

~ ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ ~

УДК 339.137.2

DOI:10.32680/2409-9260-2022-11-12-300-301-7-13

ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИЙ СЕКТОР СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ У ГЛОБАЛЬНІЙ КОНКУРЕНЦІЇ

Жданова Л.Л., д. е. н., професор кафедри загальної економічної теорії та економічної політики Одеського національного економічного університету, м. Одеса, Україна

e-mail: l_zhdanova@ukr.net

ORCID:0000-0003-0007-7529

Анотація. Стаття присвячена визначенню сутності високотехнологічного сектору та взаємозв'язку його складових частин у глобальній економіці. Дослідження проведено на основі світ-системної методології. Обґрунтовано необхідність розділення продуктів високотехнологічного сектору за критерієм об'єкту продажу: матеріалізовані у інноваційні розробки, які є продуктами інтелектуального (інноваційного, інформаційного) виробництва і у якості товарів виступають у формі об'єктів інтелектуальної власності; і матеріалізовані у товари як продукти індустріального виробництва. Дослідження націлене на обґрунтування конкурентної політики у високотехнологічному секторі.

Ключові слова: високотехнологічний сектор, підрозділи високотехнологічного сектору, інтелектуальна власність, високотехнологічний експорт, конкуренція.

THE HIGH-TECH SECTOR OF THE WORLD ECONOMY IN GLOBAL COMPETITION

Zhdanova Lyudmila, DrSc (Economics), Professor of the Department of General Economic Theory and Economic Policy National Economic University, Odessa, Ukraine

e-mail: l_zhdanova@ukr.net

ORCID:0000-0003-0007-7529

Abstract. Aim. The study determines the essence of the high-tech sector, interconnection of its constituent parts in the global economy as a prerequisite for the development of the state's competitive policy. Methods. World-system methodology in its application to the high-tech sector of the economy. Results and discussion. The necessity of dividing the products of the high-tech sector according to the criterion of the object of sale is proposed. These objects are: materialized into innovative developments, which are products of intellectual (innovative, informational) production of the R&D sector; i.e. represent intellectual property; and materialized into goods as products of industrial production of industries specified by the World Bank. Such a division allows to clarify the essence and structure of the high-tech sector of the world, to reveal the dynamics of its component parts, to understand the trends in the development of both the high-tech sector of the world itself and its immanent structural parts. The study shows different strategies for the development of various parts of the high-tech sector, which are used by countries of different levels of development. Further searches in this direction can enrich the research of the high-tech sector both on the basis of the sectoral approach and on the basis of country studies or structural and institutional. Recommendations have been developed to determine the development trends of parts of the high-tech sector and to substantiate the competitive strategies of firms and the competitive policy of the state.

Keywords: high-tech sector, subdivisions of the high-tech sector, high-tech export, intellectual property, competition.

JEL Classification: E230, O330, O340.

Постановка проблеми. В умовах сучасного інформаційного суспільства зростає попит світового ринку на інноваційні товари, відповідно, загострюється конкуренція у високотехнологічному секторі глобальної економіки. Цей сектор не лише динамічне розвивається, але і постійно змінюється, що робить актуальним його дослідження як з точки зору його сутності, так і ролі у глобальній конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкуренцію у високотехнологічному секторі досліджують міжнародні інституції, науковці, аналітики різних країн.

Дослідження міжнародних інституцій висловлюються у рейтингах. Найвідоміші з них – Індекс глобальної конкурентоспроможності [1], що розробляється Всесвітнім економічним форумом з 1979 року. З 2007 року Всесвітньою організацією інтелектуальної власності Корнелльського університету (США) розраховується Глобальний індекс інновацій [2].

Розроблені рейтингові індекси широко використовуються у дослідженнях іноземних і вітчизняних вчених [3; 4; 5]. Ці індекси побудовані не лише на статистичній інформації, але і на опитуваннях представників бізнесових кіл. Такий метод побудови індексів не завжди віддзеркалює реальний стан об'єкту, бо вносить у розрахунки елементи суб'єктивізму.

Дослідження високотехнологічного сектору можна вести і відволікаючись від опитувань, концентруючись лише на статистичній інформації. Так діє Світовий банк. Методологічною основою статистичної інформації, яку узагальнює Світовий банк, є галузевий підхід: «Високі технології – це продукція з високою інтенсивністю НДДКР, така, як аерокосмічна промисловість, комп'ютери, фармацевтика, наукові прилади та електричне устаткування» [6]. На галузевому підході базують свої дослідження вітчизняні автори Т. В. Марченко і А. Я. Тимчук [7], Т. Г. Остапенко [8] та інші. Однак галузеве трактування високотехнологічного сектору ставить питання, які потребують наукового дослідження. Вони зводяться до наступного. В означених галузях промисловості існує потреба у наукових дослідженнях і розробках. Проте поза увагою залишається характер зв'язків сектору НДДКР з промисловістю, а саме – рух результатів наукових досліджень по логічним етапам від досліджень і розробок до інтелектуальних (інноваційних, інформаційних) продуктів, потім – до об'єктів інтелектуальної власності, тобто до інтелектуальних (інноваційних, інформаційних) товарів, і лише у кінці ланцюжку – до промислових товарів, які, власне, і розглядаються як результати високотехнологічного виробництва.

Іншими принципами дослідження високотехнологічного сектору є країнознавчий підхід, який застосовують у своїх творах С.О. Кораблін [9], О. Саліхова [10], Л. І. Цимбал і Ю. В. Предко [11], О. А. Єрмакова [12] і інші; та структурно-інституціональний, який застосовують В. Д. Лагутін [13], О. Ю. Кудріна і В. А. Омеляненко [14] і інші.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість багатогранних досліджень, що базуються на названих вище методологічних основах, поза увагою авторів залишаються питання визначення складових частин високотехнологічного сектору та їх взаємозв'язку у глобальній економіці, а також економічної специфіки результатів діяльності кожної частини високотехнологічного сектору.

Мета дослідження. Визначити сутність високотехнологічного сектору, його складові частини та їх взаємозв'язок як передумову обґрунтування конкурентної політики держави.

Основний матеріал. Дослідження світової економіки та її окремих секторів цілком раціонально вести на основі світ-системної методології, обґрунтованої у працях І. Валерстайна та розвитою іншими видатними вченими – А. Г. Франком, С. Аміном, Дж. Аррігі, Ф. Кардозу, Т. Дус Сантусом. Світ-системне трактування сучасної світової економіки уявляє її як суперечливу єдність країн Центру, полупериферії та периферії. Надане розуміння світової економіки деякою мірою знайшло своє віддзеркалення у статистичних показниках ООН, Міжнародного валютного фонду, Світового банку. Названі організації поділяють всі країни світу за критерієм обсягу ВВП на одну особу на три групи: країни з високим рівнем доходу, з середнім рівнем доходу, з низьким рівнем доходу. Такий підхід дозволяє з'ясувати місце високотехнологічного сектору у цих 3 різних групах країн світу. Але спочатку слід визначити сенс високотехнологічного сектору.

Розуміння сутності високотехнологічного сектору і виявлення тенденцій його розвитку потребує розділення продуктів високотехнологічного сектору за критерієм об'єкту продажу: матеріалізовані у товари як продукти індустріального виробництва визначених Світовим банком галузей промисловості, і матеріалізовані у інноваційні розробки, які є продуктами інтелектуального (інноваційного, інформаційного) виробництва сектору НДДКР, тобто уявляють собою інтелектуальну власність.

Визначення об'єктів інтелектуальної власності надано Всесвітньою організацією інтелектуальної власності у 60-ті роки ХХ століття. Відштовхуючись від цього визначення, Світовий банк, у загальному обсязі інтелектуальної власності враховує наступні права:

-дозвіл на використання прав власності: патенти, товарні знаки, авторські права, промислові процеси і конструкції, включаючи комерційну тайну і франшизи;

-використання за ліцензійними угодами вироблених оригіналів або прототипів: авторські права на книги і рукописи, комп'ютерне програмне забезпечення, кінематографічні твори і звукозапис;

-суміжні права: на живі виступи, та телевізійне, кабельне або супутникове мовлення.

Всі ці об'єкти інтелектуальної власності можна вважати специфічним товаром, який є продуктом інтелектуальної інноваційної творчої діяльності.

Відмінності продукту як результату інтелектуальної творчої діяльності від цього самого продукту, але вже як товару, у натурально-речовій формі виявити неможливо, ці відмінності

мають суто соціальну природу. З'ясувати їх можливо лише на основі дослідження різного характеру і змісту праці у різних частинах високотехнологічного сектору, і як наслідок – різного характеру продукту праці, а також специфіці процесу перетворення продукту праці у товар, який, власне і є об'єктом продажу на ринку високотехнологічних товарів.

Розуміння сутності високотехнологічного сектору і виявлення тенденцій його розвитку потребує розділення результатів виробництва високотехнологічного сектору за критерієм об'єкту продажу.

За цим критерієм на ринку високотехнологічних товарів чітко виокремлюються два підрозділи, які зафіксовані і статистикою. Один з них, назвемо його підрозділ А, уявляє собою вироблення науково-технічної та культурно-розважальної інформації і втілення її у юридичні документи (патенти і ін.), що закріплюють право інтелектуальної власності фізичної або юридичної особи на цю інформацію. Саме на основі купівлі цих документів (патентів і ін.) можливо легально організувати виробництво товарів, які матеріалізують інтелектуальні досягнення НТР, мистецтва та культури. Проте таке виробництво – це вже другий підрозділ високотехнологічного сектору. Назвемо його підрозділ Б. Функціонування цих двох підрозділів побудовано по-різному. У сучасних умовах частина підрозділу А, яка зв'язана з виробленням науково-технічної інформації, потребує розвинутої матеріальної бази, необхідної для здійснення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, тобто лабораторій, технопарків, технополісів і т. ін.; фахівців та науковців високого рівня підготовки; відповідної освіти. Інвестиції у цей підрозділ дуже масштабні і характеризуються високим ступенем невизначеності і ризику. Коли науково-технічна інформація розроблена і поступає на ринок у якості товару (об'єкту інтелектуальної власності), виникають питання: хто купить цей товар та за яку ціну; чи будуть існувати у продавця такого товару конкуренти; чи будуть існувати у покупця такого товару конкуренти? В різних галузях сектору створення науково-технічної інформації у товарній формі ситуації з конкуренцією і ціноутворенням можуть розрізнятися, але самі умови виробництва роблять виробників науково-технічної інформації монополістами. Ціни такої інформації є монопольними, специфічною частиною яких є монопольний прибуток. Враховуючи, що мова йде про об'єкти інтелектуальної власності, цей монопольний прибуток має форму інтелектуальної ренти. Законодавство різних країн закріплює на досить тривалий період (10-20 років) право інтелектуальної власності, але прискорення НТП веде до більш швидкого морального старіння науково-технічної інформації, відповідно, до зниження попиту та ціни на такі товари. Ще швидше зміни відбуваються у частині підрозділу А, зв'язаної з виробленням культурно-розважальної інформації. Таким чином, для підрозділу А високотехнологічного сектору світового і національних ринків властиві постійні зміни, зниження попиту на одні об'єкти інтелектуальної власності, але зростання попиту на інші, новіші об'єкти цього самого сектору.

Інакше функціонує підрозділ Б, тобто та частина високотехнологічного сектору, де здійснюється виробництво товарів, які матеріалізують інформацію з документів – об'єктів інтелектуальної власності – у фізичну, предметну форму. У цьому підрозділі виробництво розгортає промисловий капітал, причому лише тоді, коли зрозуміло обсяг попиту і ємність відповідного ринку. Як мають формуватися ринкові ціни на такі товари: як на інтелектуальні унікальні товари, чи як на звичайні товари масового індустріального виробництва? Теоретичні відповіді на ці питання базуються на фундаментальних теоріях – трудової вартості, граничної корисності. І в одній парадигмі, і в іншій монопольний прибуток є частиною ціни товару, виробництво якого обмежене природними або штучними умовами. Розширення виробництва знижує прибуток до рівня середнього або нормального прибутку. Відносно інноваційних товарів, вироблених промисловим капіталом у серійному або масовому масштабі, на основі найновіших інтелектуальних технологій найсучаснішого рівня розвитку науки, виникає питання: у ціні цих товарів монопольний прибуток є саме монопольною інтелектуальною рентою або це звичайний монопольний прибуток, існування якого зв'язане з обмеженістю виробництва? З досліджень найвідоміших вчених випливає, що інтелектуальна рента є частиною ціни лише унікального товару, яка може існувати лише за умови монополії [15; 16]. Конкуренція знижує цю частину ціни товару, а в тенденції може звести рівень ціни товару до суспільно необхідних витрат праці. Мікроекономіка трактує проблему так само: конкуренція знижує монопольний прибуток до рівня нормального прибутку.

Практика підтверджує таке розуміння конкуренції у високотехнологічному секторі. Як видно з даних таблиці 1, країни з високим рівнем доходу мають розвинутий ринок науково-

технічної інформації: вони продають інформації приблизно на таку ж суму грошей, як і купують. Так, у 2010 році – відповідні суми склали 238,6 млрд. дол. і 231,4 млрд. дол., а у 2021 році – 416,3 млрд. дол. і 424,5 млрд. дол. Інакше виглядають на ринку науково-технічної інформації країни з середнім рівнем доходу. У 2010 році вони купували об’єкти інтелектуальної власності на суму 38,3 млрд. дол., а продавали лише на 2,5 млрд. дол. У 2021 році вони витратили на ці об’єкти вже 90,7 млрд. дол., а виручили від продажу – 17,25 млрд. дол.

Таблиця 1

Надходження/Платежі за використання інтелектуальної власності, загальний обсяг, млрд. дол. США*

РОКИ	Надходження				Платежі			
	Світ	Країни з високим рівнем доходу	Країни з середнім рівнем доходу	Країни з низьким рівнем доходу	Світ	Країни з високим рівнем доходу	Країни з середнім рівнем доходу	Країни з низьким рівнем доходу
2010	241,2	238,6	2,5	0,014	270,2	231,4	38,3	0,121
2015	330,0	325,8	4,2	0,024	396,1	338,3	57,3	0,073
2016	332,5	328,3	4,2	0,008	373,3	313,7	59,1	0,261
2017	363,4	354,7	8,7	0,032	402,0	334,3	67,6	0,094
2018	394,4	384,2	10,1	0,048	435,0	357,2	77,7	0,101
2019	406,8	395,6	11,2	0,024	443,2	365,9	77,2	0,122
2020	388,6	374,9	13,6	0,016	452,7	375,9	76,8	0,125
2021	433,6	416,3	17,25	0,032	515,3	424,5	90,7	0,131

Джерело: складено автором на основі [17; 18]

Більш яскраво характеризують співвідношення різних груп країн на ринку об’єктів інтелектуальної власності відносні величини, які надані у таблиці 2. Як видно з цих даних, у країнах з високим рівнем доходу за період 2010-2021 роки зменшуються темпи зростання надходжень, відповідно їх частка у світовому обсязі надходжень знизилась з 98,9% до 96,0%.

Таблиця 2

Частка у світі і темпи зростання надходжень/платежів за використання інтелектуальної власності*

РОКИ	Надходження				Платежі					
	Світ	Країни з високим рівнем доходу		Країни з середнім рівнем доходу		Світ	Країни з високим рівнем доходу		Країни з середнім рівнем доходу	
		частка	темп зростання	частка	темп зростання		частка	темп зростання	частка	темп зростання
2010	100	98,9		1,1		100	85,6		14,2	
2015	100	98,7	138,85	1,2	168,00	100	85,4	146,20	14,5	149,61
2016	100	98,7	100,76	1,3	100,00	100	84,0	92,73	15,8	103,14
2017	100	97,6	107,97	2,4	207,14	100	83,2	106,57	16,8	114,38
2018	100	97,4	108,56	2,6	116,09	100	82,1	106,85	17,9	114,94
2019	100	97,2	100,99	2,8	110,89	100	82,6	102,44	17,4	99,36
2020	100	96,5	97,68	3,4	121,43	100	83,0	102,73	17,0	99,48
2021	100	96,0	112,56	4,0	125,00	100	82,4	112,93	17,5	118,10

Джерело: Розрахунки автора на основі даних таблиці 1

У країнах з середнім рівнем доходу темпи зростання надходжень підвищуються, відповідно

підвищується і їх частка у світовому обсязі надходжень з 1,1 % до 4,0 %. В абсолютних цифрах це не велика частка і не великий приріст, проте у відносних показниках 2021 року до 2010 року зростання майже у 4 рази. Таким чином, можливо зробити висновок, що країни середнього рівня розвитку нарощують свій потенціал у підрозділі А високотехнологічного сектору, який виробляє інтелектуальні товари-об’єкти інтелектуальної власності. Тенденції змін відносно купівлі об’єктів інтелектуальної власності такі самі, як і відносно продажів: частка країн з високим рівнем доходу знижується, а частка країн з середнім рівнем розвитку зростає. У таблиці 2 не знайшли свого віддзеркалення країни з низьким рівнем розвитку, бо їх участь в купівлі об’єктів інтелектуальної власності, та у їхньому продажу – на рівні соті-тисячні частки відсотку.

Відносно розвитку підрозділу Б високотехнологічного сектору ситуація має інший вигляд. Як видно з даних таблиці 3 експорт високотехнологічних товарів, якщо його розглядати у поточних цінах у дол. США має тенденцію до зростання у світі в цілому і у країнах з високим і середнім рівнем доходу. У 2020 році відносно 2012 року він зріс у країнах з високим рівнем доходу з 1 290 млрд. дол. до 1 690 млрд. дол., а у країнах з середнім рівнем розвитку з 836,6 млрд. дол. до 1 160 млрд. дол. Враховуючі, що Світовий банк надає інформацію у поточних цінах, відслідкувати зміни на світовому ринку високотехнологічних товарів можливо, лише розрахувавши частки цього ринку, що припадають на розвинуті країни та на країни середнього рівня розвитку. Результати розрахунків надано у таблиці 3. Як видно з цих даних за період 2012-2020 років зміни дуже незначні, здійснюються як періодичне зростання-зменшення. З 2012 до 2019 року частка розвинутих країн утримується у межах 60-62%, а країн середнього рівня розвитку – у межах 38-40%.

Дані, що стосуються експорту високотехнологічних товарів розглянутого як відсоток експорту промислових товарів за період 2012-2021 роки зростає у цих двох групах країн. Декілька більша частка у 2020 році у країнах середнього рівня розвитку при їхньому меншому загальному обсязі експорту високотехнологічних товарів свідчить лише про те, що їх загальний обсяг виробництва промислових товарів менший, ніж у розвинутих країнах.

Таблиця 3

Експорт високотехнологічних товарів*

	Експорт високотехнологічних товарів (платіжний баланс, поточні долари США, млрд. дол.)					Експорт високотехнологічних товарів (% експорту промислових товарів)		
	Світ	Країни з високим рівнем доходу		Країни з середнім рівнем доходу		Світ	Країни з високим рівнем доходу	Країни з середнім рівнем доходу
		Сума у дол. США	Частка у світі	Сума у дол. США	Частка у світі			
2012	2 210	1 370	61,991	840	38,009	19	19	19
2013	2 320	1 400	60,345	920	39,655	19	18	20
2014	2 360	1 430	60,593	930	39,407	19	19	20
2015	2 280	1 350	59,211	930	40,789	20	19	21
2016	2 230	1 360	60,850	875	39,150	20	20	21
2017	2 660	1 650	62,030	1 010	37,970	20	20	22
2018	2 910	1 780	61,168	1 130	38,832	20	20	22
2019	2 850	1 740	61,053	1 110	38,947	21	20	22
2020	н.д.	1 689	...	1 163	...	22	21	24
2021	н.д.	н.д.	...	н.д.	...	20	19	22

Джерело: складено автором на основі [19]

Таким чином, робити висновок, що високорозвинуті постіндустріальні країни втрачають свій індустріальний потенціал ще зарано. Ці країни домінують не лише у розробці нового інноваційного товару, конструюванні, у дизайні, маркетингу, але і у індустріальному

виготовленню та поставкам на світовий ринок товарів високотехнологічних галузей промисловості. Країни середнього рівня розвитку підтримують у структурі власного експорту промислових товарів приблизно таку саму частку високотехнологічних товарів, як і розвинуті країни, проте обсяги продажів на світовому ринку товарів, вироблених високотехнологічними галузями промисловості у них в півтори рази менші. Такі співвідношення свідчать, що розвинуті країни продовжують домінувати як у підрозділі А високотехнологічного сектору, так і у підрозділі Б.

Висновки. Запропоноване розділення високотехнологічного сектору за критерієм об'єкту продажу на дві частини і аналіз абсолютних і відносних даних щодо змін цих частин дозволяє виявити співвідношення підрозділу, що виробляє науково-технічну та культурно-розважальну продукцію і підрозділу, що виробляє промислові товари на основі даної науково-технічної інформації у розрізі країн різного рівня розвитку. Отримані показники свідчать, що розвинуті постіндустріальні країни глобального Центру утримують лідируючі позиції у обох частинах високотехнологічного сектору. При цьому індустріальна частина високотехнологічного сектору майже у 7 разів перевершує її частину, зв'язану з виробленням інноваційних інтелектуальних інформаційних товарів.

Подальші пошуки у даному напрямку можуть збагатити дослідження високотехнологічного сектору як на основі галузевого підходу, так і на основі країнознавчого чи структурно-інституціонального.

Список літератури

1. The Global Competitiveness Report. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. Електронний ресурс доступний з URL: <https://www.weforum.org/reports?query=Global+competitiveness+report> (дата звернення 20.12.2022 р.).
2. The Global Innovation Index/ Офіційний сайт Всесвітнього центру дослідження конкурентоспроможності. Електронний ресурс доступний з URL: <https://www.globalinnovationindex.org/Home> (дата звернення 20.12.2022 р.).
3. Чалюк Ю.О. Глобальна конкурентоспроможність Китаю. *Китаєзнавчі дослідження*. 2021. №1. С. 137–149.
4. Кириленко В. І., Чалюк Ю. О. Інноваційність економік світу. *Підприємництво та інновації*. 2020. Вип. 15. С. 7–14.
5. Husenko Olha, The Analysis of the Ukraine's international competitiveness in the european integration conditions. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2022. №7. С.34-40.
6. Офіційний сайт Світового банку. Електронний ресурс доступний з URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?view=chart> (дата звернення 20.12.2022 р.).
7. Марченко Т. В., Тимчук А. Я. Міжгалузевий аналіз конкурентоспроможності України на світовому ринку високотехнологічних товарів. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Вип. 2 (25). С. 69-78.
8. Остапенко Т.Г. Структура, різновиди та закономірності розвитку глобальних ринків високих технологій. *Стратегія розвитку України*. 2018. № 1 С. 130–139.
9. Кораблін С. О. Китай: інвестиційні амбіції, обмеження та можливості. *Економіка і прогнозування*. 2019. № 3. С. 138-157.
10. Саліхова О. Високотехнологічна економіка. Уроки Китаю. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2020. № 3. С. 27–49.
11. Цимбал Л. І., Предко Ю. В. Глобальна конкуренція на ринку високотехнологічних товарів: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 23, частина 2. 2019. С.116-121.
12. Єрмакова О. А. Стратегічні орієнтири поглиблення експортних відносин України із країнами ЄС у високотехнологічному секторі. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2022, №7, с.41-47.
13. Лагутін В.Д. Цивілізаційні та інституційні фактори глобальних економічних трансформацій XXI ст. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2019. №2. С.5-19.
14. Кудріна О.Ю., Омеляненко В.А. Стратегічні основи розвитку системних взаємозв'язків у високотехнологічних секторах: кластерно-мережевий підхід. *Економіка та право*. № 1 (49), 2018, с. 123-129.
15. Robinson J. The Economics theory of Imperfect Competition, 1933. Переклад російською: Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. / Вступ. ст. и общ. ред. И. М. Осадчей. – М.: Прогресс, 1968. – 471 с.
16. Chamberlin E. Theory of Monopolistic Competition, 1933. Переклад російською: Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / пер. с. англ. Э. Г. Лейкина и Л. Я. Розовского. – М.: Экономика, 1996. – 361 с.

17. Офіційний сайт Світового банку. Електронний ресурс доступний з URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.ROYL.CD?view=chart> (дата звернення 20.12.2022 р.).
18. Офіційний сайт Світового банку. Електронний ресурс доступний з URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.ROYL.CD?view=chart> (дата звернення 20.12.2022 р.).
19. Офіційний сайт Світового банку. Електронний ресурс доступний з URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?view=chart> (дата звернення 20.12.2022 р.).

References

1. The Global Competitiveness Forum. Competitiveness Report. Retrieved from Retrieved from <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020/> (last accessed: 20.12.2022 p.)
2. The Global Innovation Index. World Competitiveness Research Center. Retrieved from Retrieved from <https://www.globalinnovationindex.org/Home>: (last accessed: 20.12.2022 p.)
3. Chalyuk, Yu. O. (2021). Global competitiveness of China. *Kytayeznavchi doslidzhennya*, 1, 137-149 [In Ukrainian].
4. Kyrylenko, V. I., Chalyuk, Yu. O. (2020). Innovativeness of world economies. *Pidpryyemnytstvo ta innovatsiyi*, 15, 7-14 [In Ukrainian].
5. Husenko, O. (2022). The Analysis of the Ukraine's international competitiveness in the european integration conditions. *Naukoviy Visnik Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, 7, 34-40.
6. The World Bank Official website. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?view=chart> (last accessed 20.12.2022 p.)
7. Marchenko, T.V., Tymchuk, A.Ia. (2020). Cross-industry analysis of Ukraine's competitiveness on the world market of high-tech goods. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, 2 (25), 69-78 [In Ukrainian].
8. Ostapenko, T.H. (2018). The structure, types and patterns of development of global high-tech market. *Stratehiia rozvytku Ukrainy*, 1, 130-139 [In Ukrainian].
9. Korablin, S. O. (2019). China: investment ambitions, constraints and opportunities, *Ekonomika i prohozuvannya*, 3, 138-157 [In Ukrainian].
10. Salikhova, O. (2020). High-tech economy. Lessons from China. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu*, 3, 27-49 [In Ukrainian].
11. Tsymbal, L. I., Predko, Yu. V. (2019). Global competition in the high-tech goods market: current state and development prospects. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, 23, 2, 116-121 [In Ukrainian].
12. Iermakova, O. A. (2022). Strategic guidelines for deepening Ukraine's export relations with EU countries in the high-tech sector. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, 7, 41-47 [In Ukrainian].
13. Lahutin, V.D. (2019). Civilizational and institutional factors of global economic transformations of the 21st century. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, 2, 5-19 [In Ukrainian].
14. Kudrina, O. Iu., Omelianenko, V. A. (2018). Strategic foundations for the development of systemic relationships in high-tech sectors: a cluster-network approach. *Ekonomika ta pravo*, 1 (49), 123-129 [In Ukrainian].
15. Robinson J. (1933). *The Economics theory of Imperfect Competition*. Pereklad rosiiskoiu: Robinson J. (1968). *Ekonomycheskaia teoriya nesovershennoi konkurentsyy*. M.: Prohress [In Russian].
16. Chamberlin, E. (1933). *Theory of Monopolistic Competition*. Pereklad rosiiskoiu: Chamberlin E. (1996). *Teoriya monopolystycheskoi konkurentsyy (Reoryentatsiya teoryy stoyimosti)*. M.: Ekonomyka [In Russian].
17. The World Bank Official website/ Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.ROYL.CD?view=chart> (last accessed 20.12.2022 p.).
18. The World Bank Official website/ Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.ROYL.CD?view=chart> (last accessed 20.12.2022 p.).
19. The World Bank Official website/ Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?view=chart> (last accessed 20.12.2022 p.).

Стаття надійшла до редакції 25.12.2022

Прийнята до публікації 30.12.2022