль національних регіонів, про що свідчить набуття нових регіональних якостей, однією з яких є конкурентоспроможність, а також статус незалежних суб'єктів, які формують власні стратегії розвитку економіки. Досягнення конкуренції для регіону як суб'єкта конкуренції означає підвищення ефективності його розвитку. Конкурентоспроможність регіону – здатність економіки регіону передбачати та успішно адаптуватися до зовнішніх і внутрішніх викликів шляхом створення нових економічних можливостей з використанням стійких конкурентних переваг регіону; визначити його роль і місце в економічному просторі країни та на світовому ринку товарів і послуг, тобто визначити можливість регіону перевершити інші регіони за деякими соціально-економічними показниками.

Визначення сутності конкурентоспроможності регіону, чинників та напрямів її забезпечення П. Беленький, І. Брікова, В. Відяпін, В. Воротін, Т. Ігнатова, В. Куйбіда, Р. Фатхудінов, О. Швиданенко, Л. Шеховцева та ін. Методику оцінки його рівня досліджували В. Андрєєв, В. Антонов, Н. Булах, Т. Гончарук, В. Підвисоцький та інші. Забезпечення та підвищення конкурентоспроможності регіонів різного рівня розглядається у працях вітчизняних експертів: Б. Адамова, В. Василенка, В. Гайца, М. Долішнього, Б. Кляненка, В. Максимова, Т. Максимової, В. Мамутова, С. Мочерний, Л. Савельєва, Т. Уманець, М. Чумаченко та ін.

Метою роботи є визначення шляхів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності регіону.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- навести поняття міжнародної конкурентоспроможності регіону;

- охарактеризувати фактори успіху регіону на міжнародних ринках;
- надати критичний огляд методичних підходів до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності регіону;
- проаналізувати міжнародну діяльність країн ЄС;
- оцінити рівень міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС;
- розглянути світовий досвід формування конкурентних переваг та шляхи підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС.

Об'єктом дослідження виступає система економічних відносин у процесі формування засад конкурентоспроможності регіону.

Предметом роботи є теоретичні та практичні аспекти визначення шляхів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності регіону.

Методи дослідження. В даній кваліфікаційній роботі були використані наступні методи: теоретичні – для визначення поняття конкурентоспроможності регіону, характеристики факторів успіху регіону на міжнародних ринках; аналіз – для аналізування міжнародної діяльності країн ЄС; узагальнюючий – для надання пропозицій щодо удосконалення методики оцінювання міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС.

Інформаційну та статистичну базу кваліфікаційної роботи становлять: наукові праці вітчизняних і зарубіжних науковців; інституціональний базис (законодавчі акти, стратегічні програми та нормативно-розпорядчі документи); дані Державної служби статистики України; матеріали та аналітичні звіти міжнародних організацій і дослідницьких агенцій (Світового банку, МВФ, Міжнародного торговельного центру ЮНКТАД/СОТ та інших); публікації періодичних та спеціалізованих вітчизняних та світових видань; офіційні Інтернет-ресурси.

Практичне значення. Теоретичні дослідження щодо удосконалення методики оцінювання міжнародної конкуренції країн ЄС можуть бути використані на практиці.

Результати проведеного дослідження апробовані на науково-практичній конференції International Scientific and Practical Online Conference "Health Economics and Management Review (3-5 грудня 2021, СумДУ), назва тез: «Current global trends and features of their impact on the competitiveness of Ukraine over the next few years».

# 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

## 1.1. Поняття міжнародної конкурентоспроможності регіону

Розуміння сучасного феномену міжнародної конкурентоспроможності регіону вимагає розуміння його сутності в науці та практиці. На сьогодні сутність регіону, його складові та критерії відмежування від інших соціально значущих категорій залишаються дискусійними.

Підвищена увага до регіональних аспектів глобальної конкуренції сприятиме формуванню концепції міжнародної конкурентоспроможності регіонів. Основою цього формулювання є постулати класичної та неокласичної економічної теорії, «теорії нової торгівлі» та внутрішнього (ендогенного) зростання, еволюційної економіки Шумпетера, а також елементи економічної географії (теорія локалізації та економічного районування) та соціології, аналіз культурних та управлінських аспектів конкурентоспроможності) [18].

Виокремлено три етапи еволюції концепції міжнародної конкурентоспроможності регіонів, еволюція, яка включає такі три напрямки регіонального аналізу:

- регіони як центри експортної спеціалізації;
- регіони як джерела зростання прибутків;
- регіони як епіцентри накопичення знань.

Теорії регіонального розвитку можна систематизувати за факторами місцевої динаміки: переваги (перший етап); особливості розвитку регіональних конкурентних переваг, що є другим етапом; особливості лідерства певного регіону в світовому економічному просторі з довгострокових інновацій (третій етап). Слід зазначити, що дана класифікація є дещо умовною, оскільки три сфери

міжнародної конкурентоспроможності регіону розвиваються не поетапно та послідовно, а взаємодіють і водночас логічно доповнюють одна одну.

Перша орієнтація концепції міжнародної конкурентоспроможності регіонів базується на теоріях міжнародної економічної діяльності та теоріях локалізації та економічного районування. Теоретичні аспекти промислової спеціалізації регіонів спочатку були висвітлені в класичних працях англійських політичних економістів Адама Сміта та Девіда Рікардо, а також економістів зі Швеції Елі Хекшера та Бертіла Готарда Оліна. На основі теорій абсолютних і порівнянних переваг можна зробити два висновки: всі учасники отримують переваги від міжнародної торгівлі, але більш конкурентоспроможними будуть ті, чия вартість продукції нижча; а основними факторами конкуренції є ціни.

Однак ці теорії не розкривають конкурентних переваг у наукоємних галузях, ефективний розвиток яких забезпечується технологічними та інноваційними факторами. У 1920-1930-х роках Хекшер і Олін модифікували принципи порівнянних переваг Рікардо і довели, що основою зовнішньої торгівлі є різниця не в умовах, а скоріше у виробництві. Однак ця теорія не пояснювала механізму накопичення конкурентних переваг у країнах (регіонах), які були наділені однаковими факторами виробництва, оскільки ці економісти виходили з того, що всі країни використовують однакові технології.

Це також не відображає реальності сьогодення, коли в умовах глобальної конкуренції лише інноваційно-технічне лідерство регіону може забезпечити йому високий міжнародний конкурентний статус у довгостроковій перспективі. На початку 19 ст. теорії локалізації – нового напрямку географічної науки – мали значний вплив на формування концепції міжнародної конкурентоспроможності регіонів, вперше пов'язавши спеціалізацію виробничих підприємств з їх розташуванням. Але на початку 1950-х років виявилася обмеженість цих теорій, зокрема вивчення окремих «ізольованих» суб'єктів ринкових відносин (держав, міст, регіонів, підприємств).

Хоча ізоляція передбачала здійснення економічної діяльності в умовах ринкової рівноваги, вона не точно відображає справжню ринкову ситуацію, і практична цінність теорій локалізації значно зменшується. На відміну від розвитку теорій локалізації, регіональна наука виникла як новий напрямок суспільствознавства, що широко використовував і синтезував відкриття та досягнення інших сфер суспільного знання. На думку ідеолога регіональної науки У. Ізарда, це галузь, яка концентрується на вивченні просторового аспекту людської діяльності та її значення для розуміння соціальної поведінки.

Він має на меті виявити просторові взаємозв'язки не лише між окремими особами та їх діяльністю, а й між людьми та географічним середовищем. На відміну від теорій локалізації, регіональна наука спрямована на вирішення конкретних практичних завдань [29]. В СРСР ідея зосередження виробничих сил на певній території для оптимізації використання природних і трудових ресурсів регіону і всебічного його розвитку в умовах планової економіки втілювалася в моделях територіально-промислових комплексів (ТПК). На час його введення в науковий обіг (1920 р.) радянські вчені ототожнювали термін ТПЦ з економічним районом: «економічний район – це територіально-виробничий комплекс, що забезпечує повне й раціональне використання природних і трудових ресурсів регіону» [30]. У 1923–1929 рр. радянський учений М. М. Баранський досліджував районування на прикладах одного промислового (Уральський) і одного сільськогосподарського (Північний Кавказ) регіонів. Ці регіони повинні були спеціалізуватися на випуску певної продукції та обмінюватися нею з іншими регіонами на основі поділу праці [30].

У 1960-х роках економікогеограф М. М. Колосовський вперше використав поняття циклу виробництва електроенергії для пояснення структури виробництва кожного економічного району. У міру ускладнення територіально-виробничої системи СРСР виникла необхідність поділу економічних районів на субрегіони для кращого планування їх розвитку. З цього моменту ТПК аналізувався як вихідна

осередок економічного регіону і поступово перетворювався з наукової концепції на об'єкт економічного планування та конкретну форму територіальної організації виробничих сил. Радянський учений М. К. Бандман визначив ТІК «як планову сукупність об'єктів різних галузей економіки, які взаємопов'язані і створені для спільного вирішення однієї чи кількох економічних проблем і виділяються розміром виробництва та чіткою спеціалізацією в розмірах країни. та її економічний район; зосереджені на обмеженій і обов'язково компактній території і володіють необхідними наборами та обсягами ресурсів; ефективно використовувати місцеві та зовнішні ресурси та охороняти навколишнє середовище; і мають єдину виробничо-соціальну інфраструктуру».

Після успішного застосування моделей ТІС до регіонів Сибіру, Бендман виділив три інші застосування ТІС як форми організації виробничих сил: для вирішення міжгалузевих регіональних проблем загального значення для Радянського Союзу; радикально реструктуризувати економіку старих індустріальних або високорозвинених регіонів з метою модернізації створеної промислової бази, важливої для Радянського Союзу; створити нові міжгалузеві територіально-виробничі утворення, також важливі для Радянського Союзу<sup>34</sup>. Примітно, що незважаючи на чітку прив'язаність моделей ТІК до умов планової економіки, більшість ресурсомістких підприємств, побудованих в рамках ТІК в Україні, сьогодні є основним експортним потенціалом країни. Крім того, основні ідеї, що лежали в основі проектування моделей ТІС, послужили стимулом для розвитку концепції кластера в другій половині 20 століття.

У 1980-х рр. англійські дослідники Х. Армстронг і Дж. Тейлор розробили теорію регіональної експортної спеціалізації на основі принципів теорії порівняльних переваг: регіони спеціалізуються на тих сферах діяльності, в яких вони користуються відносними перевагами. Особлива увага приділяється аналізу експортоорієнтованих секторів, оскільки темпи регіонального зростання пропорційно залежать від динаміки експорту. Армстронг і Тейлор стверджують,

що зовнішній попит на експорт регіону є функцією ціни на експорт, стандартів прибутку і цін на товарозамінники на світовому ринку, а також якості продукції та післяпродажного обслуговування. Крім того, на позицію регіону на міжнародному ринку впливають фактори, що визначають витрати виробництва (заробітна плата, сировина, амортизаційні відрахування, темпи розвитку технологій, операційні витрати). У міру зростання регіонального експорту частково за рахунок таких факторів рівень валового регіонального прибутку поступово збільшується і, відповідно, підвищується рівень життя місцевого населення.

Таким чином, перша орієнтація концепції міжнародної конкурентоспроможності регіонів, тобто регіонів як центрів експортної спеціалізації, поєднує теорії, що визначають принципи і особливості виробничої спрямованості регіонів у рамках міжнародного поділу праці. Безсумнівним здобутком дослідників регіональної конкурентоспроможності, про які йдеться у цьому розділі, є дослідження процесу формування порівняльних переваг суб'єктами господарювання у безпосередньому відношенні до місцевих умов. Разом з тим, дана група теорій бере до уваги різні регіони як середовище діяльності суб'єктів господарювання, а не як незалежних діячів в міжнародних економічних відносинах.

Сама інтерпретація та відношення до її розуміння виникають поступово і зазнають тривалого процесу трансформації (рис. 1.1).



Рис. 1.1 – Трансформація розуміння «міжнародної конкуренції регіонів» [2]

Для кращого розуміння сутності міжнародної конкурентоспроможності регіону необхідно визначити її складові та критерії. Серед перших документів, які включали компоненти та критерії конкурентоспроможності, був Звіт про глобальну конкурентоспроможність Європейського форуму менеджменту (Всесвітній економічний форум (ВЕФ) з 1987 року), опублікований в Давосі в 1979 році [3].

Друга орієнтація концепції міжнародної конкурентоспроможності регіонів склалася в 1980–1990-х роках. У цей період спостерігається розширення вимірів регіоналізації, коли окремі регіони набувають більшої автономії та ролі в розвитку національних економік загалом. У результаті з'явився феномен «нового регіоналізму». Новий регіоналізм поєднує ряд різних процесів, що лежать в основі формування регіонів, які не пов'язані з офіційними адміністративними кордонами і користуються популярністю в міжнародній конкуренції.

Англійський автор нового регіоналізму М. Кітінг підкреслював, що поняття вирізняється двома взаємопов'язаними специфічними рисами: воно не обмежене кордонами національної економіки; він не надає регіонам нової ролі в системі міжнародного поділу праці, незважаючи на їхню боротьбу один з одним. Розвиток нового регіоналізму започаткував і висунув ряд теорій, які розглядають, як окремі національні регіони поведуться як незалежні учасники глобальної конкуренції.

До них, зокрема, належать: теорія «гнучкої спеціалізації» М. Піоре та Ч. Сабеля; теорія кумулятивної конкурентоспроможності регіонів Дж. МакКомбі та М. Сеттерфілда; і теорія внутрішнього регіонального зростання Р. Мартіна та П. Санлі [40]. Важливим є те, що А. Маршалл першим проаналізував регіони як джерела збільшення прибутків країни, коли він розробив свою теорію промислових регіонів у 1890 р. Відповідно до його теорії, конкурентоспроможність окремих галузей промисловості визначається ступенем їх географічної локалізації і, навпаки, рівень промислової спеціалізації впливає на розвиток місцевих економік. Маршалл виділив три ключові чинники розвитку

місцевих утворень: висококваліфіковані працівники, ефективні партнерські фірми та додаткові можливості для розподілу праці між підприємствами.

Взаємодія цих елементів створює специфічну «локальну промислову атмосферу», що активізує інноваційну активність.

Важливою складовою теорії кумулятивної конкурентоспроможності регіонів є те, що називають ефектом Вердорна, що пояснює механізм взаємовпливу зростання ВРП і зростання продуктивності праці. Збільшення ВРП спонукає місцеві компанії впроваджувати технологічні зміни та активізувати інноваційну діяльність, що призводить до підвищення продуктивності праці. Модель внутрішнього регіонального зростання Мартіна і Санлі – це неокласична модель внутрішнього зростання, адаптована до місцевого рівня. Іншими словами, регіони, що динамічно розвиваються, залучають висококваліфікованих працівників, що, у свою чергу, сприяє підвищенню продуктивності праці та прискоренню темпів економічного зростання, а локалізація технологічних інновацій сприяє довгостроковому лідерству в інноваційній діяльності цих регіонів.

Таким чином, друга спрямованість концепції міжнародної конкурентоспроможності регіонів включає теорії, що аналізують окремі регіони як самостійні суб'єкти міжнародної економічної діяльності та спрямовані на формування локальних конкурентних переваг. Крім того, автори теорії цієї орієнтації виокремлюють благотворний вплив конкретного міжфірмового середовища (атмосфери), що сприяє швидкому поширенню інформації між ними, а отже, своєчасному здійсненню необхідних нововведень, що, у свою чергу, підвищує продуктивність праці та ВРП.

Найважливішими чинниками міжнародної конкурентоспроможності регіону є регіон, суспільство, економіка, навколишнє середовище, правосвідомість і культура, а критеріями міжнародної конкурентоспроможності регіону є встановлені межі конкурентних переваг, спрямовані на його швидкий розвиток. У сучасних умовах процес підвищення конкурентоспроможності регіонів – одне з

важливих завдань регіональної політики полягає в її підтримці, формуванні та постійному зміцненні [5].

Конкурентоспроможність регіонів є невід'ємною частиною розробки регіональної політики урядами багатьох країн і міжнародними організаціями при формуванні регіональної політики, спрямованої на підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності. У практиці регіональної політики за радянських часів за основу подолання економічної відсталості деяких історично розвинених регіональних структур брався принцип «зрівнювання» [6].

Розгортання продуктивних сил також спрямоване на подолання економічної відсталості, яка, з одного боку, є ефективною, але відставала і навіть посилювалася порівняно з економічно розвиненими регіонами. Однак такий підхід ґрунтується на пасивності, безініціативності та залежній ідеології регіонів, які не прагнуть самостійного розвитку, покладаючись лише на підтримку центру.

Певною мірою таке ставлення спостерігається і в регіонах сучасної України. Проте сьогодні активність регіонів, викликана новими конкурентними процесами, потребує пошуку нових шляхів розробки та формування регіональної політики, спрямованої на підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіону [5; 6].

Слід зазначити, що «міжнародна конкурентоспроможність регіону на основі огляду наукової літератури та спеціальних положень є процесом конфлікту інтересів, спрямованим на досягнення цілей економічного, соціального та регіонального розвитку, зміцнення конкурентних позицій у геоекономічному просторі. Найважливішими чинниками міжнародної конкурентоспроможності регіону є регіон, суспільство, економіка, навколишнє середовище, правосвідомість і культура, а критерії міжнародної конкурентоспроможності регіону включають комплекс конкурентних переваг, спрямованих на його швидкий розвиток» [6].

## 1.2. Характеристика факторів успіху регіону на міжнародних ринках

Згідно з дослідженням Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), національна конкурентоспроможність визначається перспективами середньострокового (п'ятирічного) економічного зростання і трактується як «здатність підтримувати стабільні темпи зростання реального доходу на душу населення, вимірюється у валовому внутрішньому продукті. Автори Національної економічної енциклопедії зробили ще одну спробу трактувати конкурентоспроможність країни як «універсальну», визначивши її як «здатність економіки однієї країни конкурувати з іншими економіками в умовах ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності праці» та забезпечення високий і постійно зростаючий рівень життя» [4]

Загалом таку інтерпретацію можна вважати частково вдалою, оскільки вона «враховує не лише елементи сталого економічного розвитку, а й необхідність підвищення рівня життя цього зростання, що безпосередньо залежить від державної політики». Професор М. Портер також зазначив, що «головна мета держави – забезпечити своїм громадянам достатньо високий і зростаючий рівень життя» [20]. Здатність держави це зробити залежить не від якогось аморфного поняття «конкурентоспроможність», а від продуктивного використання національних ресурсів – праці та капіталу» [20].

Це підхід М. Портера, який він заснував у своїй відомій праці «Міжнародна конкуренція» (1993), в якій «кожна компанія чи країна має ряд культурних (психічних), традиційних, психологічних тощо рівня життя, безробіття, пенсії тощо), політичний режим, політична стабільність, наявність еліти тощо) та технологічні фактори (комунікаційна система, інноваційне виробництво, продуктивність тощо) досягають рівня найефективніших країн світу» [29].

Водночас національна конкуренція базується на виявленні переваг перед конкурентами та досягненні кращих соціально-економічних показників. Тому необхідно з'ясувати межі концептуального розуміння та специфіку конкурентоспроможності як соціально-економічної категорії.

Зростання глобалізації змінює інструменти конкуренції: зменшує роль матеріальних і фізичних методів виробництва та перетворює інформацію на фундаментальний ресурс. Тому вміння використовувати інновації (як стійкий процес виробництва нових знань та ефективного їх застосування на практиці) є важливим джерелом створення довгострокових конкурентних переваг на сучасному етапі розвитку світової економіки.

Метою теорій третього напряму концепції міжнародної конкурентоспроможності регіонів є довгострокове лідерство інноваційним процесом у регіоні. У 1950-1960-х роках, у міру прогресу науково-технічного прогресу та посилення його впливу на економічну діяльність, набула поширення сама теорія «дифузії інновацій» Гегерстранда. Згідно з теорією, в ринковій економіці технологічні досягнення та відкриття впроваджуються нерівномірно і розподіляються хаотично.

Дифузійна теорія інновацій – це спроба довести неминучість регіональних диспропорцій, властивих ринковій економіці, що впливають із закону нерівномірного економічного розвитку. Поняття динамічних моторних секторів нерозривно пов'язане з теорією дифузії інновацій. Автор теорії «полюсів зростання», французький економіст Ф. Перро, стверджував, що процес стимулювання інновацій повністю відхиляється від принципу однорідності та однорідності розвитку, визначає і прискорює економічний прогрес. Інновації створюють групи, зосереджені навколо ключових секторів, що, у свою чергу, створює позитивний ефект мультиплікатора та створює полюси зростання.

У 1970-х роках на основі «Третої Італії» італійський економіст Г. Беккатіні досліджував феномен підвищення конкурентоспроможності малих і середніх

підприємств за рахунок локальної концентрації. На той час промисловий північ Італії («Перша Італія») тривалий час перебував у стані кризи, а менш розвинений Південь («Друга Італія») демонстрував зростання нижче свого потенціалу. Бекаттіні запропонував створення принципово нових парадигм організації виробництва шляхом розробки теорії італійських промислових зон.

Бекаттіні виділив дві ключові умови для виникнення промислової зони: наявність локальної пропозиції та наявність загального попиту, завдяки чому поглибилася диференціація попиту в розвитку західних країн. Промислові регіони Італії мали три характеристики:

1. Сімейний бізнес. «Фірми, що базуються на фірмах, є частиною історії розвитку Італії. У сімейному бізнесі існує велика кількість горизонтальних зв'язків між фірмами, спеціалізація кожного окремого виробника на певному етапі виробництва, підпорядкування малих підприємств найбільшому виробнику кінцевого продукту, який у свою чергу виходить на зовнішні ринки» [49, с. 73]. Бекаттіні назвав таку організацію соціально-економічною ідентичністю.

2. Система ціноутворення, яка підтримується всіма малими та середніми підприємствами, враховує рівень доходів конкретного регіону Італії, навіть якщо він відповідає світовим цінам на подібну продукцію.

3. Наявність промислових зон лише для певних галузей, таких як текстильна (Капрі, Прато), шкіряна (Артсігнано), керамічна плитка (Сассуоло) та меблі (Манцано). Вони належать до традиційних галузей, де виробництво набагато ефективніше в малих і середніх фірмах, ніж у великих компаніях. Сьогодні в Італії налічується 260 промислових районів, найбільш зосереджених на північному сході країни (65), де проживає 36,8% італійського населення; На ці промислові зони припадає 42,5% ВВП країни. Для порівняння, на традиційний Захід (промисловий трикутник Мілан-Турин-Генуя) припадає 31,1% ВВП.

У середині 1970-х років у Швейцарії створена власна франкомовна школа під керівництвом Д. Майя для вивчення причин і наслідків того, що була

регіональна концентрація виробництва в умовах постфордизму. Майя є ключовим членом дослідницької групи GREMI (European Research Group for Innovative Milieux – Research Group for Innovative Milieux), яка розробила спеціальний графік для визначення поточного процесу концентрації виробництва.

Ключовим терміном у концепції Швейцарської школи регіональних промислових систем є інноваційне середовище, яке визначається як «група гравців, здатних адаптуватися до змін у процесі глобалізації та сприяти розвитку локалізованих регіональних виробничих систем». Інноваційне середовище знаходиться «на когнітивному рівні і складається, з одного боку, із взаємодії учасників групи, технологічного та ринкового середовища, а з іншого – з локалізованої регіональної виробничої системи» [49]. Розрізняють два типи промислових зон: «гнучкі спеціалізовані» зони, описані Піоре і Сабелем; і місцеве ноу-хау, а також промислові райони Маршалла, що спеціалізуються на використанні науково-технічних ресурсів.

Саме в цих сферах важливу роль відіграє інноваційне середовище – рушійна сила ендогенного розвитку регіону. Існує п'ять особливостей інноваційного середовища:

- просторова єдність – географічний простір, що не має чітких меж, але має певну єдність, що відбивається на поведінці його суб'єктів;
- екологічні гравці – компанії, навчальні заклади, місцева влада, громадяни;
- специфічні елементи, матеріальні (інфраструктура) та нематеріальні (ноу-хау, правила взаємодії між гравцями);
- організаційна логіка, тобто вміння співпрацювати один з одним шляхом раціонального використання наявних ресурсів;
- можливість покращувати якості гравців.

Використовуючи місцевий досвід та заохочуючи інноваційне середовище, регіональну виробничу систему можна ефективно інтегрувати в міжнародний поділ праці. Таким чином, теорія інноваційного середовища тісно пов'язана з теоріями промислових зон Маршалла і Беккаттіні, а також з «гнучкою» спеціалізацією Піоре та Сабеля. Зв'язок і навіть деяка схожість цих теорій вимагали їх систематизації та створення загальної класифікації промислових районів, розробленої американським дослідником А. Маркузеном наприкінці 1990-х років.

Він використав термін «липкі місця в слизькому просторі» для опису зосереджених районів промислового виробництва. За словами Маркусена, такі землі мають такі характеристики:

1. Забезпечення максимального економічного зростання району порівняно з середньодержавним;
2. Захист області від безробіття, короткострокового та довгострокового банкрутства підприємств, а також політичної нестабільності;
3. Створення нових робочих місць та мінімізація можливостей для нерівномірного розподілу доходів;
4. Заохочувати працівників брати участь у процесі прийняття рішень;
5. Сприяти взаємодії фірм з органами місцевого самоврядування. На основі аналізу А. Маркузен виділив п'ять типів просторових організацій підприємств:

Тип I - нові промислові райони Маршалла, у сучасному вигляді - італійські промислові райони.

II тип – центральні регіони, вся структура яких розвинена навколо кількох великих корпорацій, що працюють в одній або кількох галузях. Автомобільна промисловість розвиває такі райони, як Toyota (навколо заводу Toyota Motors), Детройт (Велика трійка автомобільної корпорації), Штутгартська агломерація, головний завод Mercedes-Benz Daimler Chrysler на околиці Унтерхайма та складальні заводи Mercedes-Benz в Зіндельфінгені. Організація виробництва в

цьому просторі спостерігається в аерокосмічній промисловості (у Сіетлі, де розташовані основні виробничі потужності Boeing). У довгостроковій перспективі такі напрямки сильно залежать від ефективної та стабільної роботи підприємств району.

Тип III – це супутникова індустріальна платформа, яка керується виключно дочірніми компаніями транснаціональних корпорацій (ТНК) і створена в усіх країнах, незалежно від рівня їх економічного розвитку. Наприклад, парк дослідницького трикутника, заснований у Північній Кароліні в 1950-х роках, зараз є великою промисловою зоною з дочірніми компаніями великих ТНК. До них належать такі вільні економічні зони, як Шеннон в Ірландії, Канаус у Бразилії та Кумі та Аннан у Південній Кореї.

Промислові об'єкти не мають синергії, властивої місцевим виробничим системам, оскільки основне джерело фінансування нових технологій, управління та ідей знаходиться за межами району, тобто в штаб-квартирах великих компаній.

IV тип – державні централізовані райони, в яких головну роль відіграють державні органи. Вони забезпечують райони інфраструктурою, фінансами, технологіями, контролюють трудову міграцію, закупають місцеву продукцію. До таких територій, зокрема, відноситься військово-промисловий комплекс (Альбукерке, Санта-Фе, Колорадо-Спрінгс у США) або науково-дослідний район (навколо технопарку Цукуба в Республіці Корея). До них відноситься ряд міст, які досліджували оборонну промисловість колишнього Радянського Союзу.

Тип V – зони змішаного типу. Наприклад, Силіконова долина відрізняється від промислових районів Італії своїм походженням (цілеспрямоване створення технопарку при Стенфордському університеті), структурою компаній (наявність дочірніх компаній великих ТНК) і принципами власності компанії. У Силіконовій долині ми можемо визначити «платформи» Marshall Electronics Industry для компаній, які тісно співпрацюють з Hewlett Packard TNC і Стенфордським університетом, а також дочірніми компаніями гігантських ТНК, таких як IBM,

Oki, Hyundai i Samsung. На початку 1990-х років американський економікогеограф М. Стоппер розширив класифікацію Маркуссена. Досліджуючи причини високої конкурентоспроможності продукції Тріади, він дійшов висновку, що існують спеціальні технологічні зони з оптимальними умовами для виробництва високотехнологічної продукції. У 1980-1990 рр. у США під керівництвом М. Портера, який ініціював введення терміну «кластер» у соціально-економічні науки, проведено глибокі та широкі дослідження кластерної моделі конкурентоспроможності [61, с. 112].

Кластер – це «група територіально взаємозалежних підприємств і суміжних організацій, які спільно діють на певній території та доповнюють один одного. Портер виступає за промислові кластери як нову форму просторової організації виробництва для забезпечення конкурентоспроможності країни. Для активізації та підвищення ефективності поширення нових знань і технологій кластер використовує переваги двох методів координації ринкової системи – корпоративної бездіяльності та ринкового механізму. В інноваційному кластері – продукція кількох компаній чи дослідницьких центрів поширюється в регіональному економічному просторі через мережу технологічної взаємозалежності. Крім того, диверсифікація нових джерел знань спрощує поєднання факторів виробництва та інтенсифікує інновації».

Тому інноваційний кластер – це не випадкове нагромадження різних технологічних ідей, а специфічна система поширення нових знань і технологій. Важливою умовою перетворення відкриттів в інновації (відкриття, що знайшли своє практичне застосування) є створення мережі постійних зв'язків між усіма учасниками кластеру – «технологічних мереж». У фінансовому плані інновації впроваджуються у виробництво через систему венчурних фондів. У Сполучених Штатах, наприклад, більше 50% біотехнологічних компаній фінансуються за рахунок венчурного капіталу, коли вони починають новий бізнес. Через «алмазну» модель конкурентоспроможності Портер розкриває засоби, за допомогою яких

кластери отримують конкурентну перевагу, головним чином з точки зору попиту, стану факторів виробництва, суміжних і допоміжних секторів, рівня корпоративної стратегії та двох додаткових факторів: уряду і можливостей.

Модель промислових кластерів отримала подальший розвиток у дослідженні американського економіста М. Енрайта, який досліджував географічні виміри конкурентних переваг і дійшов висновку про наявність регіональних кластерів, географічно інтегрованих компаній, що працюють в одній або кількох суміжних галузях. Підсумовуючи дослідження Портера та Енрайта, ми можемо виділити три позитивні результати розвитку кластера: масштаб, охоплення та синергію [50, с. 230].

Враховуючи спільний досвід розвитку кластерних систем провідних країн світу, такі системи послужили вагомим стимулом для розвитку регіонів країн, де застосовуються ці принципи. Наприклад, у Сполучених Штатах налічується приблизно 380 кластерів, які охоплюють широкий спектр послуг і мереж. У них зайнято 57% робочої сили США і виробляється 61% промислової продукції країни. Три найефективніші високотехнологічні кластери у світі (Кремнієва долина 21 століття) розташовані в Німеччині, а саме в Мюнхені, Гамбурзі та Дрездені. Сьогодні Данія, світовий лідер кластеризації, має 29 великих кластерів, на які припадає 60% експорту країни і 40% компаній.

Особливе значення для України має світовий досвід застосування теорії інноваційних кластерів у контексті підвищення конкурентоспроможності. Сьогодні ця модель є не лише найкращою формою виробництва у світі, а й можливістю досягнення стійких конкурентних переваг та швидкого економічного зростання в регіонах шляхом створення кластерів у різних місцях. Перший крок у цьому напрямку в Україні вже зроблено. У 1998 році в Хмельницькій області створено кластер із близько 25 будівельних компаній. Тісна співпраця всіх учасників виробничого процесу – від постачальників сировини до споживачів

готової продукції – знижує собівартість продукції та послуг та створює єдине інформаційне середовище, що знижує витрати на житло в регіоні на 15%.

Про те, чи з'являться національні чи міжнародні кластери, говорити зарано, оскільки конкурентоспроможність їхньої продукції все ще дуже низька. Однак, якщо перші кластери будуть успішними, ймовірно, що, згідно з теорією кластерів, відбудуться позитивні зміни в технології та виробничих факторах. Підхід, який поєднує інновації між взаємодією співробітників, компаній та бізнес-спільноти, стає все більш важливим. Ряд економістів визначили альтернативні підходи, наприклад, «модель інноваційного діалогу» або «модель інноваційної взаємодії». Скандинавські автори теорії регіональних інноваційних систем Б. Ашхейм і М. Гертлер стверджують, що створення нового знання зосереджено в сферах, які мають адекватну структуру для його накопичення та подальшого поширення. Передача знань є ефективнішою в процесі приватного спілкування, ніж довгострокові канали зв'язку, що робить ці регіони основними економічними учасниками міжнародної конкурентоспроможності країн. За даними Всесвітнього економічного форуму, Сполучені Штати були головним новатором протягом останнього десятиліття, половина своїх досліджень і розробок у шести з п'ятдесяти штатів і лише 20 відсотків із 20 штатів займалися дослідженнями та розробками. Сьогодні не існує загальноприйнятого визначення регіональної інноваційної системи (РІС).

РІС – це «сукупність приватних фірм, державних компаній, неурядових організацій, органів державної влади та центрів створення та поширення нових знань (наприклад, університети, науково-дослідні інститути, експериментальні лабораторії, агентства інноваційного розвитку, тощо), вони не обмежуються конкретними довіреними партнерствами для просування інновацій і, відповідно, підвищення конкурентоспроможності регіону. Особливо важливою є необхідність створення ефективного механізму фінансування та подальшої комерціалізації досліджень і розробок, наприклад, через систему регіональних венчурних фондів.

Рівень розвитку РІС визначається двома основними критеріями: типом системи управління інноваціями та сферою інноваційного бізнесу» [31, с. 142].

Чинники та складові конкурентоспроможності країни мають прямий і опосередкований вплив на її розвиток, підвищення добробуту населення, формування її впливу на міжнародній арені тощо. Показати всю сукупність елементів важко, тому багато з них поділяються на зовнішні та внутрішні фактори, основними компонентами останніх є соціально-економічні та політико-правові елементи (див. рис. 1.2).

Кожна країна чи суб'єкт економічних відносин перебуває під постійним тиском глобалізації, яку ми пов'язуємо із зовнішніми факторами, а також великою сукупністю внутрішніх – соціальних, політичних, правових та економічних факторів, після чого підприємство чи галузь може вийти за межі чисто внутрішніх меж. Конкуренція [14].

Таким чином, найпрестижніша у світі американська школа конкурентоспроможності, яка фактично є ознакою рівності між державною економічною політикою та політикою конкурентоспроможності країни, вбачає основні переваги останньої в наступному [19]:

1. Створення та підтримка стабільного макроекономічного середовища в довгостроковій перспективі [19];
2. Усунення бар'єрів для приватного сектору та спрощення регуляторного середовища [19];
3. Усунення бар'єрів для свободи міжнародної торгівлі та вільного руху капіталу [19];
4. Створення фіскальних та економічних стимулів для спрямування інвестицій приватного сектору в ключові структурні та інфраструктурні сфери, посилення «природних» конкурентних переваг підприємств і галузей [19].

Необхідність вибору парадигми конкурентоспроможності України як основного напрямку довгострокової стратегії повністю підтверджується

філософією та напрямком Лісабонської стратегії ЄС, майбутнє членство в якій сьогодні є майже загально визнаним пріоритетом.

### 1.3. Критичний огляд методичних підходів до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності регіону

У світовій практиці широко використовуються методи оцінки регіональної конкурентоспроможності, розроблені Всесвітнім економічним форумом у Давосі, Інститутом міжнародного менеджменту, Департаментом торгівлі та промисловості, Міністерством фінансів Великобританії та Європейським Союзом. Всесвітній економічний форум (ВЕФ) у Давосі використовує індекс під назвою «Індекс конкурентоспроможності зростання» для вимірювання його здатності досягати та підтримувати стійке економічне зростання в середньостроковій та довгостроковій перспективі [21].

Індекс базується на трьох компонентах: макроекономічному середовищі, якості соціальних інститутів та використанні нових технологій. Він робить висновки за показниками, які становлять лише 1/3 точних статистичних даних і 2/3 експертних оцінок, отриманих шляхом дослідження. Цей рейтинг заснований на оберненому співвідношенні: 2/3 суворої статистики і 1/3 експертних оцінок. Крім того, статистика береться з офіційних (міжнародних, національних та регіональних) джерел. Ці дослідження охоплюють 60 країн, а соціально-економічний аналіз представлено за 323 різними критеріями, згрупованими за чотирма факторами конкуренції. Цей рейтинг включає дані, зібрані від міжнародних та регіональних організацій та приватних установ, включає 4166 респондентів та агрегує дані за період 5 років. Надійність рейтингу забезпечується завдяки співпраці з 57 партнерськими установами по всьому світу [19,21].

Таким чином, дані для оцінки збираються шляхом опитування менеджерів і бізнесменів з різних країн і компаній. Міжнародний інститут розвитку менеджменту, постійний член трьох найкращих бізнес-шкіл світу, публікує щорічні дані про глобальну конкурентоспроможність. Сьогодні вони розглядають найбільш компетентний щорічний звіт про конкурентоспроможність країн і регіонів (публікується з 1989 року). Оцінка конкурентоспроможності базується на оцінці середовища, що забезпечує конкурентоспроможність підприємств усіх країн. Ця методологія відрізняється від методу WEF тим, що вона ґрунтується на тому, що конкурентоспроможність не може бути знижена лише зміною ВРП та факторів продуктивності, а також враховує динамізм і зростання підприємств, що також впливає на соціальні, культурні та політичні фактори зворотного зв'язку [21].

EQF використовує 320 критеріїв для оцінки 60 відібраних країн. З них 83 стосуються економічної діяльності, 77 – оцінки діяльності державного управління, 69 – ефективності бізнесу та 94 – якості інфраструктури, а також опитування керівництва компанії. Євразійський інститут конкурентоспроможності оцінює конкурентоспроможність регіонів і у своєму дослідженні досліджує понад 10 показників регіонального розвитку, зокрема валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення, рівень населення, кластерний портфель, бізнес-клімат і розвиток бізнесу та участь регіональних лідерів [22].

Він дає уніфіковану картину регіональної конкурентоспроможності для кожного регіону з 28 країн-членів ЄС [16].

Індекс регіональної конкурентоспроможності ЄС – це збалансований інтегрований показник, що складається з трьох субіндексів – ключового, ефективного та інноваційного. Базові показники включають інституційні, макроекономічні, інфраструктурні показники, показники здоров'я та якості початкової та середньої освіти [10].

Мета цих індикаторів полягає у визначенні рівня корупції в регіоні та інституційного клімату для бізнесу [7]. Для оцінки регіональної конкурентоспроможності Великобританія використовує показники, згруповані в розділи, опубліковані у Звіті про конкурентоспроможність та регіональну ситуацію:

1. Загальна конкурентоспроможність: валова додана вартість та валовий дохід домогосподарства на душу населення; продуктивність; інвестиції та виробництво британськими компаніями та компаніями, що належать іноземним власникам; експорт товарів і послуг [7].

2. Ринок праці: доходи, зайнятість, безробіття, кількість людей, які отримують допомогу по безробіттю, рівень освіти та підготовки [7].

3. Соціальна депривація: кількість людей, які отримують допомогу у зв'язку з бідністю, відсоток населення, що залежить від таких виплат.

4. Розвиток бізнесу: реєстрація бізнесу та рівень життя, загальна підприємницька діяльність, дослідження, розробки, працевлаштування в різних сферах, використання високих і середніх технологій.

5. Земля та інфраструктура: транспорт, оренда промислових об'єктів та офісів, повернення покинутих земель.

Для проведення порівняльного аналізу регіонів, визначення рівня їх розвитку та конкурентоспроможності Європейський Союз (ЄС) регулярно публікує звіт «Економічна та соціальна інтеграція», в якому використовуються класи ключових регіональних індикаторів [10]:

1. Економіка: ВВП на душу населення, зайнятість у секторі економіки, патентна заявка.

2. Ринок праці: рівень безробіття, рівень зайнятості.

3. Демографія: населення, частота та вік.

4. Освіта: Рівень освіти людей у віці від 25 до 59 років.

Після широкого використання вищевказаних методів оцінки рівня регіональної конкурентоспроможності ряд економістів зробили ключові коментарі:

1. Фатхутдінов Р. А. зазначив, що «агреговані індекси базуються на поганих теоретичних припущеннях, а іноді і на недостовірних статистичних методах. Незважаючи на те, що їх автори намагалися бути науково обережними при створенні індексів конкурентоспроможності, вони часто уникають міцної наукової бази, оскільки базуються на принципі консолідованих багатокритеріальних індексів» [25].

Всесвітній економічний форум, як і Всесвітній щорічний рівень конкурентоспроможності, використовує лише віддалені посилання на теоретичні моделі зростання, розроблені в економічній літературі, і тому знайшов емпіричне застосування. У цих цифрах не використовуються вичерпні статистичні та економетричні дані, доступні на сьогодні з цієї теми [2];

2. Економіст Бикова І. В. відзначила «відсутність теоретичної моделі конкурентоспроможності та методологічного обґрунтування визначення ваг. Крім того, велика кількість показників, що використовуються при розрахунку індексів у малій відкритій економіці або в регіональному масштабі, не може бути виведена через їх фізичну відсутність або складність розрахунків» [3].

Зведені індекси часто змінюють критерії, які використовуються в дослідженні, але вони відповідають конкретній соціально-економічній політиці та цілеспрямованим якісним змінам у виборі інструментів підвищення рівня його конкурентоспроможності в регіоні. Існує також національна специфіка у виборі методів та засобів, що, у свою чергу, є основною причиною того, що вони не використовуються в інших країнах. Наприклад, в Україні такі показники, як рівень інформованості населення, досить високі в Європі та світі, але рівень зайнятості за спеціальністю та рівень продуктивності праці одні з найнижчих [18].

Ця диспропорція охоплює складні економічні проблеми країни і водночас не є основною причиною низького рівня конкурентоспроможності регіону. Інститут регіональної політики України визначає рейтинг конкурентоспроможності регіонів IRPEX. При ідентифікації та ранжуванні регіонів оцінюється 130 економічних, соціальних, фінансових та регіональних факторів. Частина з них взята з офіційних джерел (статистика, спецслужби з податків), частина з експертних та соціологічних досліджень [12].

Рейтинг IRPEX оцінює такі складові розвитку регіону: динаміку та стабільність економічної ситуації в регіоні, рівень конкурентоспроможності, тип конкурентної переваги (регіональна, фінансова, соціальна чи економічна конкурентна перевага), яку забезпечить регіон. високу позицію в рейтингу. Після ретельного аналізу всіх показників конкурентоспроможності регіони поділяють на такі групи: передові, відносно благополучні, середній клас, відсталі та проблемні [4].

На державному рівні в Україні розроблені методики оцінки конкурентоспроможності регіону відповідно до практики зарубіжного досвіду. У 2017 році український уряд вирішив використовувати оцінку соціально-економічного розвитку регіонів за двома основними показниками: регіональним індексом людського розвитку та індексом конкурентоспроможності. Регіональний індекс людського розвитку розраховується за трьома напрямками: тривалість життя та захист, добробут і гідна праця, освіта [19].

Методи визначення індексів конкурентоспроможності регіонів включають стандартизацію показників та використання ваг в залежності від рівня розвитку регіону. Джерелами інформації для визначення індексу конкурентоспроможності регіону є дані державної та галузевої статистики, а також дані досліджень.

Система показників для цього методу така: економічна стабільність (5 показників), інфраструктура (4 показники), охорона здоров'я (5 показників), ефективність ринку праці (7 показників), розвиток ринку (5 показників),

технологічна готовність (5 показників), показники ведення бізнесу (4 показники), інноваційність (6 показників), якість освіти та навчання (13 показників). Офіційне затвердження таких методів дозволить проаналізувати це методологічне забезпечення та зробити наступні висновки [5]:

1. Кожній методологічній розробці відповідає певний етап соціально-економічного розвитку країни.

2. Усі методики відповідають цілям і завданням конкретного регіонального дослідження і лише опосередковано включають повну оцінку конкурентоспроможності місцевості.

3. Методи оцінки базуються на статистичних показниках, експертній оцінці (рангове значення). Однак, по-перше, оцінки експертів є значною мірою суб'єктивними і зазвичай згладжують реальні відмінності регіональних характеристик, оскільки експерти не використовують екстремальні оцінки. По-друге, цей метод не враховує реальних відмінностей фактичних об'єктивних характеристик через обмежену кількість інтервалів «розповсюдження» даних або заздалегідь визначений діапазон цін [5].

4. Методології не передбачають чіткого переліку обов'язкових регіональних показників для розрахунку інтегрального показника. Однак вони відзначають наявність різних груп і систем показників: макроекономічна ефективність, інвестиційна привабливість, економічний потенціал, ефективне управління регіоном, наявні конкурентні переваги та ін.

5. Відсутні показники в методиках оцінки ефективності інноваційної діяльності в регіоні, рівня наукового та інтелектуального потенціалу регіону, розвитку інвестиційно-інноваційної інфраструктури, ефективності інфраструктури управління регіоном тощо. Інноваційно-інвестиційні показники регіону є основними важелями впливу на якісні характеристики конкурентоспроможності регіону.

6. Існуючі методи оцінки конкурентоспроможності регіону не передбачають підвищення оцінки компонентів або їх якісної заміни конкурентоспроможності регіону та не є саморозвиненими.

7. Більшість методів оцінки конкурентоспроможності регіону визначаються при оцінці показників соціально-економічного розвитку регіону або сталого розвитку регіону.

8. Усі методи перевантажені системою показників та експертних висновків. Це ускладнює сам процес оцінювання та відводить аналіз від реального рівня конкурентоспроможності регіонів.

В Україні також є приватні юридичні особи, які оцінюють конкурентоспроможність регіонів. Серед них – Фонд належного управління Р. Ахметова представив «Звіт про конкурентоспроможність України» на Всесвітньому економічному форумі (ВЕФ) за 2008-2014 рр. [6].

Звіт аналізує сильні та слабкі сторони країни, а також оцінює їх на основі чотирьох індексів та дванадцяти субіндексів глобального індексу конкурентоспроможності. Основним недоліком такої оцінки конкуренції є низка показників, заснованих на опитуваннях юридичних та фізичних осіб і, відповідно, високий рівень суб'єктивної думки.

Також недоліком індивідуальної форми оцінки є не обов'язковий характер зміни фінансування чи напрямок зміни вектору політики держави. Центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Розумкова (2000) та Національний науково-дослідний інститут (1992) досліджують конкурентоспроможність вузьких сфер [10].

Річний журнал National Security and Defense і щоквартальний журнал Analytical Reports. Краєзнавство», відповідно [12]:

– забезпечення конкурентоспроможності регіонів щодо інвестиційних потоків;

- конкурентоспроможність товарів на ринку ЄС за регіональним поділом;
- інституційна база конкурентоспроможності регіонів України;
- децентралізація регіональної влади в умовах регіональної конкуренції;
- оновлення регіональної стратегії забезпечення конкурентоспроможності тощо.

Такі дослідження є актуальними та висвітлюють основні проблеми та пріоритети національних особливостей регіональної економіки під впливом сучасних впливів: військовий конфлікт з Росією, відкриття європейського ринку, спрощена торгівля з Канадою, децентралізація та ін.

Однак такі дослідження не є системними в оцінці динаміки конкурентоспроможності на території України. З 2015 року Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства проводить щорічний рейтинг рівня соціально-економічного розвитку регіонів. На основі статистичних даних оцінюється щоквартально за 27 показниками у 6 областях та щорічно за 64 показниками у 12 областях [13].

Така оцінка є елементом нової системи моніторингу реалізації державної та регіональної політики та визначення динаміки змін. Рейтингові показники є показником ефективності управлінських рішень на центральному та місцевому рівнях.

Основна мета – визначення пріоритетів та стратегічного планування регіонального розвитку на основі рейтингової оцінки, підвищення їх конкурентоспроможності. Враховуючи проблеми аналізу та оцінки конкурентоспроможності регіону, слід зазначити, що це середовище характеризується складністю та різноманітністю методів, прийомів та прийомів оцінки, незважаючи на їх невеликий розмір. Водночас це питання є більш багатограним, оскільки виникають труднощі у виборі головного суб'єкта порівняння, тобто у визначенні регіону – лідера; у виборі системи показників,

критеріїв та методів оцінки; Формує та використовує повну та достовірну інформацію про регіональне управління [29].

Необхідно систематизувати, закріпити та обґрунтувати умови використання методів оцінки конкурентоспроможності регіону.

Проаналізувавши та систематизувавши широкий спектр теоретичних джерел про міжнародну конкурентоспроможність регіонів у глобальному економічному середовищі, ми прийшли до наступних висновків:

1. Як домінуюча тенденція світового економічного розвитку, глобалізація не тільки не суперечить, а навпаки, стимулює динаміку розвитку окремих регіонів, посилює їхнє значення в державних і світових виробничо-економічних процесах.

2. На думку автора, існує щонайменше п'ять факторів, які визначають потребу розроблення концепції міжнародної конкурентоспроможності регіонів:

- створення та посилення «нової конкуренції» як дії нерівномірних законів економічного розвитку в стадії посилення глобалізації;
- модифікації в системі організації міжнародного поділу праці, зокрема: поглиблення функціональної спеціалізації, розширення суб'єктів спеціалізації, розвиток спеціалізації на територіально-функціональних засадах, збільшення значення вертикального поділу праці між окремими регіонами для інтелектуальної та іншої діяльності;
- нездатність використовувати існуючі інструменти та методи для розробки дієвих національних стратегій конкуренції на субнаціональному, тобто, регіональному, рівні;
- виникнення та розвиток «нової регіоналізації»;
- формування нової економіки на основі знань.

3. Міжнародна конкурентоспроможність регіону обумовлена його спроможністю в умовах глобальної конкуренції, заснованої на ефективному використанні наявних традиційних ресурсів та створенні унікальних ресурсів за

рахунок місцевого розвитку, сприяти високій продуктивності праці та, відповідно, забезпечити її суттєвий статус конкурентоспроможності у геоекономічному середовищі в довгостроковій перспективі.

4. Етапи еволюції концепції міжнародної конкурентоспроможності регіонів: I етап (1970-1980-ті рр.) охоплює теорії експортної спеціалізації регіонів та теорії локалізації виробничих компаній; II етап (1980-1990-ті рр.) включає процес розвитку теорій, які роз'яснюють створення переваг конкурентоспроможності регіонів; III етап включає інноваційну модель розвитку території. Таким чином, теорії регіонального розвитку можна систематизувати за факторами місцевої динаміки.

5. Сучасні орієнтири розвитку концепції міжнародної конкурентоспроможності регіонів аналізують як центри експортної спеціалізації, джерела збільшення прибутків, епіцентри накопичення знань.

## 2 МЕХАНІЗМ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ КРАЇН СВІТУ

### 2.1. Аналіз міжнародної діяльності країн ЄС

Проблема обмеженості ресурсів у сучасній економіці, а також обмеженості робочої сили, яка може переробляти ці ресурси і в кінцевому підсумку створювати продукти чи послуги, зростає з кожним роком. Таким чином, зростає актуальність розвитку зовнішньоекономічної діяльності кожної країни.

У зв'язку з тим, що Україна у 2017 році підписала остаточну редакцію Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, а також набула статусу члена Асоціації вільної торгівлі, виникає необхідність розвитку економічних зв'язків з країнами ЄС. Актуальність налагодження цих зв'язків зростає з кожним роком, оскільки Україна має намір збільшити ВВП, створити нові робочі місця, розробити нові технології для розвитку товарів, покращити послуги у сфері послуг. Усі цілі країни величезні, тому необхідно проаналізувати всю зовнішньоекономічну діяльність, щоб визначити основні перспективи розвитку цих відносин [44].

Для міжнародної діяльності необхідне виконання наступних суворих критеріїв:

- входити до пріоритетів існуючого молодіжного сектору;
- учасниками повинні бути представники щонайменше 7 держав-членів Ради Європи;
- очолювати його має міжнародна команда (проектна команда 4 національностей);
- 75% учасників до 30 років;
- має бути забезпечений гендерно-географічний баланс;

- у процесі враховуються гендерні аспекти.
- у проектах також важливий підхід до неформальної освіти.

До цього часу мінімальна тривалість міжнародних заходів на основі принципів неформальної освіти/навчання становила чотири робочі дні. Однак, щоб адаптуватися до потреб неурядових організацій, ЕМП більше не розглядає цей термін як суворий критерій. Однак ЕУФ продовжуватиме оцінювати заявки на гранти на основі їх якості та якості наданої програми. Громадські організації, які подають заявку на участь менше чотирьох днів, повинні переконати ЕМФ, що її діяльність заснована на неформальній освіті.

Статут або внутрішні збори (наприклад, засідання правління, загальні збори) не підтримуються як разові міжнародні заходи. Вони покриваються структурним грантом ЕМФ. Якщо чартерна зустріч проводиться разом із міжнародним заходом за підтримки ЕМФ (наприклад, засідання правління одразу після заходу), це має бути чітко пояснено та виділені відповідні витрати.

Максимальний розмір гранту – 20 000 євро. ЕМП покриває дві третини загальних реальних операційних витрат. НУО мають знайти додаткові ресурси для покриття решти третини. ЕУФ, як правило, вимагає сплати першого внеску гранту – 80% присудженого гранту – за 10 тижнів до початку свого бізнесу. Однак на ваш банківський рахунок може знадобитися до 3 тижнів. Решта 20% буде сплачено після отримання повного звіту про діяльність та фінансової звітності.

Місія Каліфорнійського університету, Університету соціальних досліджень, полягає у створенні, поширенні, зберіганні та застосуванні знань для покращення глобального суспільства. Спільнота викладачів, інших науковців, студентів та співробітників університету характеризується мультикультурною та міждисциплінарною культурою, яка відповідає потребам світової спільноти. Університет прагне до академічної свободи, включаючи відкритий доступ до інформації та вільні та жваві дебати із взаємною повагою. Ці цінності будуть

поширені на міжнародну діяльність УС, що послужить посиленню його міжнародної участі в дослідженнях, навчанні та службі у взаємопов'язаному світі.

Цілями чинної політики Президента щодо міжнародної діяльності (політики) є: «підтримка академічної місії шляхом підтримки та заохочення міжнародного співробітництва, освіти, досліджень, досліджень та послуг; забезпечити адміністративну основу для міжнародних дій, для її швидкого встановлення та ефективного функціонування; безпосередні прихильники міжнародної діяльності щодо вирішення та усунення ризиків міжнародної участі; захист репутації університету; захист інтересів викладачів, інших науковців, студентів та співробітників у міжнародній діяльності. Ця Політика поширюється на всю міжнародну діяльність УС і пояснює, які види діяльності повинні бути затверджені Регентами, Президентом або Ректором УС. Політика не встановлює жодних нових вимог щодо схвалення чи дозволу на міжнародну діяльність, а також не змінює чинних вимог щодо схвалення чи авторизації» [4].

Для діяльності, яка не потребує схвалення регентів, президента або ректора УС, визначення того, чи потрібна міжнародна діяльність потрібне схвалення виконавчого директора або уповноваженого, залишається за місцем розташування УС. Бар'єри для міжнародної взаємодії повинні бути низькими; будь-який викладач УС, інший академічний призначений, студент або співробітник може ініціювати міжнародну діяльність. Міжнародна діяльність може становити ризик; дотримання цієї Політики та інших відповідних політик Університету пом'якшить це. Концепції цієї Політики слід враховувати при здійсненні міжнародної діяльності, у тому числі за домовленістю з іншою установою чи організацією, а також при визначенні рівня схвалення такої діяльності.

В Україні з цим є проблеми: політичні, організаційно-управлінські, трудові, фінансові, виробничі. Однак потенціал тут великий, оскільки в країні багато ресурсів [4]. Зростання експорту з 2016 по 2020 рік склало 13 015,2 тис. дол. 20 750,7 тис. доларів США. Підвищення (на 59,43%), середньорічний темп приросту

становить 12,37%; зростання імпорту - з 15330,2 тис. дол. 25 012,2 тис. дол. США (63,16%). Середньорічні темпи приросту становлять 13,02%. Відбувається поступове збільшення експорту та імпорту, тому маємо від'ємне сальдо, що є дуже негативним показником стану внутрішнього ринку України (рис. 2.1) [59].

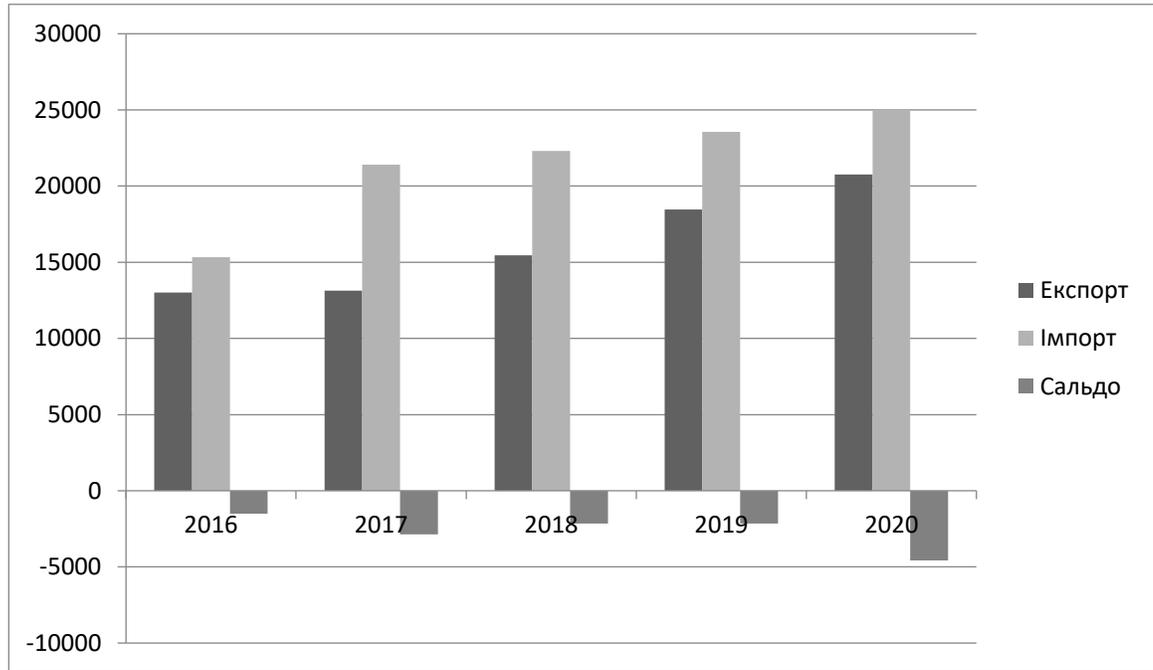


Рис. 2.1 – Динаміка експорту та імпорту України з країнами ЄС, тис дол. США за даними Державної служби статистики України.

На рис. 2.2. зображена питома вага в експортній діяльності країн, на рис. 2.3 – в імпортній.

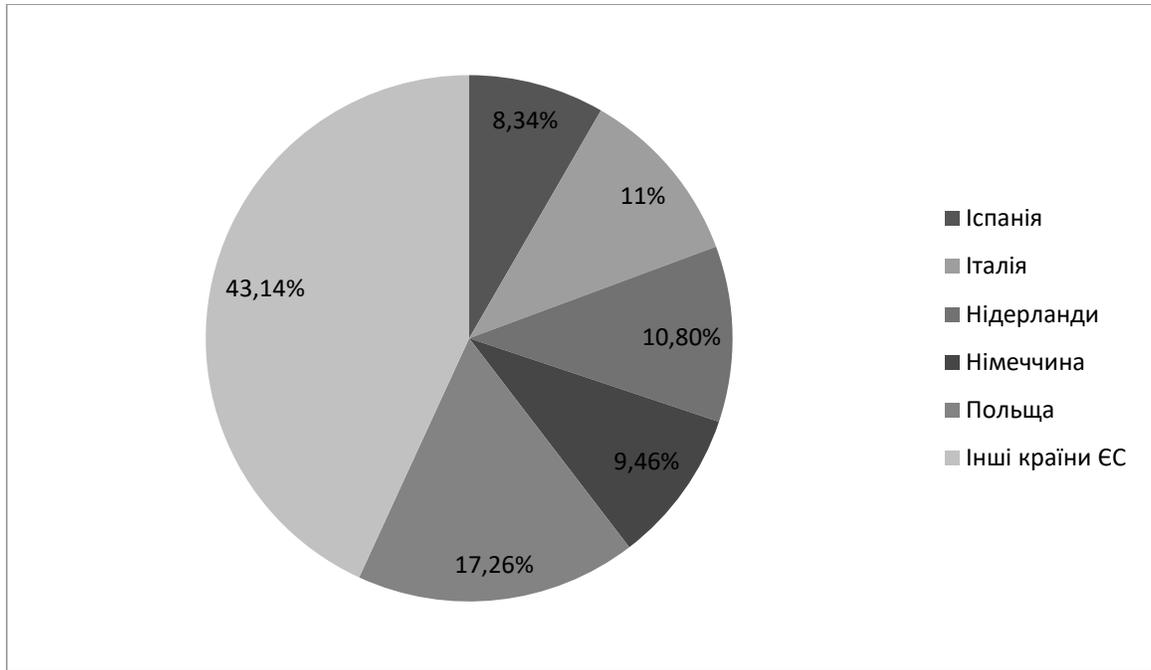


Рис. 2.2 – Географічна структура експорту товарів з країнами ЄС за I квартал 2021 р., % за даними Державної служби статистики України.

«Найбільшу питому вагу в експортній діяльності займають Польща та Італія – 17,26% та 11%. Поруч із цими країнами: Нідерланди – 10,80%, Німеччина – 9,46%, Іспанія – 8,34%. 43,14% займають країни з дуже пасивними показниками економічної активності. 61,52% від усієї імпортової діяльності з країнами ЄС займають: Німеччина – 25,08%, Польща – 16,24%, Франція – 7,81%, Італія – 7,22%, Угорщина – 5,17%. Німеччина, Польща та Італія проявляють активність в обох видах економічної діяльності» [59].

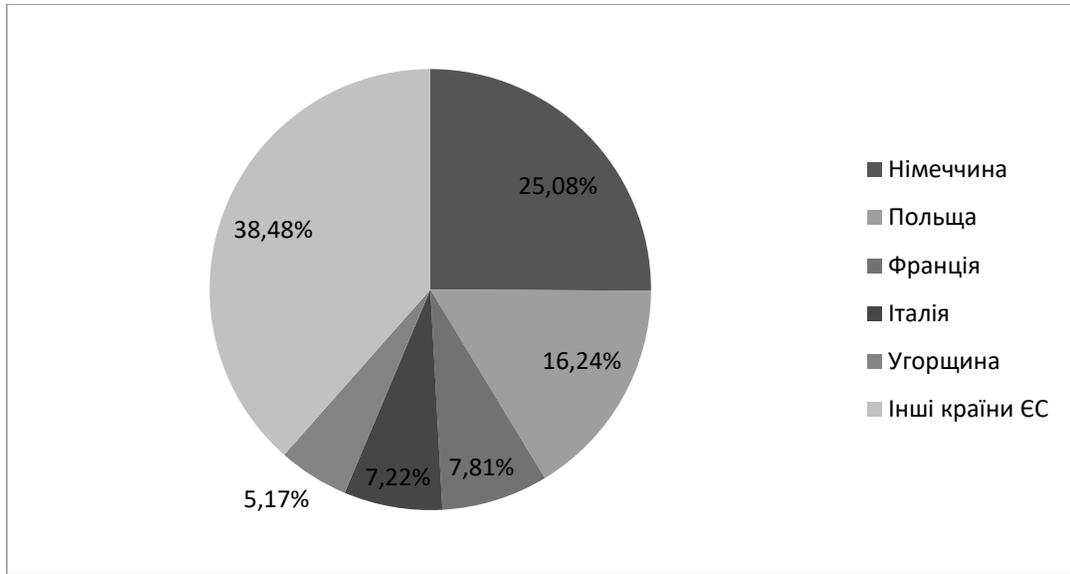


Рис. 2.3 – Географічна структура імпорту товарів з країнами ЄС за I квартал 2021 р., % за даними Державної служби статистики України.

Основними експортними позиціями України є «товари харчової промисловості: продукти рослинного походження – 3 047 035,3 тис дол. США, що становить 24,9% від загального експорту з країнами ЄС, зернові культури – 2 626 911,6 тис дол. США (21,4%), жири та олії тваринного або рослинного походження – 1 448 680,8 тис дол. США (11,8%)» [59]. Також до основних позицій належать: чорні метали – 2 058 152,2 тис дол. США (16,8%), недорогоцінні метали та вироби з них – 2 378 092,4 тис дол. США (19,4%) (рис. 2.4, 2.5) [59].

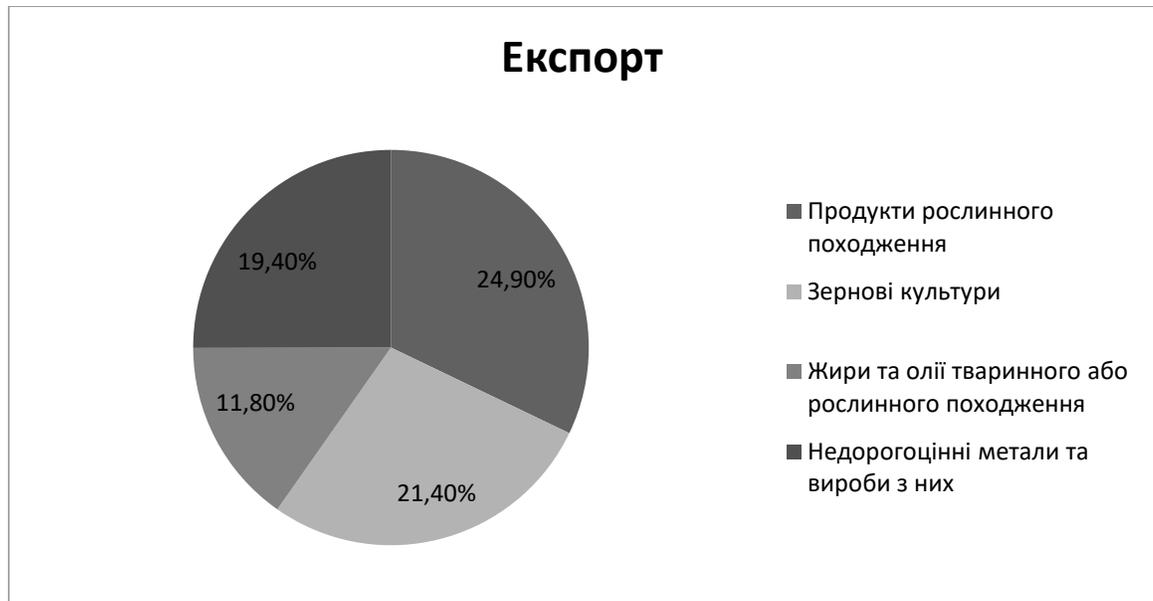


Рис. 2.4 – Товарна структура експорту з країнами ЄС у I кварталі 2021 р., % за даними Державної служби статистики України.

Оскільки Україна має проблеми з науково-технічним розвитком, то найбільше імпортує машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання – 2 561 382,5 тис дол. США, що становить 19,2% від загального імпорту з країнами ЄС, мінеральні продукти – 2 355 785,5 тис дол. США (17,7%), палива мінеральні, нафту і продукти її перегонки – 2 196 043,6 тис дол. США (16,5%), продукцію хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості – 2 021 168,4 тис дол. США (15,2%) [59].

В табл. 2.1 наведений SWOT-аналіз зовнішньоекономічної діяльності України з країнами ЄС.

Таблиця 2.1 – SWOT-аналіз зовнішньоекономічної діяльності України з країнами ЄС [9].

Внутрішнє середовище	Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weakness)
	Гідна конкуренція вітчизняних виробників велика кількість невідкритих сфер економічної діяльності достатня кількість інвесторів усередині країни	1. складності з оформленням документів і отриманням ліцензій 2. низький рівень розвитку логістики всередині країни
Зовнішнє середовище	Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
	1. отримання нових технологій можливість збільшити прибуток, а також збільшити свою частку участі у світовій торгівлі 3. скорочення безробіття всередині країни	1. глобальна економічна криза нестабільність політичних відносин із зовнішніми партнерами 3. нестабільні відносини із зовнішніми кредиторами

Зовнішньоекономічна діяльність України з Європейським Союзом має великий потенціал для розвитку економічних відносин, незважаючи на проблеми країни: від'ємне сальдо торгівлі, переважання сировини в експорті, нерівномірність експортно-імпортних операцій у регіонах. Вирішення питання належного управління всередині країни є запорукою успіху у майбутній зовнішньоекономічній діяльності України з ЄС.

## 2.2. Оцінювання рівня міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС

Сучасна міжнародна статистика постійно розвиває і вдосконалює методи розрахунку міжнародної конкурентоспроможності країн, відображаючи їх потенціал і порівняльні переваги, використовуючи найважливіші бази даних про глобальний розвиток. Особливу увагу слід приділити індексу конкурентоспроможності зростання, який щорічно визначається Всесвітнім

економічним форумом (ВЕФ) і відображає здатність національних економік досягати сталого розвитку на основі нових знань і технологій у середньостроковій перспективі. З цієї причини його ще називають індексом гнучкості країн до інновацій [8]. Адже за допомогою нових технологій та виробництва на його основі нових видів товарів можна забезпечити стійке економічне зростання та підвищення добробуту населення.

«Однак для цих фірм важливо враховувати бізнес-середовище, в якому вони можуть збільшити свої конкурентні переваги, використовуючи ефективні стратегії та продаючи свою продукцію на глобальних ринках. Ці аспекти включають розрахунок індексу конкурентоспроможності бізнесу» [8].

Заслуговує на увагу також метод розрахунку міжнародної конкурентоспроможності ЄС. Так, у Звіті про конкурентоспроможність ЄС для визначення міжнародної конкурентоспроможності використовується новий показник – продуктивність праці, яка розраховується на робочу годину і визначається на макро-, мікро-, мезо- та мегарівнях.

«Мультиплікативна модель регіональної конкурентоспроможності визначається як:

$$y = a*b*c*d, \quad (2.1)$$

де

y – ВВП/Населення

a – ВВП/Відпрацьований час, – продуктивність праці за годину

b – Відпрацьований час/Зайнятість, – співвідношення «дозвілля – робота»

c – Зайнятість/Працездатне населення, – коефіцієнт зайнятості

d – Працездатне населення/ Населення, – питома вага працюючих в країні»

[22].

Продуктивність праці вимірювалась в розрізі регіонів NUTS-2 (табл. 2.2). Найвищий рівень продуктивності праці (ПП) та відповідно і конкурентоспроможності в Люксембурзі – 71,29. Хоча паралельно роблять

розрахунок щодо середнього зростання продуктивності праці і згідно нього ранжують регіони за міжнародною конкурентоспроможністю.

Таблиця 2.2 – Рейтинг регіонів ЄС за показником продуктивності праці

	Регіони	Код регіону	Рівень продуктивності (ПКС)	2016-2020 Середній ріст продуктивності, %	2014-2015 НДД КР/ВВП, %	Зайнятість у високотехнологічному секторі, коефіцієнт	Кількість студентів із аспірантурою та докторантурою %	Індекс продуктивності
Регіони-лідери								
1	Люксембург (Luxembourg)	lu	71,29	4,08	н/а	0,32	0,56	0,62
2	Влаамс Брабант (Vlaams Brabant)	be24	71,24	2,81	н/а	1,50	3,42	1,06
3	Іль де Франс (Ile de France)	fr1	69,83	3,22	3,37	1,21	4,80	0,44
Регіони-аут сайдери								
18	Акорес (Acores (PT))	pt2	25,09	2,01	н/а	0,00	1,11	0,07
19	Норте (Norte)	pt11	24,23	1,77	1,30	0,40	2,70	0,18
20	Центро (Centro (P))	pt12	23,13	1,57	1,89	0,56	3,19	0,17

Джерело: складено за European competitiveness report 2020 SEC (2020) 1299 Commission staff working document. Luxembourg, 2020.

«Найбільш точні результати показують рівень продуктивності праці, оскільки високі темпи зростання можуть спостерігатися в неконкурентоспроможних сферах. Поглиблене дослідження п'яти найбільш конкурентоспроможних регіонів в Обербаварні та Дармштадті, Німеччина, Sterea Hellas у Греції, Lee de France у Франції та Niderosterreich в Австрії, виявило фактори, які мали значний вплив на зростання продуктивності. Висока бізнес-культура, яка пов'язує інновації, наявність високотехнологічних кластерів у таких

галузях, як біотехнологія, та активна регіональна політика, яка створює сприятливий інноваційний клімат та регіональні інноваційні системи» [20].

Крім того, відповідно до рішень Лісабонського саміту [10], ЄС «розробив систему показників, що характеризують інновації (European Innovation Evaluation Board). Ці показники разом з Enterprise Scoreboard електронної інформаційної служби CORDIS використовуються як частина документації Європейської комісії для оцінки конкурентоспроможності інновацій», яка включає чотири групи показників, а саме [55]:

«1. Людські ресурси: частка випускників вищих навчальних закладів у галузі науки і техніки (20% до 29%), частка працівників з вченими ступенями та інженерними дипломами (% від загальної кількості працівників 25-26 років), довічні трудовий процес (24-26 років) % від загальної кількості) [55];

2. Генерація знань: різниця між бюджетним фінансуванням наукових досліджень і приватним фінансуванням у цій сфері (% ВВП), дослідженнями та розробками приватного бізнесу (% ВВП), кількістю патентів, що використовуються у високотехнологічних галузях (ЕПВ) зареєстровано в ЄС) 1 млн. населення; Кількість патентів, використаних у високотехнологічних галузях США (USPTO) на 1 млн населення, кількість патентів, що використовуються в ЄС (ЕРО) на 1 млн населення, кількість зареєстрованих патентів у США (USPTO) на 1 млн населення населення [55].

3. Передача та використання знань: частка малих і середніх підприємств (МСП), що працюють в інноваційному секторі як домогосподарства, частка МСП, які співпрацюють, відношення інноваційних витрат у загальному обороті у виробничому секторі.

4. Фінансування інновацій, результати та ринки: венчурний капітал у високотехнологічних сферах, частка венчурного капіталу у ВВП на ранніх стадіях фінансування, частка продажів нової продукції в загальному ринку виробничого та невиробничого секторів, частка нових фірм, але не нових продуктів Кількість

користувачів Інтернету, обсяг ринку інформаційно-комунікаційних технологій (% ВВП), зміна частки високотехнологічної продукції в загальному випуску галузі [55].

5. Розрахунки показують, що рівень інноваційної конкуренції найвищий у Фінляндії (0,72), Швеції (0,70) та Швейцарії (розраховано на 32 країни). Імігрантами були Греція, Португалія та Іспанія з індексом 0,17» [55].

Рада Європи, група провідних політичних лідерів ЄС, складається з президента або прем'єр-міністра кожної країни-члена. Його саміти визначають широкі напрямки єдності та вирішують нагальні питання на найвищому рівні. Його члени обирають президента, який може обіймати два з половиною терміни. Нинішній президент – колишній прем'єр-міністр Бельгії Шарль Мішель.

Європейська комісія, головний виконавчий орган ЄС, має найбільші повноваження. Він пропонує закони, керує бюджетом, виконує рішення, ухвалює постанови та представляє Європейський Союз на самітах, переговорах та міжнародних організаціях по всьому світу. Члени Комісії призначаються Радою Європи та затверджуються Європейським парламентом. Нинішню комісію очолює колишній міністр оборони Німеччини Урсула фон дер Ляйєн.

Європейський парламент є єдиним безпосередньо виборним органом Європейського Союзу, який може бути розподілений серед населення кожної країни-члена. На відміну від традиційних законодавчих органів, він не може пропонувати закони, але закони не можуть прийматися без його схвалення. Він також веде переговори, затверджує бюджет ЄС і контролює роботу комісії. Тепер парламент очолює італійський політик Давид Сассолі.

Рада Європейського Союзу, також відома як Рада міністрів, є другим законодавчим актом, який буде прийнятий для запобігання заворушенням. Рада складається з міністрів уряду з усіх держав-членів ЄС і є політично мотивованою. Наприклад, міністри закордонних справ усіх членів ЄС збираються в одній групі, їхні міністри сільського господарства – в іншій групі тощо.

Європейський суд (ЕСJ) є найвищим судовим органом в ЄС, який тлумачить законодавство ЄС і вирішує суперечки. ЄАЕС складається з Європейського суду, який тлумачить законодавство ЄС для національних судів і вирішує питання про можливі порушення з боку держав-членів, і Верховного суду, який розглядає широкий спектр справ проти інституцій ЄС окремими особами та організаціями.

Європейський центральний банк (ЄЦБ) управляє євро для дев'ятнадцяти країн, які використовують цю валюту, і проводить монетарну політику ЄС. Це також допоможе регулювати банківську систему ЄС. У розпал боргової кризи в Європі, яка потрясла континент з 2009 року, президент ЄЦБ Маріо Драгі суперечливо змусив банк виступати в якості кредитора останньої інстанції для економіки країн єврозони. Крістін Лагард, французький політик і колишній глава Міжнародного валютного фонду, змінив Драгі в 2019 році.

Європейська палата аудиторів (ЕСА) перевіряє бюджет ЄС, щоб перевірити, чи гроші витрачаються належним чином, і повідомити про будь-яке шахрайство парламент, комісії та національні уряди.

Штаб-квартири цих офісів розташовані в Брюсселі, Франкфурті, Люксембурзі та Страсбурзі, а штаб-квартира в ЄС.

Загалом вони набувають демократичну легітимність на виборах двома способами: по-перше, Рада Європи, яка визначає загальний політичний напрямок блоку, складається з демократично обраних національних лідерів. По-друге, Європейський парламент складається з членів Європейського парламенту, або так званих євродепутатів, які обираються безпосередньо громадянами кожної країни-члена ЄС.

Рада Європи та Парламент спільно визначають склад Європейської комісії – Рада призначає своїх членів і має бути затверджена парламентом. Комісія має виключні повноваження пропонувати законодавство ЄС та витрати, але все законодавство ЄС вимагає схвалення як парламенту, так і Ради міністрів.

Незважаючи на те, що парламент не може ініціювати закон, законодавство ЄС не може бути ухвалене без згоди парламенту. Парламент обговорює всі закони, у тому числі бюджет, спільним рішенням комісії та Ради міністрів.

Крім того, міжнародні угоди, в тому числі торгові угоди, потребують затвердження парламентом. Закон також має бути підписаний президентом парламенту, який обирається цим органом.

Парламент має ряд інших повноважень. Він затверджує членів Європейської комісії, а це означає, що парламентські вибори значною мірою визначають напрямок політики ЄС. Парламент також може вимагати відставки комісії. Такого ніколи не було, але одного разу в 1999 році, перед скликанням парламенту через корупційний скандал, комісія масово пішла у відставку.

Ефективність таких систем вимагає не тільки великих витрат на науково-освітню діяльність, а й інституційних умов, серед яких науковці відзначають [48]:

- бізнес-сектор, який є конкурентоспроможним;
- інтеграція в міжнародну систему інновацій.

Уряди в таких країнах та об'єднаннях, як США, Японія, ЄС та РІС створюють організаційні умови для комерціалізації інновацій, здійснюють правову охорону об'єктів інтелектуального права, здійснюють підтримку інновацій [40].

Проте, коли країна та її суб'єкти прагнуть отримати міжнародні конкурентні переваги в «економіці нового типу», необхідною є стратегія реалізації на рівні міст та держави для ефективного залучення інвестицій у дослідження та інфраструктуру для сприяння економічному розвитку та комерціалізації. нова економіка. продукти або процеси. Інноваційна стратегія в регіонах є важливим інструментом стабільного розвитку місцевого економічного стану та особливо ефективна для територій з суттєвим інноваційним потенціалом [18].

За даними Всесвітнього економічного форуму, Сполучені Штати були головним новатором протягом останніх 10 років, але половина досліджень

проводиться в шести з 50 штатів, і лише 5% усіх досліджень і розробок проводяться в дві держави. державах. Але, владні органи менш розвинених регіонів також прагнуть приєднатися до інноваційного процесу та створити необхідні умови для промислових досліджень, а фінансування досліджень вони розглядають як стратегічну інвестицію [12].

Багато європейських країн розробляють інноваційні системи та стратегії підтримки економічного зростання, і це справджує висновок про те, що «в сучасних умовах активні інновації необхідні не лише для високорозвинених регіонів, а й для всіх регіонів світу». Варто також зазначити, що «з середини 1990-х Європейська комісія заохочувала та підтримувала розвиток регіональних інноваційних стратегій через спеціальні програми RITTS та RIS за підтримки понад 120 європейських регіонів, за підтримки досвідчених консультантів для аналізу інноваційного потенціалу та розробки регіональних інноваційних стратегій. Регулярні європейські конкурси фінансують регіональні інноваційні проекти, при цьому 75% фінансування надходить із депресивних регіонів. Крім того, ЄС докладає значних зусиль для створення мережі обміну інформацією між регіонами. Прикладом є Європейська інноваційна зона (IRE), яка охоплює різні частини ЄС» [14].

Тому необхідно створити відповідну інноваційну інфраструктуру в регіонах, включно з комп'ютеризацією, мережами та організацією та діяльністю, пов'язаною з трансфером технологій, включаючи підтримку інкубаторів малого бізнесу, підприємств венчурного капіталу, а також інститутів партнерства. дослідницькі університети та комерційні компанії та уряди штатів.

Практика високорозвинених країн показує, що інноваційні стратегії значною мірою готові до впровадження депресивних територій для подолання кризи за допомогою нових технологічних рішень [14]. Візьмемо, наприклад, Угорщину, де «більшість високотехнологічних компаній зосереджені в кількох західних промислових районах. У 1998 р. ці регіони зазнали депресії, а створення умов для

залучення іноземних інвестицій, переважно в «нову економіку», зменшило розрив у рівні розвитку регіонів країни. Важливим кроком до інтеграції України у світовий інноваційний простір є розвиток національної інноваційної системи та активна регіональна політика» [41].

«Конкурентоспроможність країни визначається її здатністю мати високий конкурентний статус на світовому ринку. На сучасному етапі зростає участь України в процесах глобалізації та інтеграції, що зумовлено взаємозалежністю світових економік. Це означає, що тенденції розвитку світової економіки мають безпосередній вплив на національну економіку» [41, с. 220]. Це підтверджують дані, зокрема, експорт товарів і послуг у структурі ВВП (рис. 2.6).

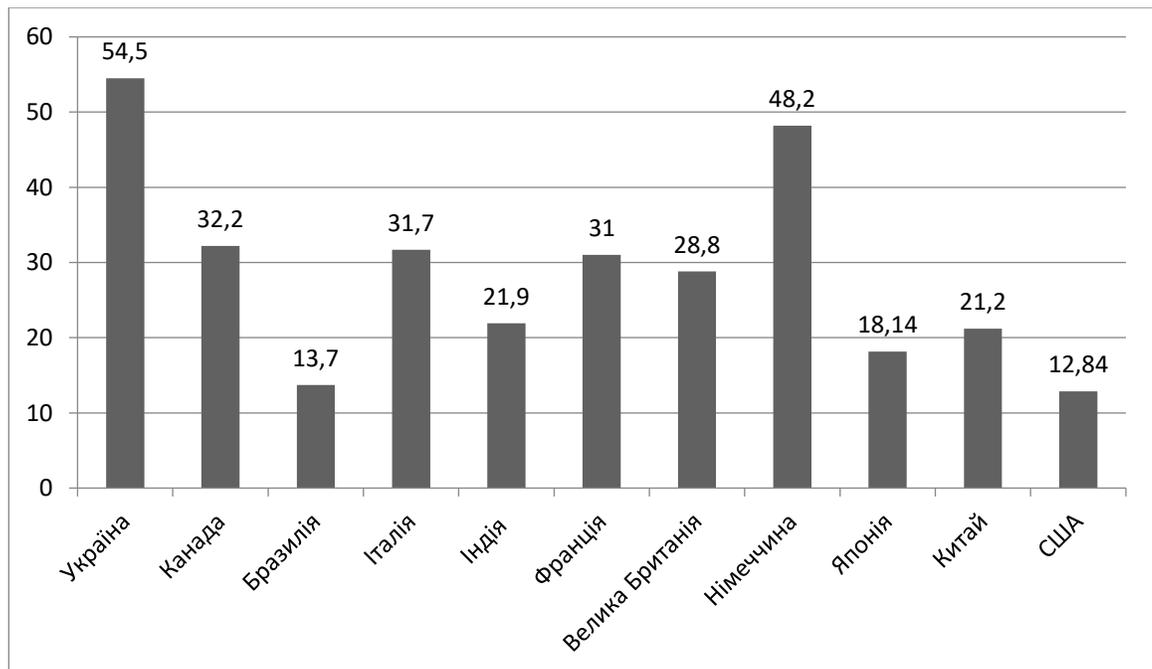


Рис. 2.6 – Рівень експорту товарів і послуг у загальному складі ВВП окремих країн, % [80; 45; 78; 16; 10; 80; 39; 40; 6; 4; 77].

У додатку Б визначено характер експорту товарів і послуг та особливості національних економік окремих країн на 2016-2020 роки [80].

За результатами додатку Б можна зробити висновки про стан характеру експорту товарів і послуг за 2016-2020 роки та особливості національних економік досліджуваних країн [80]:

- галузеві характеристики експорту за другим сектором та середній рівень третього сектору (експорт послуг на 30%): США, Франція та Індія. Ці країни, які є економічними лідерами за ВВП, досягли найвищого рівня економічного та експортного розвитку. Вони найближче до категорії народного господарства третього сектора. Зокрема, ці компанії в основному орієнтовані на постіндустріальний розвиток та експорт високотехнологічних послуг [79];

- галузеві характеристики експорту з другим сектором і значним рівнем третього сектора (експорт послуг 40%): Великобританія. Ця країна є однією з провідних країн світу за ВВП, найбільш розвиненою на сучасному етапі економічної еволюції [80];

- промислові характеристики другого сектору та експорту та середній рівень первинного сектору (експорт продукції первинного сектору на рівні 30-40%): Бразилія та Україна [81].

Додаток А показує, що Україна зростає експорт основних товарів, включаючи сільськогосподарську продукцію, швидше, ніж Бразилія. На тлі загальних коливань експорту товарів і послуг за 2016-2020 рр. спостерігалася така тенденція зростання експорту товарів першого сектору (вони мають найнижчу додану вартість). Експорт і вітчизняні виробники розвивали інші сегменти міжнародного споживання, в т.ч. країни Азії [77].

Промисловий сектор експорту з другим сектором: Китай, Японія, Німеччина, Італія та Канада. Ці країни експортують переважно продукцію споживчого сектору, автомобільної промисловості, видобутку та переробки нафти і газу та ін. Щодо Німеччини, то слід зазначити, що незважаючи на зростання експорту у ВВП, країна почала інвестувати в розвиток виробництва на рівні внутрішнього споживання [78].

Слід зазначити, що глобальні економічні системи постійно конкурують, і важливо знайти шляхи та інструменти посилення міжнародної конкурентоспроможності. Міжнародна конкурентоспроможність є складним і багатограним поняттям, що дозволяє визначити перспективи розвитку країни з урахуванням впливу їх визначальних факторів. За даними Всесвітнього економічного форуму, міжнародна конкурентоспроможність характеризує здатність економіки досягати стійкого економічного зростання в середньостроковій та короткостроковій перспективі. Таким чином, детермінантою такого підходу є стійкий процес економічного зростання та розвитку [79].

Нижче наведено звіт про аудит та збір європейських регіональних даних з метою створення бази даних часових рядів, на основі яких можна проводити аналіз та емпіричну роботу. Це включає перевірку наявності регіональних даних у різних країнах, які поєднуються з офіційними даними Євростату, які вже надаються через базу даних Regio. Описано процес визначення найважливіших наборів даних, а також методи заповнення та створення відсутніх даних для забезпечення найвищих стандартів узгодженості та порівнянності. База даних та опис даних у ній зберігаються у вигляді електронного вкладення на компакт-диску, який додається до цього звіту.

Дві емпіричні частини дослідження включають дані та економетричний аналіз. Відділ аналізу даних надає короткий огляд регіональної конкурентоспроможності Європи, досліджуючи поточний розподіл багатства та його основну динаміку. У цьому дослідженні розглядаються такі питання, як досягнення та конвергенція як всередині країн, так і між ними. Іншою ключовою частиною цього розділу є пошук індикаторів успіху для пояснення ефективності за трьома темами: інфраструктура, людські ресурси та інші фактори.

Кафедра економетричного аналізу дозволяє створити більш надійну причинно-наслідкову структуру для дослідження можливих факторів регіональної конкурентоспроможності. Тут прийнято дві методик: зростання і регрес у стилі

Барро. Розділ прикладів допомагає зібрати все це разом. Для подальшого розслідування було відібрано сім регіонів. Усі попередні аспекти дослідження (регіональні концепції, аналіз даних, економетрика) були поєднані з інтерв'ю, великим збором даних та вилученням декількох елементів, щоб отримати повну картину регіональної конкурентоспроможності. На відміну від інших розділів, комплексний характер цього розділу дозволяє нам оцінювати політику та заходи суто неемпіричним шляхом. Кожен регіон має власний текст дослідження, який надається як додаток до основної доповіді. Розділ, представлений в основному розділі, є дистильованою версією, яка відокремлює окремі висновки, щоб зробити висновки, які узгоджуються з темами та концепціями регіональної конкурентоспроможності, розробленими у звіті. У заключному розділі узагальнено основні результати та наведено перелік творів, вивчених у ході дослідження разом із відділом літератури.

Підвищення рівня життя в умовах конкуренції, розширення можливостей працевлаштування та забезпечення спроможності країни виконувати свої міжнародні зобов'язання. Це не просто показник спроможності країни продавати за кордон і підтримувати торговий баланс. «Звіт Президентської комісії з конкурентоспроможності (1984 р.)» [42, с. 10] Зберігаючи та розширюючи внутрішню конкуренцію, можна визначити рівень виробництва товарів і послуг на відкритому ринку, які відповідають тесту зовнішньої конкурентоспроможності країни. реальний дохід «Технологічна та економічна програма ОЕСР (1992 р.)» Якщо її населення зможе мати високий і зростаючий рівень життя та високу зайнятість на стабільній основі, економіка буде конкурентоспроможною. Іншими словами, рівень економічної активності не повинен створювати нестабільний зовнішній баланс економіки та ставить під загрозу добробут майбутніх поколінь. «Європейський звіт про конкурентоспроможність (2000 р.) Зі сказаного вище можна виділити такі елементи макроекономічної конкурентоспроможності:

1 Успіх (економічний) результат зазвичай вимірюється рівнем життя або реальними доходами.

2 Відкриті ринкові умови для товарів і послуг, вироблених відповідною країною (тобто існує реальна або потенційна конкуренція з боку іноземних виробників).

3 Короткострокова «конкурентоспроможність» не повинна створювати дисбаланси, які знижують успішні транзакції.

Однак є деякі чіткі обмеження щодо наведених вище визначень:

Конкурентоспроможність держави можна оцінити за її здатністю генерувати високий (і зростаючий) рівень життя/реальний дохід. Більш широкий погляд на добробут веде до оцінки конкурентоспроможності, яка включає, наприклад, не тільки дохід (споживання), а й соціальні та екологічні цілі.

Він визначається як результат (рівень життя/дохід), а не як визначальний фактор конкурентоспроможності. Справжнє питання аналізу конкурентоспроможності, однак, залишається у визначенні факторів, які її пояснюють, а не в описі її результатів. На цьому етапі важливо зосередитися на регіональній конкуренції, терміні, який рідко вживається і погано визначається.

Для початку визначення регіональної конкурентоспроможності походить із Шостого періодичного звіту за регіонами: зовнішня конкуренція, відносно високий рівень доходів і зайнятості. і «Іншими словами, важливо забезпечити і кількість, і якість робочих місць, щоб регіон був конкурентоспроможним». Шоста регіональна доповідь (1999 р.) Загалом існують дві точки зору на регіональну конкуренцію.

Інтереси основних прогнозних фірм і регіону, в якому вони живуть, завжди паралельні. Цю ідею важко підтримати, оскільки фірми прагнуть до продуктивності та прибутковості, тоді як регіональна конкурентоспроможна зайнятість має бути включена, як зазначено в шостому кварталному звіті. Європейська комісія поставила перед собою завдання визначити поняття

регіональної конкурентоспроможності, заявивши, що «дане визначення повинно включати ідею, що кожен регіон має спільні риси, хоча в кожному регіоні є фірми, які не є висококонкурентоспроможними та неконкурентоспроможними. область, яка вплинула на конкурентоспроможність усіх розташованих там компаній. Крім того, продуктивність є безперечно важливою, і покращення розуміння факторів, які підвищують продуктивність, є важливим внеском у розвиток регіональних стратегій конкурентоспроможності, але акцент на продуктивності не повинен затьмарювати питання перетворення продуктивності на підвищення заробітної плати та прибутку, у свою чергу, аналіз інституційних механізмів та ринкових структур.

### **3 ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ**

3.1. Пропозиції щодо удосконалення методики оцінювання міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС

З посиленням глобалізації вчених все більше цікавлять проблеми міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності. Як показують наслідки кризи 2008 року, враховуючи високу вразливість економік країн та їхню залежність від світової фінансово-економічної системи та міжнародних ринків, більше уваги приділяється пошуку шляхів підвищення глобальної конкурентоспроможності [80].

У науковій сфері існують різні наукові підходи до вибору найбільш оптимальних шляхів і напрямів підвищення глобальної конкурентоспроможності національних систем.

Процес глобалізацій та Четверта промислова революція сприяли створенню нових можливостей, а також сприяли розривам та поляризації всередині та між економіками та суспільствами. У цьому контексті Всесвітній економічний форум ввів новий індекс загальної конкурентоспроможності 4.0, це надзвичайно необхідний новий економічний показник, що спирається на 40-річне використання порівняльного аналізу чинників тривалої конкурентоспроможності. Індекс є щорічним критерієм для тих, хто розробляє політику, щоб вийти за межі короткострокових та реакційних заходів і замість цього оцінити свій прогрес за повним набором факторів, які визначають продуктивність.

Вони згруповані за 12 стовпами: Інститути; інфраструктура; впровадження ІКТ; Макроекономічна стабільність; здоров'я; Навички; Ринок продукції; Ринок праці; Фінансова система; Розмір ринку; Ділова динамізм; та інноваційна здатність. Результати GCI 4.0 у 2019 році показують, що в середньому більшість

економік продовжують бути далекими від «фронтера» конкурентоспроможності – сукупного ідеалу за всіма факторами конкурентоспроможності. Ефективність також неоднозначна за 12 стовпами індексу. Звіт демонструє, що через 10 років після фінансової кризи, в той час як центральні банки влили майже 10 трильйонів доларів у світову економіку, інвестиції в підвищення продуктивності, такі як нова інфраструктура, дослідження та розробки та розвиток навичок нинішньої та майбутньої робочої сили, були неоптимальними. Оскільки грошово-кредитна політика починає вичерпуватися, для економіки надзвичайно важливо покладатися на фіскальну політику, структурні реформи та державні стимули, щоб виділяти більше ресурсів на весь спектр факторів продуктивності, щоб повною мірою використовувати нові можливості, надані Четвертою промисловою революцією.

На платформі Всесвітнього економічного форуму для формування майбутнього нової економіки та суспільства, де є Доповідь про глобальну конкурентоспроможність, понад 200 лідерів з бізнесу, уряду та громадянського суспільства працюють разом, щоб поглибити своє розуміння складних проблем, сформувані нові моделі та стандарти. і стимулювати масштабовані, спільні дії для системних змін у трьох глибоко взаємопов'язаних сферах: зростання та конкурентоспроможність; освіта, навички та робота; а також рівність та включення. Поєднуючи розуміння, моделі та дії, Платформа служить прискорювачем нових рішень, пілотних заходів та партнерських відносин. Лідери запрошуються до приєднання, щоб спільно формувати нові рішення проблем, зазначених у цьому звіті, працюючи разом із невідкладністю та амбіціями, яких вимагає від платформи поточний контекст.

Стале економічне зростання залишається важливим способом подолання бідності та ключовим фактором людського розвитку. Є вагомні докази того, що зростання є найефективнішим способом вивести людей із бідності та покращити якість їхнього життя. Для найменш розвинених країн (НРС) і країн, що

розвиваються, економічне зростання має вирішальне значення для розширення освіти, охорони здоров'я, харчування та життя. Важливість і політична актуальність зростання була підтверджена в Порядку денному зі сталого розвитку на період до 2030 року, прийнятому всіма державами-членами ООН у 2015 році, в якому визначено 17 цілей сталого розвитку (ЦСР), які мають бути досягнуті до 2030 року. Ціль 8 вимагає «сталого, інклюзивного та сталого економічного зростання». Зростання також є засобом або стимулом для досягнення багатьох інших цілей ЦСР, включаючи викорінення всіх форм бідності повсюдно (Ціль 1). Зростання сповільнилося протягом більшої частини останнього десятиліття, не досягаючи потенціалу в багатьох країнах, що розвиваються, і заважаючи досягненню кількох ПМГ. Конкурентоспроможність, створена GCI у 2019 році, вимагатиме більше зусиль для відновлення продуктивності та зростання для підвищення рівня життя ландшафту. Нещодавній звіт ООН про прогрес застерігає, що світ не на шляху до досягнення кількох ЦСР. Відповідно до цілі 8, НРС не досягла своєї цілі зростання на 7% щорічно з 2015 року. Крайній ступінь бідності зменшується. За нинішніми темпами, до 2030 року цей показник, за прогнозами, буде приблизно вдвічі вищим за цільовий показник у 3%.

1. За підрахунками Світового банку, станом на 2015 рік 3,4 млрд осіб – або 46% населення світу – жили менше, ніж на 5,50 дол США на день та не могли задовольнити основні потреби.

2 Після багатьох років постійного зниження рівень голоду (ціль 2) збільшився і зараз вражає 826 мільйонів – або кожна дев'ята людина у світі – у порівнянні з 784 мільйонами у 2015 році. 20% населення африканських країн недоїдає. Мета «нульовий голод», встановлена як ціль 2, майже напевно буде недосягнутою на найближче майбутнє.

GCI показує, що в процесі економічного розвитку мало детермінізму та фаталізму. Економічне зростання не відбувається на порожньому місці. Щоб розпочати процес розробки, потрібні деякі основні будівельні блоки, а для його

підтримки потрібно більше. GCI дозволяє визначити конкретні обмеження для зростання або вузькі місця, а також причини епізодів економічної рецесії або високої волатильності. Справді, GCI є хорошим індикатором стійкості до різних типів шоків (наприклад, світовий попит, ціни на сировину, валюта або умови кредитування). Попередні видання цієї серії звітів показали, що конкурентоспроможна економіка відновлювалася швидше після Великої рецесії і відчувала коротко- та середньострокові ефекти гістерезису. У сучасному дуже нестабільному геополітичному контексті та в контексті очікуваного спаду створення економічної стабільності шляхом підвищення конкурентоспроможності є особливо важливим для країн з невисоким рівнем доходу.

Фінансова криза могла насправді сприяти цьому уповільненню через «гістерезис продуктивності» – довготривалі відстрочені наслідки інвестицій, які підриваються невизначеністю, низьким сукупним попитом та жорсткішими умовами кредитування. Крім того, крім посилення регулювання фінансової системи, багато з структурні реформи, покликані відродити продуктивність, які були обіцяні політиками в епіцентрі кризи, не спрадилися. Результати GCI 4.0 за 2019 рік свідчать про дефіцит в показниках глобальної конкурентоспроможності.

Зниження виробництва було найбільше в Сполучених Штатах, тоді як Німеччина та Великобританія також показали суттєву рецесію. Хоча неминуче уповільнення навряд чи буде таким серйозним, як Велика рецесія, сьогодні політики мають менше варіантів політики, ніж стимулювати загальний попит. Протягом останнього десятиліття країни вичерпали можливості монетарної політики, а деякі країни стикаються з пасткою ліквідності – ситуацією, коли люди вважають за краще зберігати готівку у відповідь на низькі процентні ставки та невизначені економічні перспективи замість інвестування. У той же час, фіскальна політика рідко використовується або через обмежений фіскальний простір та/або високий рівень державного боргу, або лише внаслідок фіскальної обачності. Окрім всього, складним також є контекст геополітичної ситуації.

Під час Великої рецесії уряди виступали проти протекціонізму, а міжнародне співробітництво врятувало світ від глибшої кризи. Сьогодні прірви та ескалація торговельної та геополітичної напруженості в міжнародній системі управління посилюють невизначеність, зупиняють інвестиції та збільшують ризик шоків у постачанні – виникають перебої глобальних ланцюгів поставок, відбувається раптове зростання цін або перебої у доступі до ключових ресурсів.

Не зважаючи на те, що м'яка монетарна політика знизилася негативні наслідки світової фінансової кризи, вона могла б знизити зростання продуктивності через неправильний розподіл капіталу. З дуже низькими (або негативними) процентними ставками та стабільним скороченням боргу банки стали менше зацікавлені в кредитуванні бізнесу і замість цього вибрали комісійну діяльність та торгівлю. Крім цього, при розподіленні фірмових позик банки віддають перевагу обмеженим (і менш ризикованим) некредитним фірмам перед кредитними фірмами, які можуть мати більший потенціал продуктивності. Останні дослідження показали, що фінансові тертя, які спотворюють технології впровадження, можуть мати значний негативний вплив на TFP.

Суттєва залежність від монетарної політики означає, що фіскальна політика значною мірою використовується недостатньо, що виражається в постійному зменшенні державних інвестицій. Незважаючи на дуже низькі витрати на позики, державний сектор не збільшив інвестиції через занепокоєння щодо нестабільності державного боргу в найбільш розвинених країнах. Якщо гістерезис справді повністю скоротив траєкторію зростання, інвестиційний стимул може бути потрібним заходом у відповідь для відновлення зростання в країнах зі стагнацією.

Зробити технології та інновації частиною ДНК економіки є складним завданням саме по собі, але уряди також повинні брати до уваги можливість цих змін за допомогою інвестицій в людський капітал та пом'якшення ненавмисного негативного впливу технічного розвитку на розподілення доходу та соціальну єдність за допомогою цілісного підходу. У процесі Шумпетера «творчої

деструкції» треба заходити творчість і керувати руйнуванням. Зростання нестабільності персоналу, недоліки в кваліфікації, надмірна концентрація ринку, негативний вплив на соціальну структуру, лазівки в нормативно-правових актах, конфіденційність інформації та кібервійна – це лише деякі з потенційних негативних наслідків, які уряди повинні пом'якшити. Нинішня реакція на великі технологічні компанії, платформенну економіку та технології загалом свідчить про те, що уряди поки що не були особливо успішними.

Результати GCI дають подібний висновок. По-перше, менеджмент технологій – політична структура, яка встановлює «правила гри» для розвитку та застосування технологій – не може йти в ногу з часом з інноваціями в більшості країн, включаючи деякі з найбільших та найбільш інноваційних країн. Уряди повинні краще розуміти та передбачати вплив технологій не лише на економіку, а й на окремих людей та суспільство в цілому, а також реагувати, запроваджуючи відповідні стандарти та гарантії.

По-друге, країни повинні покращити адаптивність талантів; тобто дозволити їхнім працівникам сприяти процесу творчого руйнування та впоратися з його порушеннями. Здатність до адаптації також вимагає добре функціонуючого ринку праці, який захищає працівників, а не робочі місця. Цей імператив закладений у концепції «гнучкої безпеки» – гарантії того, що держава підтримає їх, якщо вони стануть безробітними, – яка широко визнана як найкращий спосіб узгодити потреби роботодавців у гнучкості робочої сили та потреби працівників у безпеці. Ключові компоненти, що лежать в основі гнучкої безпеки – гнучкі договори, навчання протягом усього життя, активна політика на ринку праці, захист прав працівників – відображені в GCI за допомогою кількох показників у рамках ринку праці та рівня навичок.

Для того, щоб закласти основу стратегії конкурентоспроможності національної економіки, державі необхідно виробити політику, яка забезпечує ефективне використання економічних ресурсів, нагромадження капіталу та

спрямовує його на нагромадження виробництва. Цим завданням підпорядковані основні важелі фінансової, регуляторної, промислової, аграрної та інвестиційно-інноваційної політики.

Можна сказати, що реалізація всіх вищезазначених напрямків значною мірою сприятиме покращенню макроекономічних показників у країні. З огляду на це, необхідно провести поглиблене вивчення всіх цих напрямків, розширену оцінку можливих варіантів реалізації та проблемних аспектів профілактики, визначити шляхи їх вирішення та запобігання в майбутньому.

### 3.2. Світовий досвід формування конкурентних переваг та шляхи підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС

В умовах глобалізації конкурентоспроможність національних економік насамперед залежить від ефективності їх організації та ступеня інтеграції в межах їх різних регіонів, галузей і секторів. Сьогодні кластеризація економіки є необхідною формою внутрішньої інтеграції та кооперації, яка може забезпечити не лише стабільність, а й ефект протидії викликам глобальної конкуренції існуючих монополій. У світі все більшого поширення набуває кластеризація економіки як ключовий інструмент розвитку конкурентоспроможності, стимулювання інновацій, залучення інвестицій та створення сучасних технологій. Дії розвинених країн свідчать, що потенціал кластерного підходу використовується для вирішення питань, спрямованих на покращення економіки окремих галузей і регіонів. Кластери залучають більше інвестицій, ніж приватні компанії [68].

Зазвичай це пов'язано з мультиплікативним посиленням діяльності спільних підприємств для досягнення спільної мети – підвищення конкурентоспроможності окремих осіб за рахунок використання спільних конкурентних переваг. Приклад

різних країн і регіонів, де розташовані кластери, цікавить місцеві, регіональні та національні органи виконавчої влади інших країн, що спонукає їх до проведення кластерної політики. Сучасна практика свідчить, що рівень кластеризації економічної діяльності у світі значно вищий.

Міжнародна конкуренція – це конкуренція між компаніями, що живуть у різних країнах, на національному та світовому ринках.

Успішний бізнес у сфері міжнародного (конкуренції) включає, перш за все, здатність адаптуватися до вимог цього середовища та отримувати від нього вигоду відповідно до його цілей і завдань [68].

Ці навички та вміння є основними компетенціями компанії.

Компетентність – це вміння правильно використовувати знання та навички (ноу-хау) для вирішення конкретних проблем у конкретних ситуаціях.

Основні компетенції компанії:

- Компетентність у розробці та реалізації ефективних конкурентних стратегій;
- Здатність впроваджувати стійкі інновації та виконувати всі функції на високому рівні;
- Здатність будувати, підтримувати та розвивати відповідальні, партнерські та довірчі відносини зі своїми зацікавленими сторонами (постачальниками, споживачами, інвесторами, місцевими громадами, урядами).

Ці ключові компетенції компанії, поряд з іншими факторами її конкурентоспроможності, є конкурентними перевагами.

Система міжнародних конкурентних переваг компанії складається з таких ключових елементів:

- Основні «внутрішні» фактори конкуренції (ключові компетенції);
- Здатність компанії використовувати свої основні конкурентні переваги в глобальному масштабі (у просторі міждержавної ділової взаємодії);

– Конкурентні переваги розміщення різних елементів бізнесу компанії в різних країнах і регіонах світу.

Успішне впровадження цієї системи міжнародних конкурентних переваг відображається на стабільній позиції компанії на світових ринках. Ця позиція є міжнародною конкурентоспроможністю компанії.

Міжнародні конкурентні стратегії компанії – це конкретні шляхи практичної трансформації системи міжнародних конкурентних переваг компанії у відповідні стійкі конкурентні позиції на світових ринках.

Оскільки лідируючі позиції в системі міжнародного бізнесу займають компанії, які здійснюють бізнес у глобальній сфері міжнародного співробітництва, доцільно розглядати та оцінювати специфіку міжнародної конкуренції з використанням понять «міжнародні конкурентні переваги компанії», «міжнародна конкурентоспроможність компанії», «міжнародні конкурентні стратегії компанії».

Такий підхід до аналізу міжнародної конкуренції в основному відображений у роботі провідного світового експерта з міжнародної конкуренції М. Портера. При подальшому описі матеріалу з даної теми спираємося на основні ідеї, теоретико-методологічні підходи цього дослідника.

У Швеції понад 50% всього експорту становить кластерну продукцію, пов'язану з транспортом і металургією. Це означає, що процес міжнародної конкуренції можна трактувати як виникнення та розвиток системи відносин у суспільстві, що сприяє його зрілості та розвитку світової цивілізації.

Слід зазначити, що проблеми розробки та реалізації конкурентних стратегій великих виробників на світовому ринку, у тому числі й в Україні, залишаються недостатньо вивченими, але очевидно, що для вирішення цієї проблеми лише опори на загальнотеоретичні підходи недостатньо. Необхідно враховувати найважливіші особливості товару та його ринку, як у всьому світі, так і в окремих регіонах. Тільки такий підхід дозволить науково обґрунтувати стратегії розвитку

українського ринку та розробити конкретні пропозиції щодо виходу на світовий ринок конкурентоспроможної продукції.

Глобальна фірма реалізує свою глобальну стратегію шляхом конфігурації та координації, визначає та активно використовує два основних джерела своєї конкурентної переваги:

- розташування діяльності в різних країнах;
- структура фірми, яка забезпечує свою діяльність у всьому світі.

Конкурентною перевагою розташування діяльності є можливість розподілу різних видів діяльності між країнами залежно від доцільності впровадження певного типу глобальної фірми.

У той же час, основними причинами розгортання діяльності в країні є:

- зниження собівартості факторів виробництва;
- сприятливі умови для проведення досліджень;
- доступ до спеціалізованих навичок та унікальних компетенцій, доступних у цих країнах;
- розвиток відносин з ключовими клієнтами.

Крім того, конкурентні переваги, засновані на місцеположенні діяльності в конкретній країні, виходять або з країни походження фірми, або з інших (приймаючих) країн, де працює фірма.

Глобальна фірма прагне використати отриманий у власній країні прибуток, насамперед, для виходу на зовнішні ринки приймаючих країн; по-друге, вона використовує переваги роботи за кордоном для збільшення прибутків або покриття недоліків у власній країні. Завдяки перехресному застосуванню переваг країни походження та країни перебування конкурентна перевага розміщення значно зростає і стає глобальною.

Конкурентні переваги, засновані на структурі фірми, тобто системі організації діяльності різних ланцюжків створення вартості в усьому світі,

виникають із загального обсягу продажів фірми, швидкості розвитку на рівні технології та продукції. всі фірми по всьому світу. Незалежність діяльності та розташування в країні та за кордоном.

Щоб досягти успіху в глобальній конкуренції та забезпечити стійку конкурентоспроможність, кожна фірма на шляху до міжнародного бізнесу повинна спиратися на систему глобальних конкурентних переваг.

Але вітчизняним підприємствам потрібно створити таку систему.

По-перше, фірма повинна досягти певної конкурентної переваги, достатньої для виходу на зовнішні ринки у своїй країні.

По-друге, фірмі необхідно навчитися створювати та використовувати розташування та структуру свого бізнесу по всьому світу.

По-третє, вона повинна вміти поєднувати переваги, отримані вдома, з перевагами розміщення в інших країнах і в системі операцій компанії по всьому світу.

В результаті ці дві додаткові переваги зовнішнього світу в поєднанні з досягнутими «будинками» роблять останній більш стійкими, водночас компенсуючи непотрібність батьківщини.

Таким чином, переваги різних джерел підсилюють один одного і формують систему глобальних конкурентних переваг компанії.

Висновок: поєднання пріоритетів, створених методами конфігурації та координації:

- умови в країні перебування;
- розташування певної діяльності за кордоном.

З організації глобальної діяльності компанії (структури) підприємство створює систему глобальних конкурентних переваг компанії, що забезпечує стійку міжнародну (глобальну) конкурентоспроможність компанії.

У цьому контексті збіги мало пов'язані зі станом економіки країни і часто знаходяться поза впливом фірм чи держави. Найважливіші події такого типу

включають винаходи, великі технологічні досягнення, різкі зміни цін на ресурси (наприклад, нафтові шоки), зростання глобального та місцевого попиту, політичні рішення місцевих та іноземних урядів, війни та інші форс-мажорні ситуації. Аварії можуть змінити позицію конкуруючих фірм. Вони можуть усунути переваги старих конкурентів і створити потенціал для нових фірм, які зможуть замінити старі, коли вони досягнуть рівня конкурентоспроможності, необхідного в новому, мінливому середовищі.

Кластери бувають різних форм залежно від глибини та складності, але в більшості випадків вони складаються з таких основних елементів:

По-перше, ядро кластера, яке складається з провідної компанії (компаній) готової продукції; постачальники спеціалізованих факторів виробництва, комплектуючих, машин і послуг; основні фінансові установи та фірми суміжних галузей.

По-друге, канали збуту або фірми, які працюють зі споживачами; виробники побічних продуктів; спеціалізовані постачальники інфраструктури; державні та неурядові організації, які здійснюють спеціальну освіту, підготовку, інформаційну, науково-технічну підтримку.

По-третє, силові структури, які мають значний вплив на функціонування та розвиток кластеру.

По-четверте, Торгова палата, галузеві асоціації та інші спільні структури приватного сектору, які підтримують членів кластеру.

Підтримка кластерних ініціатив знайшла своє відображення у регіональних цільових економічних програмах, таких як «Створення у сфері інноваційної інфраструктури», «Розвиток інформаційного простору», «Розвиток малого бізнесу» (Одеська, Вінницька, Львівська, Запорізька області та ін.) [ 79; 80]. У той же час, крім високих технологій в Україні, існують кластери з низькою економічною ефективністю, такі як кластери (металургійні, гірничодобувні, нанотехнологічні, машинобудування, інженерно-виробниче обладнання) у

Донецьку, Луганську, Запоріжжі, Дніпропетровську, Полтаві та Кіровограді. регіони. створені на одночасній адміністративній основі на основі монопольного управління [79; 83]. Структурно-галузевий аналіз розвитку промислового сектору України показує, що високотехнологічні галузі (системи штучного інтелекту, біотехнології, глобальні інформаційні мережі), що входять до VI технологічної структури, становлять лише 1-3% загального промислового виробництва та експорту. Що стосується галузей, пов'язаних з виробництвом середньотехнологічної продукції, – їх частка в обсязі загального промислового виробництва та експорту до V технологічної структури (фармацевтика, машинобудування, електроніка та електротехнічне обладнання) становить лише 6-8 відсотків. В основному вони зосереджені в Харківській, Київській та Львівській областях. У структурі промислового виробництва та експорту України найбільшу частку займають низькотехнологічні галузі технологічних систем III-IV (виробництво та переробка сировини), понад 50% [75].

В основному вони розташовані в Полтавській, Запорізькій, Донецькій та Луганській областях. Таким чином, «однією з основних перешкод на шляху розвитку кластерів, зокрема спеціалізованих на виробництві інноваційної продукції, є технологічно застаріла структура економіки України. Тому розвиток кластерів в Україні є нагальною потребою, що впливає з сучасних економічних проблем України в умовах посилення глобальної конкуренції на світових ринках. Проте кластеризація економіки потребує необхідної підготовки, зокрема: визначення галузей, у яких будуть формуватися кластери, причин цього, відбору потенційних підприємств тощо» [71]. Сьогодні вже закладено основу для розвитку кластерів і в Україні. Проте їх розвиток пов'язаний із значними бар'єрами інституційного, економічного та правового характеру, які потребують усунення: системні реформи для забезпечення гармонізації вітчизняного економічного законодавства з європейськими стандартами; налагодження механізмів міждержавного кластерного співробітництва з економічно розвиненими країнами,

зокрема країнами-членами ЄС, з метою оптимізації процесу європейської економічної інтеграції [77].

Отже, економіка на основі кластерного підходу є моделлю конкурентоспроможної та інвестиційно-інноваційної економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя. Необхідність використання кластерів визначається тим, що інноваційні процеси часто вимагають ресурсів і компетенцій поза приватними компаніями. Для України в умовах посилення глобалізації та конкуренції, питання раннього формування та ефективного розвитку кластерних об'єднань є особливо актуальними та мають безумовні практичні та наукові перспективи, особливо в умовах трансформаційних змін у світі, доступ до якісно нових видів ресурсів, а саме інформації, інновацій та розвідки.

## ВИСНОВКИ

У результаті дослідження зроблено такі висновки:

1. На основі аналізу теоретичних основ глобалізації запропоновано визначати процес глобалізації світового господарства як неминучий процес інформатизації та широкомасштабного промислового розвитку міжнародної економічної системи, що визначається системним підходом до оцінки інтерпретацій і поглядів. Вивчення теоретичних основ наукових концепцій і методів показує безпосередній вплив глобалізації на зміну рівня міжнародної конкурентоспроможності.

2. Було відкрито основні наукові контакти та підведено підсумки універсального тлумачення суті поняття міжнародної конкурентоспроможності регіонів. Така інтерпретація базується на новітніх підходах вчених до аналізу сучасного етапу досліджуваного явища в контексті глобалізації (у контексті трансляції аспектів предметно-структурної природи явища на його функціональні компоненти). Було здійснено опис методів оцінки стану міжнародної конкурентоспроможності країн.

3. Було досліджено інституційне забезпечення регулювання міжнародної конкуренції. Структура міжнаціональних утворень у регулюванні конкурентоспроможності на світовому ринку визначається поділом інститутів на дві категорії, зокрема, на міжнародному та міжнародному регіональному рівнях. Розглянуто перелік та характеристику нормативно-правових документів міжнародного та міжнародного територіального права щодо регулювання конкурентоспроможності на міжнародному рівні.

4. Розрахунок та оцінка Індексу глобальної конкурентоспроможності для окремих країн за методологією Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). У 2017 році, як і в попередні роки, десять країн мають найвищий рівень глобальної

конкурентоспроможності. Багато з цих країн, які є переважно європейськими, також показали високий рівень глобалізації. У процесі дослідження вимірів глобалізації міжнародної конкурентоспроможності країн було виявлено, що економічний акцент на інноваційному розвитку є найвищою ознакою розвитку на сучасному етапі формування світового ринкового простору. З огляду на це, актуальність дослідження всіх елементів глобальної конкурентоспроможності визнається сучасним етапом розвитку.

5. Обговорені інвестиційні аспекти підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіону. Визначено вартість розрахунку рівня глобалізації країн та регіонів зокрема та рівня глобальної конкурентоспроможності. Модель оцінки впливу глобалізації на рівень прямих іноземних інвестицій та впливу прямих іноземних інвестицій на стан глобальної конкурентоспроможності на основі використання індексних методів та виявлення взаємозв'язку між цими показниками. Дослідження виявило зв'язок між цими показниками та показало, що якщо процесом глобалізації ефективно управляти на національному рівні, регіон може досягти зростання прямих іноземних інвестицій, а якщо керівництво регіону успішно керує інвестиційним капіталом, то регіон буде конкурентоспроможним у світі.

6. Враховуючи залучення регіону до процесу міжнародного економічного співробітництва, обґрунтовано стверджувати, що підвищення макроекономічних показників можливе на основі безальтернативного забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. Створення глобальної конкурентоспроможності економіки регіону на міжнародному рівні передбачає врахування основних критеріїв розвитку, у тому числі й для України: параметрів макроекономічних показників, інноваційної, економічної свободи, інституційної підтримки та інших.

7. Визначено основні напрями забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національних економік, до яких належать: створення

сприятливих конкурентних умов для розвитку в країні, стабілізація конкурентного ділового середовища; розвиток інноваційної складової економічної системи, що впливає на переорієнтацію економіки на третій сектор (надання робіт і послуг) з найвищою доданою вартістю та високими економічними результатами; зростання макроекономічних показників. Визначено, що всі виявлені напрямки потребують поглибленого вивчення, детальної оцінки можливих варіантів реалізації та проблемних сторін гальма, розробки шляхів їх усунення та запобігання.

8. Представлена в документі адаптивна модель створення та управління кластером розроблена з використанням системного підходу, синергетичного методу, методу порівняльних переваг та методу дерева рішень. Визначено основні напрями моделювання зростання глобальної конкурентоспроможності на макроекономічному рівні.

9. Досліджено основні внутрішні та зовнішні проблеми підвищення міжнародної конкурентоспроможності на мікрорівні (на рівні національних підприємств). Необхідно вирішувати зовнішні проблеми (ринкові, фінансові, податкові та політичні питання, безпека бізнесу) за участю громадськості бізнес-асоціацій, що підкреслює необхідність подолання кризи на всіх рівнях влади. пов'язані з активізацією інноваційної діяльності внутрішнього характеру та забезпеченням конкурентоспроможності товарів (послуг).

## ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект. Міжнар. екон. політика. 2005. Вип. 2 (№ 1). С. 44–68.
2. Балацкий Е., Павличенко Р. Иностранные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования. Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 1. С. 52.
3. Бек В. Л. Теорія статистики. К. : Центр учб. літ., 2002. 288 с.
4. Білорус О., Власов В. Глобалістика – нова синтетична наука. Вісник НАН України. 2010. № 3. С. 17–26.
5. Бочан І. О., Михасюк І. Р. Глобальна економіка. К. : Знання, 2007. 403 с.
6. Брич В. Я. Трансформація ринку праці та проблеми підвищення життєвого рівня населення / В. Брич.– Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 375 с.
7. Брич В. Я., Нагара М.Б. Методологічні засади розвитку коучингу в Україні: аспекти праці, 2009. С. 18–23.
8. Брич В. Я., Шушпанов П. Г. Соціально-економічна структура населення Тернопільської області як чинник зовнішньої трудової міграції. Україна: аспекти праці, 2009. С. 33–37.
9. Горбатенко В. Римський клуб і організація трансдисциплінарних проектів з довгострокового прогнозування глобальних проблем. Політичний менеджмент. 2012. № 3. С. 52–64.
10. Горемыкин В. А., Соколов С. В., Сафронова Е. С. Кластеризация региональной экономики. Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 3–8.

11. Гриневич В. В. Глобализация мировой экономики: роль корпораций. Глобализация мирового хозяйства и место России. М. : ТЕИС, 2000. С. 286– 287.
12. Губський Б. В. Конкуентоспроможність економіки України. Посттрансформаційна перспектива. К. : Наук. думка, 2004. 235 с.
13. Дахно І. І. Міжнародне економічне право. К. : Центр навч. літ., 2006. 272 с.
14. Дмитрієв А. Роль міжнародних організацій у світовому процесі глобалізації. Публічне право. 2013. № 1. С. 418 – 420.
15. Дубинська Н. І. Нагромадження капіталу в умовах трансформації економіки України. К. : ННЦ ІАЕ, 2007. 400 с.
16. Дэниелс Дж. Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. М. : Дело, 1998. 784 с.
17. Економіка України в умовах глобалізації / за заг. ред. І. М. Школи, О. В. Бабінської. Чернівці : Книги – XXI, 2009. 528 с.
18. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 2 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К. : ВЦ «Академія», 2000. 848 с.
19. Економічна статистика. Наука, технології та інновації. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981\\_017](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017) (дата звернення: 21.09.2021).
20. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний таксономічний вимір. К. : Знання, 2007. 595 с.
21. Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. М. : Междунар. отнош., 2000. 416 с.
22. Китай тягне світ у прірву. Експерти розповіли, чи бути світовій кризі. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <https://tsn.ua/groshi/kitay-tyagne-uves-svit-u-prirvu-eksperti-rozpovili-chi-buti-svitoviy-krizi-453423.html> (дата звернення: 21.09.2021).

23. Китай – экспорт товаров и услуг, ПБ долл. США. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <https://clck.ru/ZAdoL> (дата звернення: 21.09.2021).
24. Кластери. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch> (дата звернення: 21.09.2021).
25. Козак Ю. Г., Ковалевський В. В., Кутайня З. Міжнародні організації. К. : Центр навч. літ., 2007. 440 с.
26. Козак Ю. Г., Єхануров Ю. І., Ковалевський В. В. Міжнародні стратегії економічного розвитку. К. : Центр навч. літ., 2009. 356 с.
27. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Барановська М. І. та ін. Міжнародна торгівля. К. : Центр учб. літ., 2011. 512 с.
28. Ленский Е. В., Цветков В. А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы. К. : АФТИ еженед. «Экономика и жизнь», 2008. С. 216–219.
29. Ломакин В. К. Мировая экономика. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 735 с.
30. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності. К. : КНЕУ, 2005. 204 с.
31. Майер Дж., Олехневич Д. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання у глобальній економіці. К. : Либідь, 2002. 625 с.
32. Мельник Т. М., Касянок К. Г. Проблеми залучення та використання міжнародних інвестицій в економіці України. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 1. С. 253–270.
33. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / за ред. О. А. Кириченка. К. : Знання, 2008. 518 с.
34. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под. ред. акад. А. А. Дынкина. М. : Магистр, 2008. 429 с.
35. Мировой атлас данных. Дата оновлення: 21.09.2021. <https://knoema.ru/atlas> (дата звернення: 21.09.2021).

36. Міжнародна економіка / за ред. А. П. Румянцева. К. : Знання, 2006. 479 с.
37. Міжнародна економіка / за заг. ред. В. Є. Сахарова. К. : Нац. акад. управління, 2007. 432 с.
38. Міжнародна економіка в питаннях та відповідях / за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Ржепішевського. К. : ЦНЛ, 2004. 676 с.
39. Міжнародні договори України. Угоди про сприяння та захист інвестицій. Дата оновлення: 21.09.2021. [http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon\\_v\\_sferi\\_zed/ukr/1003.html](http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed/ukr/1003.html) (дата звернення: 21.09.2021).
40. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник. Т. 1. Львів : Світ, 2005. 616 с.
41. Охота В. І. Інновації як основа конкурентоспроможності ТНК // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 216–225.
42. Охота В. І. Міжнародна конкурентоспроможність країн – як пріоритетний фактор її економічного розвитку. 2014. С. 8–15.
43. Охота В. І. Конкурентоспроможність України на світовій економічній арені // Економічний аналіз, 2015. Т. 19, вип. 1. С. 84–90.
44. Охота В. І. Вплив інноваційних процесів на конкурентоспроможність ТНК // Економічний потенціал країни: наукові підходи та практична діяльність : Міжнародна науково-практична конференція, Одеса, 2016. С. 26–29.
45. Охота В. І. Чинники підвищення конкурентоспроможності підприємства сфери послуг, 2016. № 2. С. 193–198.
46. Охота В. І. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств готельної індустрій, 2017. С. 46–50.
47. Портер М. Международная конкуренция. М. : Междунар. отнош., 1993. 458 с.

48. Рейтинг стран мира по уровню глобализации по версии А. Т. Kearney. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/globalization-index/globalization-index-info> (дата звернення: 21.09.2021).
49. Рогач О. І., Шнирков О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки. К. : ВЦ «Київ. ун-т», 1999. 302 с.
50. Самойлик Ю. Концептуальные парадигмы глобализации мировой экономики. Buletinul Științific al Universității de Stat «Bogdan Petriceicu Hasdeu» din Cahul The Scientific Journal of Cahul «Bogdan Petriceicu Hasdeu» State University. Științe Economice. 2016. № 2 (16). P. 227–240.
51. Світова економіка / за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової. К. : Центр учб. літ., 2010. 328 с.
52. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України. К., 1999. 568 с.
53. Сухарук Д., Барабаш М., Воронін С., Гапєєв С., Солодянкін О. Що таке «шахти майбутнього»? Інноваційні технології розробки вугільних родовищ. Дата оновлення: 04.10.2021. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/shcho-take-shahty-maybutnogo> (дата звернення: 04.10.2021).
54. Типовий закон ЮНСІТРАЛ щодо закупівель товарів (робіт) та послуг, затверджений ООН 17.06.1994 р., № 995-878. Дата оновлення: 21.09.2021.
55. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 11 жовтня 2021 р. № 1861-IV / Верховна Рада. України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>. (дата звернення: 21.09.2021).
56. Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи, прийнята Членами СОТ 15.04.1994 р. (із змінами та доповненнями від 23.01.2017 р., підстава v-523321-17). Дата оновлення: 21.09.2021. URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981\\_009](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_009) (дата звернення: 21.09.2021).
57. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, прийнята Членами СОТ 15.04.1994 р. (із змінами та доповненнями від 23.01.2017

р., підстава v-523321-17). Дата оновлення: 21.09.2021. URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981\\_018](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018) (дата звернення: 21.09.2021).

58. Україна за рівнем економічної свободи. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/ukrayina-za-rivnem-ekonomichnoyi-svobody-2021> (дата звернення: 21.09.2021).

59. Украина – экспорт товаров и услуг, ПБ долл. США. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <https://clck.ru/ZAdsk> (дата звернення: 21.09.2021).

60. Уманців Ю. Економіка України у вимірі глобальної конкурентоспроможності. Вісник Антимонопольного комітету України. Конкуренція. 2011. № 1. С. 14–23.

61. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку / за заг. ред. Д. Г. Лукьяненко, А. М. Поручника. К. : КНЕУ, 2006. 816 с.

62. Франция – экспорт товаров и услуг, ПБ долл. США. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <https://clck.ru/ZAduA> (дата звернення: 21.09.2021).

63. Хаджинов І. В., Біла С. О. Вплив глобалізаційних процесів на структурні зрушення в Україні (регіональний розріз). Державне управління регіональним розвитком України. К. : НІСД, 2010. С. 219–237.

64. Хелд Д. Глобальные трансформации: политика, экономика, культура / пер. с англ. В. В. Сапова и др. М. : Праксис, 2004. 576 с.

65. Хохлов М. Глобалізація економіки в ракурсі еволюції відносин власності. Економіка України. 2004. № 2. С. 65–72.

66. Чайка Ю. М. Розвиток методичних підходів до оцінки національної конкурентоспроможності. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. Вип. 16. С. 57–60.

67. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти. К. : КНЕУ, 2007. 312 с.

68. Швиданенко О. А. Теорія і практика формування конкурентоспроможності національних економік. Наука молода. 2005. № 4. С. 57–62.
69. Шеремет Т. Г., Стефанова К. В. Галузева структура ВВП країн ЄС. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: [http://www.rusnauka.com/1\\_KAND\\_2010/Economics/2\\_57228.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/2_57228.doc.htm) (дата звернення: 21.09.2021).
70. Япония – экспорт товаров и услуг, ПБ долл. США. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <https://clck.ru/ZAduz> (дата звернення: 21.09.2021).
71. Яценко О. М. Методологічні засади глобалізації, її фактори і детермінанти. Економіка АПК. 2011. № 11. С. 144–152.
72. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$). Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD> (дата звернення: 21.09.2021).
73. Global 500. Full list. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <http://fortune.com/global500/list/> (дата звернення: 21.09.2021).
74. KOF Globalisation Index. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (дата звернення: 21.09.2021).
75. Meadows D. H., Randers J., Meadows D. L. The limits to growth: the 30-year update. Harvard: Chelsea Green Pub., 2004. 338 p.
76. The Global Competitiveness Report. Дата оновлення: 21.09.2021. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1> (дата звернення: 21.09.2021).
77. Benchmarking enterprise policy. European Commission. – 2003. – С.7-10.
78. European competitiveness report 2003 SEC (2003) 1299 Commission staff working document. Luxembourg, 2003.

79. European innovation Scoreboard 2003, SEC (2003). 1255 European Composition, Luxembourg, 2003.
80. IMD. WorldCompetitiveness Yearbook. Methodology. URL: [www.02.imd.ch/wcy/methodology](http://www.02.imd.ch/wcy/methodology).
81. Porter M. Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index. URL: [www.weforum.org](http://www.weforum.org).
82. Powell W. The spatial clustering of science and capital: Accounting for the biotech firm – VC. // Regional studies association. – 2002. – №36. – P. 293-297.
83. Presidency Conclusions, Lisbon European Council, 23-24 March 2000, URL: [www.europa.eu.int/comm/off/index](http://www.europa.eu.int/comm/off/index)
84. The World Economic Forum. Report 2003-2004. URL: [www.weforum.org](http://www.weforum.org)

# ДОДАТКИ

## Додаток А

## SUMMARY

Malyovany O.M. Ways to ensure the international competitiveness of the region. – Qualifying master’s thesis. Sumy State University, Sumy, 2021.

The essence of the international competitiveness of the region is investigated in the work. The analysis of the main factors influencing the international competitiveness of the region is carried out. The main purpose of this study is to develop recommendations for improving the competitiveness of the region.

Key words: international competitiveness, region, country, cluster, EU countries.

## АНОТАЦІЯ

Мальований М.О. Шляхи забезпечення міжнародної конкурентоспроможності регіону. – Кваліфікаційна магістерська робота. Сумський державний університет, Суми, 2021 р.

У роботі досліджено сутність міжнародної конкурентоспроможності регіону. Проведений аналіз основних факторів, які впливають на міжнародну конкурентоспроможність регіону. Основною метою цього дослідження є розробка рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності регіону.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, регіон, країна, кластер, країни ЄС.

## Додаток Б

Б1 - Характер експорту товарів і послуг та ознаки національної економіки окремих країн за період 2016–2020 рр.

Таблиця 1.

№ з/п	Країна, показник	Значення				
		2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	2	3	4	5	6	7
1.	США / ознака експорту	Індустріальна ознака експорту, вторинний сектор із середнім рівнем третинного сектору (експорт послуг на рівні 30%)				
1.1.	Обсяг експорту товарів і послуг, млн. дол. США, в т. ч.:	2293454	2375904	2263907	2208071	2331600
1.1.1.	Товарів (у % до експорту), в т. ч.:	69,4	68,7	66,7	65,9	66,5
1.1.1.1	первинного сектору (в % до експорту)	10,2	10,4	10,1	10,8	10,3
1.1.2.	Послуг (у % до експорту)	30,6	31,3	33,3	34,1	33,5
2.	Китай / ознака експорту	Індустріальна ознака експорту, вторинний сектор				
2.1.	Обсяг експорту товарів і послуг, млн. дол. США, у т. ч.:	2355594	2462902	2360152	2197922	2422911
2.1.1.	Товарів (у % до експорту), в т. ч.:	91,2	91,1	90,8	90,5	91,5
2.1.1.1	первинного сектору (в % до експорту)	2,7	2,7	2,8	3,2	3,3
2.1.2.	Послуг (у % до експорту)	8,8	8,9	9,2	9,5	8,5
3.	Японія / ознака експорту	Індустріальна ознака експорту, вторинний сектор				
3.1.	Обсяг експорту товарів і послуг, млн. дол. США, у т. ч.:	830338	862973	784710	811524	875292
3.1.1.	Товарів (у % до експорту), в т. ч.:	83,7	81,0	79,3	78,3	78,7

## Продовження таблиці 1

3.1.1.1	первинного сек- тору (в % до экс- порту)	0,6	0,7	0,8	0,9	0,9
3.1.2.	Послуг (у % до експорту)	16,3	19,0	20,7	21,7	21,3
4.	Німеччина / ознака експорту	Індустріальна ознака експорту, вторинний сектор				
4.1.	Обсяг експорту товарів і послуг,млн. дол. США, у т. ч.:	1708016	1780363	1584323	1604757	1742896
4.1.1.	Товарів (у % до експорту), в т. ч.:	84,0	83,2	82,5	82,2	82,3
4.1.1.1	первинного сек- тору (в % до экс- порту)	5,8	5,7	5,5	5,5	5,6
4.1.2.	Послуг (у % до експорту)	16,0	16,8	17,5	17,8	17,7
5.	Великобританія / ознака експор- ту	Індустріальна ознака експорту, вторинний сектор з вагомих рівнем третинного сектору (експорт по- слуг на рівні 40%)				
5.1.	Обсяг експорту товарів і послуг,млн. дол. США, у т. ч.:	812962	854135	790173	749113	801814
5.1.1	Товарів (у % до експорту), в т. ч.:	58,1	57,3	55,8	54,5	55,0
5.1.1.1	первинного сек- тору (в % до экс- порту)	6,6	6,9	6,7	7,1	6,9
5.1.2.	Послуг (у % до експорту)	41,9	42,7	44,2	45,5	45,0
6.	Франція / ознака експорту	Індустріальна ознака експорту, вторинний сектор із середнім рівнем третинного сектору (експорт послуг на рівні 30%)				
6.1.	Обсяг експорту товарів і послуг,млн. дол. США, у т. ч.:	836608	853254	750536	742537	815619
6.1.1.	Товарів (у % до експорту), в т. ч.:	69,6	68,0	68,0	68,3	67,4

## Продовження таблиці 1

6.1.1.1	первинного сектору (в % до експорту)	13,2	12,7	12,6	12,4	12,5
6.1.2.	Послуг (у % до експорту)	30,4	32,0	32,0	31,7	32,6
7.	Індія / ознака експорту	Індустріальна ознака експорту, вторинний сектор із середнім рівнем третинного сектору (експортпослуг на рівні 30%)				
7.1.	Обсяг експорту товарів і послуг, млн. дол. США, у т. ч.:	468273	485583	428630	430433	488087
7.1.1.	Товарів (у % до експорту), в т. ч.:	68,1	67,6	63,5	62,4	62,3
7.1.1.1	первинного сектору (в % до експорту)	11,2	11,4	11,6	11,3	12,2
7.1.2.	Послуг (у % до експорту)	31,9	32,4	36,5	37,6	37,7
8.	Італія / ознака експорту	Індустріальна ознака експорту, вторинний сектор				
8.1.	Обсяг експорту товарів, послуг, млн. дол. США, в т.ч.:	615473	631112	548451	554453	607267
8.1.1.	Товарів (у % до експорту), в т.ч.:	81,8	81,9	82,1	81,8	81,7
8.1.1.1	первинного сектору (у % до експорту)	8,2	8,3	8,5	8,9	9,0
8.1.2.	Послуг (у % до експорту)	18,2	18,1	17,9	18,2	18,3
9.	Бразилія / ознака експорту	Індустріальна ознака експорту, вторинний сектор із середнім рівнем первинного сектору (експорт продукції первинного сектору на рівні 30%)				
9.1.	Обсяг експорту товарів і послуг, млн. дол. США, у т. ч.:	279587	264063	223869	217753	251721
9.1.1.	Товарів (у % до експорту), в т. ч.:	86,4	84,9	84,9	84,7	86,3
9.1.1.1	первинного сектору (в % до експорту)	34,3	35,4	37,6	37,3	36,1

## Продовження таблиці 1

9.1.2.	Послуг (у % до експорту)	13,6	15,1	15,1	15,3	13,7
10.	Канада / ознака експорту	Індустріальна ознака експорту, вторинний сектор				
10.1.	Обсяг експорту товарів і послуг, млн. дол. США, у т. ч.:	555776	567620	492111	475842	510776
10.1.1.	Товарів (у % до експорту), в т. ч.:	83,7	84,3	83,5	82,7	82,9
10.1.1.1.	первинного сектору (в % до експорту)	10,7	11,4	12,7	13,3	12,9
10.1.2.	Послуг (у % до експорту)	16,3	15,7	16,5	17,3	17,1
11.	Україна / ознака експорту	Індустріальна ознака експорту, вторинний сектор із середнім рівнем первинного сектору (експортпродукції первинного сектору на рівні 30–40%)				
11.1.	Обсяг експорту товарів і послуг, млн. дол. США, у т. ч.:	81719	65436	47862	46008	53776
11.1.1.	Товарів (у % до експорту), в т. ч.:	72,3	77,3	74,0	72,9	73,8
11.1.1.1.	первинного сектору (в % до експорту)	26,8	30,7	38,0	41,9	40,8
11.1.2.	Послуг (у % до експорту)	27,7	22,7	26,0	27,1	26,2

## Додаток В

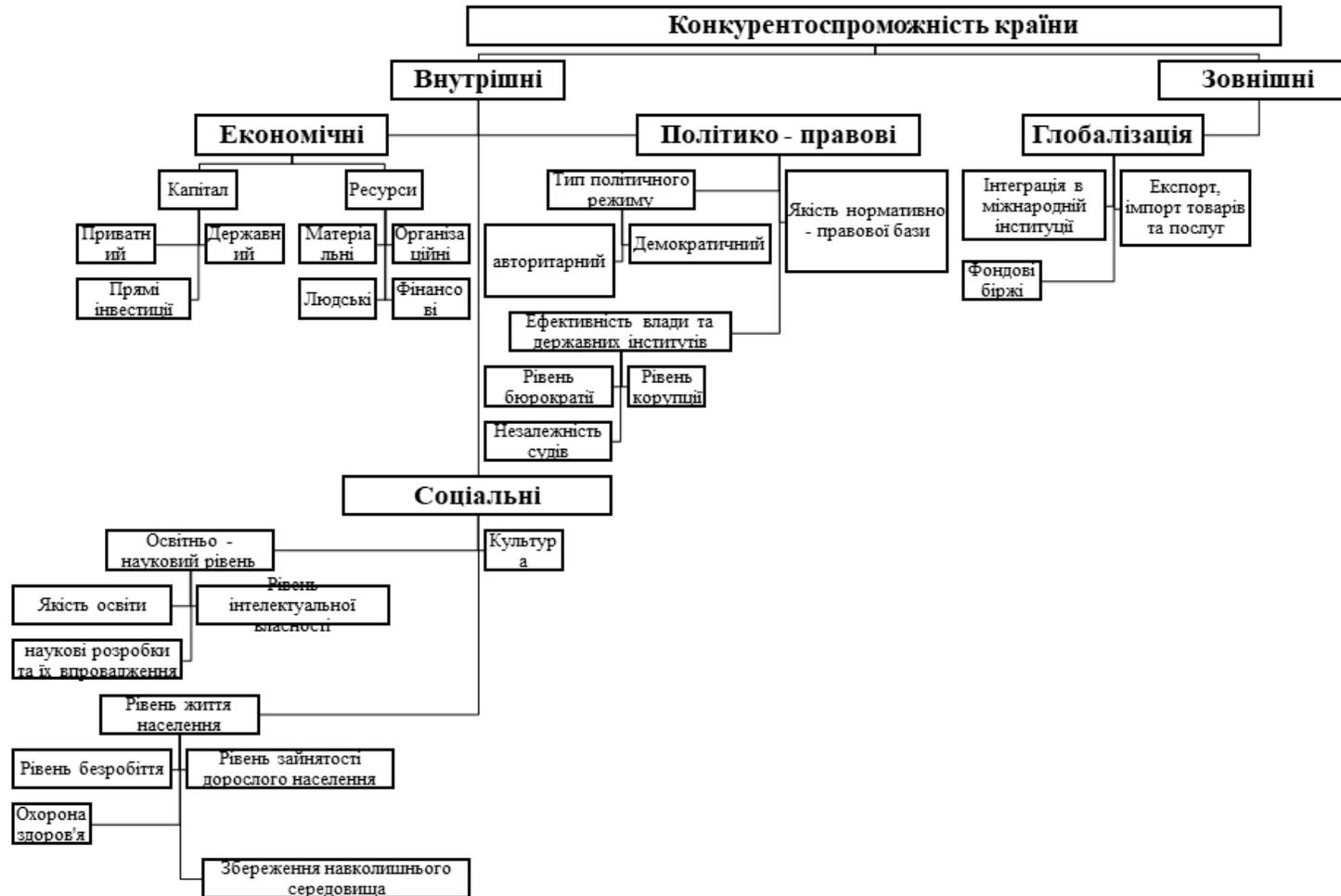


Рис. 1.2 – Чинники і компоненти конкурентоспроможності країни [15]

## Додаток Г

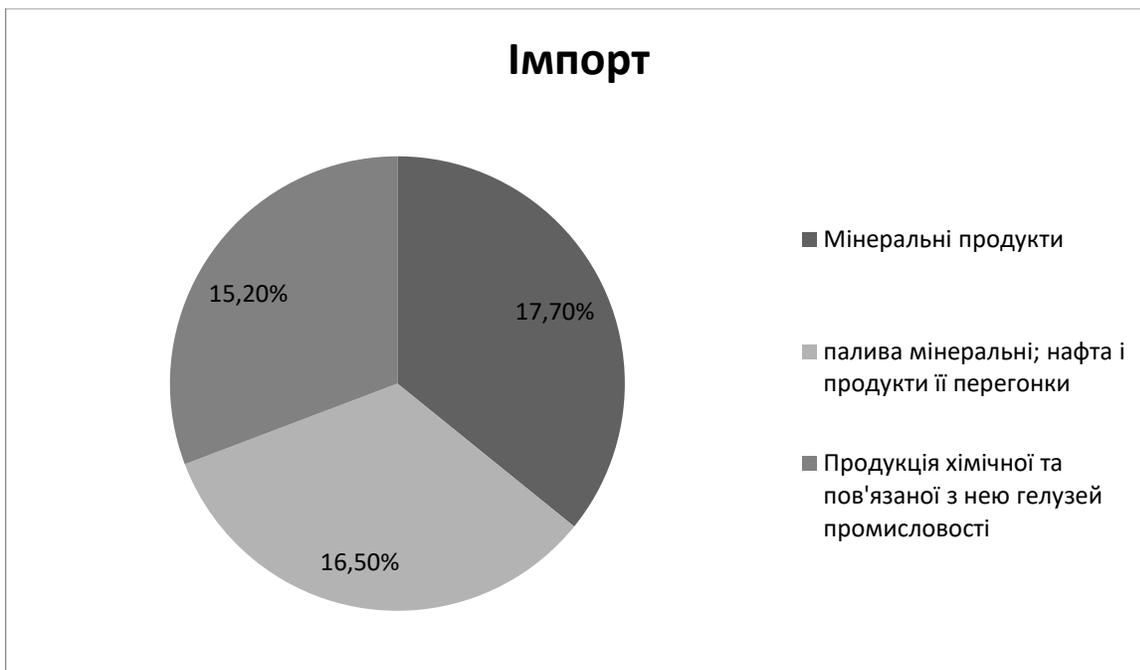


Рис. 2.5 – Товарна структура імпорту з країнами ЄС у I кварталі 2021 р., %.