

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ:
ПІДПРИЄМСТВО – РЕГІОН
МОНОГРАФІЯ

За редакцією:
Ю. Г. Козака та І. О. Уханової

Київ
«Центр учбової літератури»
2019

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Одеського національного економічного університету
(Протокол № 1 від 30 серпня 2018 р.)*

Рецензенти:

Якубовський С. О. — доктор економічних наук, професор, завідувачий кафедрою світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова;

Ковальов А. І. — доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету;

Сментина Н. В. — доктор економічних наук, доцент, завідувача кафедрою економіки, права та управління бізнесом Одеського національного економічного університету.

Управління міжнародною конкурентоспроможністю: підприємство – регіон: [монографія] / [Ю.Г. Козак, І.О. Уханова, О.А. Єрмакова, О.О. Сукач, С.В. Ляліков, О.В. Сулім, Д.Н. Бурлаченко, О.В. Захарченко, О.Р. Швагер, Н.А. Постова, О.О. Біла, Л.І. Андрусенко, П.Д. Дмитрієв, Д.А. Нікіфоров]; за ред. Ю.Г. Козака, І.О. Уханової. – Київ: Центр учбової літератури, 2019 – 173 с.

ISBN 978-617-673-817-6

Авторами реалізовано спробу комплексного дослідження теоретичних та методичних засад поняття міжнародної конкурентоспроможності на рівні підприємства та регіону, визначено організаційно-управлінські умови її забезпечення та управління. Особливий наголос зроблено на розробку та обґрунтування нових методичних підходів та прикладних рекомендацій щодо підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності основних господарських одиниць України.

Для науковців, фахівців науково-дослідних установ, працівників міських, районних та обласних державних адміністрацій, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

УДК 339.132.7

ISBN 978-617-673-817-6

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
Розділ 1 Міжнародна конкурентоспроможність підприємства в конкурентному середовищі.....	8
1.1 Сутність міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності	8
1.2 Міжнародна конкурентоспроможність як властивість підприємства.....	16
1.3 Міжнародне конкурентне середовище підприємства.....	21
1.4 Методичні підходи до аналізу міжнародної конкурентоспроможності підприємства.....	37
Розділ 2 Міжнародна конкурентоспроможність регіону в сучасних економічних умовах.....	53
2.1 Теоретичні підходи до трактування поняття «регіон» з позицій міжнародного конкурування.....	53
2.2 Конкурентоспроможність регіону в умовах сучасних глобалізаційних процесів.....	60
2.3 Методологічні засади дослідження міжнародної конкурентоспроможності регіону.....	63
Розділ 3 Аналіз міжнародної конкурентоспроможності регіонів України.....	70
3.1 Аналіз субпоказників глобального індексу конкурентоспроможності України.....	70
3.2 Рейтинг регіонів України за показниками міжнародної конкурентоспроможності.....	76
3.3 Розрахунок Індексу міжнародної конкурентоспроможності регіонів України в інноваційній сфері.....	86
Розділ 4 Аналіз міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону України	94
4.1 Аналіз показників зовнішньоекономічної діяльності Одеського регіону як компонентів міжнародної конкурентоспроможності	94
4.2 Аналіз чинників міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону.....	105
4.3 Аналіз складових елементів та розрахунок інтегрального показника міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону.....	110
4.4 Аналіз впливу інноваційної інфраструктури та інноваційної активності підприємств Одеського регіону на його міжнародну конкурентоспроможність.....	122
Розділ 5 Пропозиції щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону за рахунок інноваційної складової.....	136
5.1 Перспективи створення технопаркових структур в Одеському регіоні.....	136
5.2 Транспортні кластери як чинник підвищення міжнародної конкурентної позиції Одеського регіону.....	144
5.3 Організаційні заходи активізації створення складових інноваційної інфраструктури.....	150
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	162

ВСТУП

Суперечливі процеси глобалізації ставлять перед Україною нові виклики на шляху її інтеграції до світогосподарського простору. Останнім часом намітилась тенденція до все більшого залучення окремих національних регіонів та підприємств до конкурентних відносин, що обумовлює актуальність досліджень щодо проблем формування та підвищення міжнародної конкурентоспроможності окреслених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Відсутність розуміння механізмів підвищення міжнародної конкурентоспроможності позбавляє підприємства та окремі регіони можливості застосовувати ефективні, перевірені світовою практикою, інструменти для управління нею в глобальному середовищі.

Дослідженням проблематики міжнародної конкурентоспроможності підприємств та регіонів присвячено праці багатьох науковців, серед яких можна виокремити Е. Дж. Блейклі, У.Е. Демінга, Дж. МакКомбі, А.Томпсона, Дж. Фромбі, М. Портера, Б.В. Губського, Л.П. Альошкіну, І.В. Брикову, М.І. Назарову, Л.М. Яремко, Р.А. Фатхутдинова та ін. В результатах, викладених науковцями у статтях та монографічній літературі, визначено поняття регіональної міжнародної конкурентоспроможності та міжнародної конкурентоспроможності підприємства, проаналізовано чинники, що здійснюють суттєвий вплив на її формування та підтримку. Значну увагу приділено методології визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства та регіону. Однак визначення міжнародної конкурентоспроможності є досить динамічним питанням та потребує постійного моніторингу та цілісного підходу задля вирішення проблеми її подальшого підвищення в умовах мінливого глобального середовища. Крім того, варіативність сценаріїв економічного розвитку потребує від керівників фірм, підприємств, організацій та регіональної влади використання сучасного методологічного апарату визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності, який дозволяє приймати своєчасні та

ефективні рішення для її підвищення в майбутньому. Також слід відмітити важливість дослідження категорій міжнародної конкурентоспроможності підприємства та регіону у взаємозв'язку. Лише наявність конкурентоспроможних на світовому терені господарюючих суб'єктів може забезпечити отримання сталого та високого доходу, що є забезпеченням не лише прибутку для підприємств, але й підвищення рівня економічної та соціальної безпеки регіону в цілому. Особової актуальності дана проблема набуває в умовах приєднання України до європейського економічного простору, що має принести не лише додаткові можливості для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, але й нові ризики. Висококонкурентний ринок країн ЄС потребує від управлінців всіх рівнів вчасно проводити моніторинг та діагностику рівня міжнародної конкурентоспроможності задля вчасного прийняття ефективних рішень. Вищезазначене відбиває актуальність теми монографії.

У першому розділі монографії авторами вирішується завдання дослідити теоретичні основи міжнародної конкурентоспроможності підприємств. Задля вирішення поставленого завдання узагальнено підходи до визначення сутності міжнародної конкурентоспроможності як властивості підприємства, визначено місце підприємства на міжнародному ринку, встановлено взаємозв'язок підприємства з конкурентоспроможністю галузі та національної економіки, досліджено поняття міжнародного конкурентного середовища підприємства, визначено підходи до аналізу стану міжнародного конкурентного середовища товару та підприємства.

У другому розділі монографії автори досліджують міжнародну конкурентоспроможність регіонів в сучасних економічних умовах, задля чого було визначено поняття регіону з позицій міжнародного конкурування та сучасних глобалізаційних процесів, узагальнено сучасні методичні підходи дослідження міжнародної регіональної конкурентоспроможності.

Третій розділ присвячено аналізу міжнародної конкурентоспроможності регіонів України у розрізі субпоказників

глобального індексу конкурентоспроможності, побудовано рейтинг регіонів України за показниками міжнародної конкурентоспроможності. Авторами розраховано Індекс міжнародної конкурентоспроможності регіонів України в інноваційній сфері, що цілком доречно в економічних умовах, коли головним чинником конкурентної боротьби стає спроможність генерувати та впроваджувати інновації.

Четвертий розділ монографії присвячено аналізу міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону України. Авторами проаналізовано загальні показники зовнішньоекономічної діяльності регіону, проведено аналіз чинників міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону, побудовано матрицю БКГ для визначення найбільш конкурентоспроможних товарних груп регіонального експорту. Окрема увага приділена аналізу складових елементів та розрахунку інтегрального показника міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону.

У п'ятому розділі колективної монографії зроблено спробу обґрунтувати пропозиції щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону за рахунок інноваційної складової. Рекомендації авторів монографії спрямовані на розвиток інноваційної регіональної інфраструктури, тому, окрім організаційних рішень, запропоновано активізувати діяльність із створення технологічних парків та кластер них структур, перш за все, у сфері транспорту.

Монографія є результатом спільної праці колективу кафедри міжнародних економічних відносин Одеського національного економічного університету і одним із результатів роботи над комплексною кафедральною темою протягом 2016-2018 років. Над окремими розділами колективної монографії працювали: Козак Ю.Г., д.е.н., професор, зав. кафедри, керівник НДР кафедри (загальна редакція, структура, вступ, підрозділи 1.2, 1.3, 1.4); Уханова І.О., к.е.н., доцент кафедри МЕВ (загальна редакція, підрозділи 4.3-4.4, 5.1); Єрмакова О.А., к.е.н., доцент (підрозділи 2.2-2.3, 3.1-3.3); Сукач О.О., к.е.н., ст. викладач (підрозділ 1.1); Ляліков С.В., к.е.н., доцент та

Захарченко О.В., к.е.н., доцент (підрозділ 4.2.), Сулім О.В., к.ф.н., доцент (підрозділ 2.1); Бурлаченко Д.Н., ст. викладач (підрозділ 4.1.).

У написанні монографії брали участь студенти: Швагер О.Р., Постова Н.А. та Біла О.О. (підрозділ 5.2), Андрусенко Л.І., Дмитрієв П.Д. та Нікіфоров Д.А. (підрозділ 5.3).

Монографія рекомендована для науковців, фахівців науково-дослідних установ, працівників міських, районних та обласних державних адміністрацій, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

РОЗДІЛ 1. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

1.1. Сутність міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності

Конкуренція, якщо мати на увазі найбільш розповсюджене розуміння визначеної економічної категорії, означає ситуацію суперництва на будь-якому терені, яка проявляється між окремими юридичними або фізичними особами, зацікавленими в досягненні однієї і тієї ж мети - переваги над суперниками (конкурентами).

З точки зору окремо взятого підприємства в якості мети може ставитися максимізація прибутку за рахунок завоювання переваг у цільовій групі споживачів. Дана мета є орієнтиром ринкового розвитку з моменту його виникнення, однак перші максимально цілісні теоретичні положення про рушійні сили конкуренції з'явилися лише в середині XVIII століття із формуванням класичних підходів політичної економії, а сама конкуренція визначалась в якості звичайного явища, що пронизує всі галузі економіки та може бути обмеженим лише суб'єктивними причинами. Так, А.Сміт вперше довів, що конкуренція, урівнюючи норму прибутку, призводить до оптимізації розподілу праці і капіталу. Вона повинна зрівноважувати приватні економічні інтереси суб'єктів ринку і економічну ефективність. Він називав конкуренцію "невидимою рукою" ринку, яка автоматично врівноважує ринок, і, таким чином, регулює відповідність приватних і суспільних інтересів.

За деякими оцінками біля 75% усіх підприємств в розвинутих економіках світу конкурують на ринках, де система збуту функціонує в умовах монополістичного типу конкуренції. Конкурентне середовище заповняють малі і середні підприємства, жодне з яких не має значної частки у загальному обсязі продажів. Ключовою конкурентною особливістю такого ринку є відсутність крупних та відомих підприємств-лідерів, які мають змогу вказувати суттєвий вплив на розвиток умов і трендів у певній галузі [1, с. 5-11].

Конкуренція на ринку складається під впливом п'яти конкурентних сил, до яких відносяться:

- суперництво між конкуруючими продавцями, що представляють одну галузь;
- спроби підприємств з інших галузей переманити покупців за допомогою товарів-замінників;
- потенціальне входження до галузі нових підприємств;
- ринкова сила і здійснення контролю за умовами угод з боку постачальників ресурсів;
- ринкова сила і здійснення контролю за умовами угод з боку покупців товарів (послуг, продукції).

Модель п'яти сил конкуренції, яка наведена на рисунку нижче (рис. 1.1), є головним концептуальним інструментом при вивченні основного впливу конкуренції на ринок та здійсненні оцінки його сили і слабкості. Використання представленої моделі дає змогу отримати розуміння того, як функціонує конкуренція [84, с.428-429].

Щодо міжнародної конкуренції, то слід зазначити, що її форми в різних галузях економіки мають суттєві розбіжності. На одному кінці спектру конкурентних форм знаходиться «множинно-національна» (multidomestic) конкуренція. Тут потрібно виходити з того, що конкуренція у кожній країні або певному угрупованні країн відбувається незалежно, а певна галузь економіки наявна у багатьох державах світу (наприклад, комерційні банки існують у Південній Кореї, Франції, Німеччині, США), але у кожній з країн конкуренція буде розвиватися та проявлятися власним способом.

У числі ринкових конкурентів можуть виокремлюватись також МНК, але дія корпоративних конкурентних переваг найчастіше обмежується межами країни, в якій функціонує компанія. Тобто, міжнародна галузь – це певний набір галузей (в межах окремих країн). Сама так пояснюється значення терміну «множинно-національна» конкуренція. В перелік таких галузей, де конкуренція традиційно має форму «множинно-національної», входять виробництво

харчових продуктів, оптова торгівля, діяльність із страхування, хімічна промисловість та виробництво найбільш простих видів металопродукції.

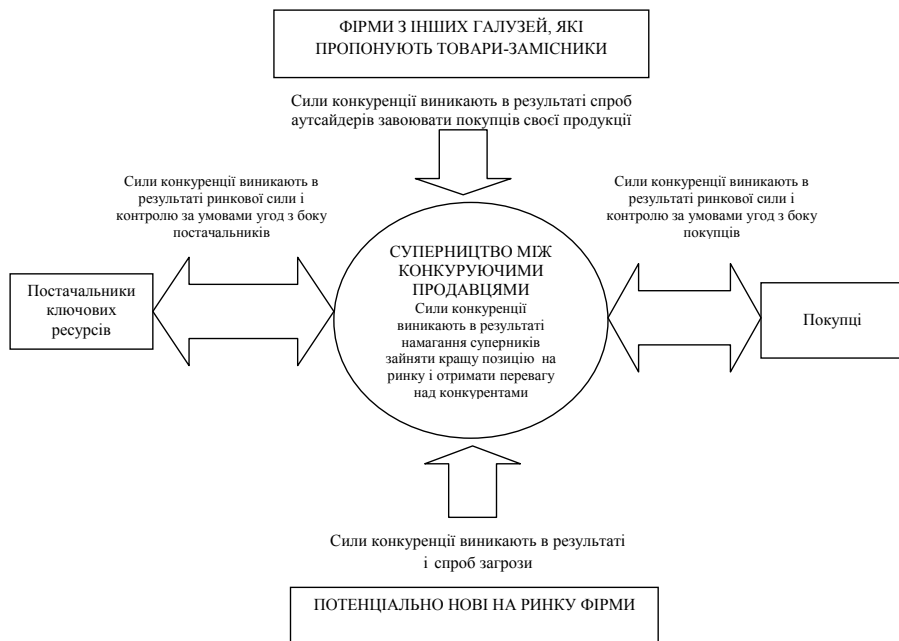


Рис. 1.1. Модель п'яти сил конкуренції [114, с. 137-145]

Виходячи із вищезначеного, можна дійти висновку, що конкуренція, у тому числі та, що проявляється на міжнародному терені, - найважливіший регулятор ринку. Слід також зазначити, що дія конкуренції характеризується стихійністю і суперечливим характером. З одного боку, конкуренція сприяє зростанню виробництва, підвищенню якості товарів і найбільш повному задоволенню потреб, які мають споживачі, але, з іншого боку, конкуренція може призвести до порушень у стабільності суспільного виробництва, результатом чого стане надвиробництво товарів або їх нестача. Виробники, які мають на меті виживання у конкурентній боротьбі, об'єднуються у монополії, а це шкодить розвитку економіки та може призвести до застою виробництва.

Результатом стають негативні соціальні наслідки, такі як безробіття та різкий прояв диференціації доходів населення.

Кожний суб'єкт господарювання, який виходить на ринок із власним товаром або послугою, намагається досягти переваг над іншими представниками сегменту виробників. Можливість підприємств у досягненні таких переваг визначаються поняттям, яке носить назву «конкурентоспроможність».

Сучасний світовий ринок характеризується здебільшого переважанням пропозиції над попитом. Найчастіше, певний товар одночасно пропонує велика кількість постачальників на умовах, які мають мало відмінностей. В цій ситуації споживач буде надавати перевагу найбільш конкурентоспроможному товару, тобто такому, який на одиницю ціни задовольняє максимум потреб та вироблений на рівні, що перевищує рівень товарів конкурентів.

Можемо сказати, конкурентоспроможність товару є сукупністю якісних і вартісних характеристик, завдяки яким забезпечується задоволення конкретних потреб споживачів. При збуті традиційних товарів успіх у конкурентній боротьбі може проявитися у вигляді розширення збуту товарів підприємства за рахунок скорочення продажів інших конкурентів. При збуті принципово нових товарів успіх підприємства в конкурентній боротьбі проявляється у скороченні потенціальних можливостей збуту у інших продавців - учасників ринку. У будь-якому випадку успіх фірм у конкуренції має пряму залежність від рівня її конкурентоспроможності [83, с.18].

Міжнародна конкурентоспроможність має прояв у досягненні підприємством конкурентних переваг у міжнародному суперництві. Така можливість визначається певними основними принципами. Розглянемо головні з них.

Конкурентна перевага впливає з поліпшень, нововведень та змін. Підприємства отримують перевагу перед суперниками на міжнародному терені тому, що знаходять нові засоби для ведення конкурентної боротьби, що мають більшу ефективність. Наприклад, фірма «Sony» була першою з

компаній, що застосували транзистори у радіо. «Boeing Company» стала піонером у розробці концепції авіалайнерів і першою компанією у галузі серед тих, що стали конкурувати на глобальній основі. Фірма «Yamaha» перейшла до автоматизації виробництва фортепіано, які до цього моменту виготовляли ручним способом.

Нововведення можуть мати прояв у новій конструкції товару, у новому способі організації виробничого процесу, у новому підході до маркетингових рішень тощо. Деякі нововведення сприяють створенню конкурентних переваг, коли підприємство знаходить зовсім нову потребу у споживачів або той ринковий сегмент, якому суперники не приділили уваги. Наприклад, японські компанії досягли переваг у багатьох галузях тому, що зробили ставку на компактні, невеликі і менш продуктивні варіації товарів, до яких їх міжнародні конкуренти поставилися неуважно, вважаючи неприбутковими.

Конкурентні переваги стосуються всієї системи створення цінностей. Система створення цінностей є всім набором видів діяльності, які мають бути залученими в процес створення товару та його використання. Даний процес охоплює ланцюжки цінностей як самого підприємства, так і представників фірм-постачальників, торговельних посередників, споживачів і покупців. Конкурентна перевага часто приходить в якості результату вироблення нових шляхів у справі формування повного ланцюга цінності та управління цією цінністю.

Гарний приклад у цій справі - італійська компанія «Benetton», що спеціалізується на виробництві одягу. У компанії випуск виробів відбувається за допомогою мережі незалежних виробничих одиниць. Вони належать компанії і мають тісні зв'язки із роздрібними торговцями, яким надається дозвіл на продажі виробів. Ще одна важлива риса - використання найсучасніших інформаційних систем. У всіх ланках системи цінностей компанія «Benetton» зробила перепланування форм діяльності з метою мінімізувати товарні запаси, забезпечити швидку доставку і прискорити швидкість відгуку на віяння модної індустрії.

Наявність у певній країні постачальників і покупців світового класу також відноситься до важливих позитивних якостей і асоціюється з міжнародною перевагою у багатьох галузях.

Конкурентна перевага може бути підтримана лише завдяки безперервним поліпшенням. Є небагато таких конкурентних переваг, які неможливо скопіювати. Прикладом є корейські компанії, що зрівнялися з японськими у здатності проводити масові випуски кольорових телевізорів стандартного типу. Представники добувної галузі Бразилії зрівнялися з італійськими виробниками у виготовленні взуття для масового споживача завдяки оволодінню відповідними технологіями і дизайнерськими рішеннями.

Якщо компанії (і національні галузі) будуть нерухомими, то в кінцевому випадку їх випередять підприємства та галузі суперники. Деякі компанії можуть десятиліттями утримувати свої конкурентні позиції, маючи переваги фірми-першопрохідця, сталі відносини з клієнтами та ін. Але, з часом, динамічніші суперники знайдуть спосіб обійти такі переваги завдяки ефективнішим способам ведення бізнесу. Наприклад, фірми з Англії та США за десять років втратили позиції на ринку верстатів, які мали на протязі цілого століття, бо іноземні конкуренти скористалися новими комп'ютерними технологіями. З аналогічних причин німецькі компанії втратили лідерство у виробництві фотоапаратів, коли японські виробники більш напористо стали створювати апарати класу однооб'єктивних фотоапаратів-зеркалок. В галузі суднобудування японським підприємствам прийшлося поступитися великою часткою ринку, коли процес вдосконалення став більш повільним і корейські компанії скопіювали їх стратегію при низькій вартості робочій силі.

Однак, колись досягнута перевага може бути підтримана шляхом безперервного пошуку ефективніших способів ведення бізнесу і постійного внесення змін у поведінку компанії.

Підтримка переваг вимагає вдосконалення їх джерел. Конкурентні переваги фірми можуть впливати з будь-якої діяльності у ланцюжку створення цінностей - від розробки товару і до післяпродажного обслуговування. Джерела переваг розрізняються щодо здібності зберігати довгочасний прояв. Дані переваги надають, наприклад, вартість основних фондів підприємства, разові проектні концепції. Такого роду переваги легко піддаються копіюванню.

Однак переваги, що відносяться до вищого порядку, мають більш довгочасну дію, наприклад як фірмові знаки, що міцно утвердилися, та є результатом багаторічних зусиль. Наприклад, корейські компанії, які виготовляють електроніку, вже користуються міцними перевагами, хоча перші конкурентні кроки вони робили на основі рівня заробітної плати робітників, використовували виробниче устаткування та деталі з Японії. Американські фірми, що займаються великомасштабним виробництвом комп'ютерної техніки, змогли утримати придатні до довгочасного використання переваги у вигляді економії, що виникає в результаті крупних капіталовкладень у НДДКР, здатності розробляти власне програмне забезпечення.

Переваги більш низького порядку характеризуються більшою статичністю і пасивністю. Їх можна відтворити шляхом звичайного наслідування. Іноземні фірми-конкуренти часто прибігають до копіювання виробничого процесу і купують однотипне виробниче устаткування. Такого роду переваги неможна довго утримувати. В якості прикладу можна сказати, що вже сьогодні промисловість Південної Кореї стикається з жорсткою конкурентною боротьбою з боку Таїланду і Філіппін. Дослідники пояснюють таку ситуацію нездатністю швидко рухатися від трудомістких інфраструктурних проектів до таких, які більш пов'язані з технологіями.

Тривалість конкурентних переваг залежить від володіння добре підготовленими трудовими ресурсами і внутрішніми техніко-

технологічними можливостями. Підтримка переваги вимагає, щоб компанія постійно, швидше ніж її конкуренти, робила крок у бік розширення джерел отримання переваг, а особливо - кроки щодо їх удосконалення.

Ризикованою справою є надія на переваги не надто складних властивостей. У випадку, коли національна галузь промисловості не прогресує у бік передових форм набуття конкурентних переваг, вона буде відставати від галузей інших країн-конкурентів. В якості прикладу можна навести той факт, що італійські компактні та середні за розміром побутові прилади досить успішно конкурували за показниками рівня витрат виробництва завдяки залученню управлінських контрактів при продажу через широкі мережі торговельних точок. Однак італійські виробники занадто довго поклалися на такого роду стратегію. Сьогодні німецькі фірми-конкуренти зміцнили позиції на ринку, тому що стали виготовляти більш диференційовані товари і утвердили репутацію фірмових знаків.

Для підтримки конкурентної переваги підприємство повинне відмовитись від старих переваг на користь нових, або це зробить підприємство-конкурент. Керівникам компаній необхідно створювати таку обстановку, за якої розширення і вдосконалення конкурентних переваг розглядається в якості нормального і очікуваного процесу.

Підтримка переваг вимагає глобального підходу до розробки та впровадження конкурентної стратегії. Компанія не зможе на протязі довгого часу підтримувати міжнародну конкурентну перевагу, якщо не буде використовувати і розширювати свої переваги, пов'язані з базуванням у власній країні за допомогою глобального стратегічного підходу. Визначений підхід доповнить переваги, зв'язані з базуванням у власній країні і допоможе нівелювати несприятливі чинники. Прикладом є, німецькі хімічні корпорації, що у широких масштабах використовують виробництво за кордоном і розгалужену збутову мережу для закріплення лідируючого становища. Таким чином діють і швейцарські фармацевтичні фірми, шведські виробники

вантажних автомобілів і японські підприємства, які виробляють побутову електронну техніку [75, с.522-528].

1.2. Міжнародна конкурентоспроможність як властивість підприємства

Міжнародна конкурентоспроможність підприємств, галузей і національних економік проявляється у випадку, коли вони виходять на міжнародний ринок. Саме тому необхідно розглянути питання про сутність ринку та визначити характерні риси його функціонування у міжнародному масштабі [58, с.72-75].

Аналіз п'яти сил конкуренції на рівні окремої ніші має врахувати, що потенційні кандидати на входження в неї - це є фірми, що обслуговують інші ніші та компанії, які представляють інші галузі. Для продукції певної ніші товаром-замісником може виступати як продукція іншої частини галузі, так і продукції, що вироблена іншими галузями.

Суперники діючої в ніші компанії - це інші компанії ніші, фірми інших частин галузі. Такий самий підхід доцільний і для ринкової сили постачальників і покупців продукції компанії, яка обслуговує певну нішу. Таким чином на аналіз п'яти сил конкуренції вказують вплив умови, які наявні в інших ринкових нішах.

Для того щоб досягнути конкурентних переваг слід досягнути успіху в питанні зниження витрат або диференціації товарів. Якщо нішова компанія приймає рішення диференціювати продукцію, вона має вивчати потреби покупців та знаходити способи зниження витрат або способи, що сприяють підвищенню віддачі для них від товарів. Методи диференціації є однаковими як для спеціалізованих так і багатомономенклатурних підприємств.

Для досягнення конкурентних переваг цільова ніша повинна характеризуватись такими якостями:

- 1) покупці мають володіти різноманітними типами потреб;

2) ланцюг виробництво-витрати має відрізнятися від аналогічних ланцюгів, які характерні для інших ніш [84, с. 167-169].

Для визначення місця виробника на міжнародному ринку, слід дати йому характеристику в якості суб'єкта господарювання.

Під підприємством ми будемо розуміти первинну, юридично самостійну ланку (або суб'єкта) господарювання, яка виготовляє продукцію (виконує роботи або займається наданням платних послуг) з метою одержання прибутку.

В Україні історично склалося, що кожному підприємству присвоєно власну назву, воно може називатися заводом, фабрикою, шахтою, електростанцією, майстернею, ательє тощо, може включати декілька виробничих одиниць (бути комбінатом, виробничим об'єднанням). У більшості розвинутих країн такі виробничі одиниці мають назву фірм. Під терміном «фірма» зазвичай розуміють підприємства, які здійснюють господарську діяльність у промисловості, будівництві, сільському господарстві, транспортній сфері, торгівлі тощо з метою отримання кінцевого фінансового результату у вигляді прибутку. Кожна фірма має власне найменування – під ним її записують до переліку у державному реєстрі країни. В окремих державах застосовують конкретніші найменування фірм. Наприклад, в Англії — це компанії, у США — корпорації, а у практиці більшості країнах континентальної частини Європи — товариства.

У кожного підприємства є головна мета функціонування, яку і світовій економіці прийнято називати місією. У сучасних підприємств вона полягає у виробництві продукції (наданні послуг) для задоволення ринкових потреб та одержання максимального прибутку.

Підприємства, що виробляють продукцію однорідного типу, утворюють галузь національної або світової економіки. Галузева структура істотно впливає на визначення правил конкурентної гри та формування потенційних стратегій підприємств. Фактори, що діють за межами галузі, мають переважно відносно значення, тому що зовнішні чинники, як правило, вказують вплив на всі підприємства галузі.

Конкуренція в галузі постає з фундаментальної структури економіки і означає значно більше, ніж проста поведінка підприємств-конкурентів.

Сукупний вплив факторів визначає потенціальне значення граничного прибутку в галузі, в якій потенціал показника прибутковості вимірюють у вигляді довгострокової віддачі капіталу, що було інвестовано. Однак не всі галузі характеризуються однаковим потенціалом. Вони можуть істотно відрізнятися за показником граничної прибутковості, оскільки різним є сукупний вплив факторів конкуренції. Ці фактори коливаються від інтенсивних (наприклад, у галузях виробництва автомобілів, паперу або сталі, де жодна компанія не отримує надприбутку), до відносно несуттєвих (наприклад, у нафтовидобувному устаткуванні та послугах, виробництві косметики і предметів туалету, де високі прибутки одержує значна частина компаній) [60, с. 54-55].

Основна одиниця аналізу конкурентоспроможності економіки країни – це галузь або група сполучених галузей (її ще називають кластером), тобто, по суті, економічне піднесення досягається за допомогою одночасного розвитку багатьох галузей.

Сутність поняття «національна конкурентоспроможність» визначається в якості становища, зумовленого економічними, соціальними і політичними факторами національного товаровиробника як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому. В умовах економіки відкритого типу вона може бути визначеною в якості здатності країни (або окремої національної компанії) протистояти тиску міжнародної конкуренції на національному ринку і ринках інших країн. Згідно із світовим досвідом, усталеної конкурентоспроможності досягають ті держави, які:

- оптимально реалізують національні переваги та постійно працюють над підвищенням продуктивності праці;
- ефективно використовують ресурси, які акумулюються на світових ринках товарів, послуг, інвестицій та інновацій.

Слід пам'ятати, що міжнародна конкурентоспроможність окремої країни є органічно пов'язаною з відкритістю національної економіки.

Остання має прояв в її інтернаціоналізації. Слід зазначити, що не всі країни у повній мірі спроможні використати переваги, які дає інтернаціоналізація. Саме тому відкритість незбалансованих економік підвищує їх уразливість в процесі здійснення в державі кроків до лібералізації. Даний факт підтверджений аналізом результатів реформ у зовнішньоекономічній діяльності, які відбулися у країнах трансформаційного типу, а у глобальному масштабі – нещодавньою світовою фінансовою кризою, внаслідок якої істотно погіршилась не лише економічна динаміка окремих держав, але й гео економічні конкурентні позиції цілих регіонів світу [15, с. 6-11].

Ефективною відкритістю національної економіки можна назвати лише у випадку, коли є можливість використовувати для національного розвитку зовнішні джерела і ринки, коли сформувалась здатність до протистояння несприятливим проявам міжнародної кон'юнктури, особливо в період загальносвітових (регіональних) криз. Така відкритість, стверджує світовий досвід, може бути забезпечена тільки структурно-збалансованими національними економіками, в яких нормально функціонує фінансовий сектор, наявні оптимальні пропорції виробничої і невиробничої сфер, а співвідношення державного і приватного секторів є адекватним внутрішній та міжнародній соціально-економічній структурі.

На сьогодні в економічній літературі існує велика кількість тлумачень терміну «міжнародна конкурентоспроможність підприємства», але єдиного трактування даного поняття не існує. Тому частина науковців вважає, що міжнародна конкурентоспроможність підприємств є категорією, яка визначається лише характеристиками їх товарів, деякі дослідники приймають в якості основи ступінь ефективності виробничого процесу або стратегічного планування, які супроводжують розвиток підприємств, демонструють їх спроможність впроваджувати новітні технології та боротися з конкурентами на ринках. Розглянемо найбільш популярні визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Визначення
М. Портер	порівняльна перевага по відношенню до інших фірм, здатність суб'єкта ринкових відносин бути на ринку на одному рівні з наявними там аналогічними конкуруючими суб'єктами
Т.І. Гончарук	відносна характеристика, яка відображає відмінність процесу розвитку одного виробника від конкурента як за рівнем задоволення товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності
А. Яновський	є багаторівневою категорією, оскільки передбачає оцінку всіх функціональних сфер діяльності (виробництва, кадрового потенціалу, фінансів, наукових розробок, маркетингу)
Л. Яремко	підприємства є конкурентоспроможними, якщо вони можуть на протязі більш тривалого періоду часу відстоювати переваги на ринку завдяки ефективнішій стратегії або здатності функціонувати в довгостроковому періоді на ринку й отримувати прибуток, після перерозподілу якого залишається можливість вдосконалення виробництва, підтримання якості продукції та стимулювання робітників
Г.Л. Азоев	здатність ефективно розпоряджатися власними і позичковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів є обов'язковою умовою конкурентоспроможності фірми, оскільки це результат її конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління
А. Маренич та І. Астахова	комплексна характеристика діяльності підприємств, яка базується на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності (виробничий потенціал, трудові ресурси, забезпеченість матеріалами, фінансові результати діяльності та ін.) і дозволяє визначити «сильні сторони» підприємств у конкурентній боротьбі, знайти способи досягнення переваг над конкурентами
Л.М. Калашникова	комплексне поняття, що характеризується системою і якістю управління, якістю продукції, широтою та глибиною асортименту, затребуваного суспільством або окремими його членами, стабільним фінансовим станом, здатністю до інновацій, ефективним використанням ресурсів, цілеспрямованою роботою з персоналом, рівнем системи товароруху і сервісом фірми
С.М. Клименко	здатність підприємства отримувати прибутки, достатні для відтворення простого або розширеного виробництва, мотивації праці та поліпшення властивостей продукції
Р.А. Фатхутдінов	властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку
В.Г. Шинкаренко і А.С. Бондаренко	динамічна характеристика здібності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому визначений рівень конкурентних переваг

Джерело: складено авторами за [114, с.24; 15, с. 23; 102, с.22; 103, с. 54; 1, с. 23; 62, с. 24; 48, с.16; 49, с. 34; 90, с.36; 97, с. 43].

Слід зазначити, що більшість визначено не є достатньо повними. Поза увагою багатьох авторів залишаються взаємовідносини підприємств із зовнішнім середовищем, не окреслено, за рахунок яких чинників підприємство буде одержувати конкурентні переваги на ринку. Багато дослідників виносять на першій план лише фінансову складову, або концентрують увагу лише на виробничогосподарській діяльності підприємств. Крім того, метою дослідження є визначення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, тому можна дійти висновку, що **міжнародна конкурентоспроможність підприємства** - це відносне поняття і комплексна характеристика, яка може мати різний рівень. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства буде тим вищою, чим кращими є його результати на міжнародних (глобальних) ринках. Вона є результатом ефективної господарської діяльності господарюючого суб'єкту в умовах конкурентного ринку та має вираження у спроможності здійснити задоволення споживачів краще, ніж інші підприємства на ринку або його сегменті.

1.3. Міжнародне конкурентне середовище підприємства

Кожне підприємство функціонує у взаємодії з елементами певного зовнішнього середовища. Таке середовище постійно змінюється, що визначає для підприємства необхідність постійного враховування цих змін. Це має прояв у застосуванні методів по управлінню конкурентоспроможністю підприємств. Саме тому аналіз міжнародної конкурентоспроможності підприємств необхідно починати з надання характеристики конкурентного середовища підприємства.

Розповсюдженою є думка, згідно з якою конкурентне середовище підприємства ототожнюють безпосередньо із маркетинговим середовищем. Воно складається із сукупності суб'єктів і факторів ринку, які мають вплив на відносини між виробником (продавцем) та споживачем товарів (послуг). При

цьому конкурентні відносини характеризуються певною специфікою та визначають багато маркетингових характеристик: обсяги продажів, рівень цін, умови реалізації тощо. Особливостями конкурентного оточення визначаються ступінь ринкового розвитку ринку та складність роботи на ринку. Власне через призму взаємовідносин між підприємствами мають прояв зміни, що відбуваються на ринках, тому що суперництво - це основна рушійна сила ринкових процесів.

Особливість конкурентного середовища, в якому діє підприємство, визначається типом конкурентної боротьби на окремому ринку. Для того, щоб визначити особливості доцільно порівнювати характеристики найбільш розповсюджених чотирьох моделей конкуренції (досконалої, монополістичної, олігополістичної, чистої монополії) з основними ринковими параметрами. В якості додаткових критеріїв для визначення переважної моделі конкуренції, що має реалізацію на ринку, можуть бути використані пріоритети маркетингової політики господарюючого суб'єкта. Для різних моделей конкуренції вони мають власні специфічні характеристики [3, с. 26-28].

Середовище досконалої (чистої) конкуренції. За таким типом конкуренції ринок характеризується чотирма основними ознаками:

- продукція ідентична, тому покупцям байдуже, продукцію якого виробника купувати. Покупець не має бажання платити конкретному виробнику ціну більшу, ніж конкурентам. Саме тому різниця в цінах є єдиною причиною, яка спонукає покупця надавати перевагу певному продавцю;
- в умовах конкуренції досконалого типу ні покупці, ні продавці не мають змоги можуть впливати на поточні ринкові ціни товарів. Рішення будь-якого підприємства знизити (підвищити) обсяги виробництва не занадто помітно вплине на ціну товарів;
- на ринку досконалої конкуренції ресурси є повністю мобільними. Суттєвих обмежень, щодо свободи підприємства виходити на ринок або

покинути його не існує. Ресурси спроможні легко переміщуватись з одного виду діяльності в інший. Якщо з'являються нові можливості у зайнятості та отримання заробітної плати, робітники мають змогу мігрувати з одного регіону в інший;

- досконала конкуренція характеризується досконалим знанням, а рішення приймаються в умовах визначеності. Підприємства обізнані у функціях доходів та витрат, знають ціни всіх ресурсів та знання щодо технологій, які можна використати для виробництва товарів. У той самий час споживачі мають інформацію про ціни всіх виробників (продавців). Ринкова ціна, що превалює, встановлюється шляхом взаємодії попиту і пропозиції на ринку [84, с. 184-185].

Середовище монополістичної конкуренції. Даний тип конкуренції визначає необхідність вирішувати наступні задачі у маркетинговій політиці фірми:

1. *Створення умов для реалізації ефекту економії від збільшення масштабів виробництва.* Спробу можна вважати вдалою, якщо підприємство спроможне досягти:

- технологічного прориву, який дозволить різко здешевити продукцію;
- підвищення ступеня стандартизації потреб ринку за рахунок створення нового товару, задовольняючого різноманітні уподобання споживачів і відволікаючого споживачів від здійснення індивідуальних замовлень;
- можливості придбання дрібних фірм для досягнення критичної маси, яка дає змогу подолати поріг, за яким створюється можливість реалізувати переваги масштабного виробництва;
- використання привілеїв і торгівлі фірмовими товарами для ринків збуту, які достатньо великі для того, щоб реалізувати ефект економії від масштабу.

2. *Уникнення зайвих витрат.* У випадку, якщо цінова конкуренція є інтенсивною, а прибуток постійно знаходиться під загрозою, виробництво, що базується на низьких накладних витратах, використанні

низькокваліфікованої праці, на жорсткому контролі запасів, на строгому додержанні політики виключення зайвих витрат, може дозволити підприємству зайняти кращу позицію для ведення цінової гри, а також сприяти підвищенню рентабельності вище середнього рівня по галузі.

3. *Інтеграція з ланками, яких не вистачає у технологічному ланцюгу "проектування-виробництво-реалізація" продукції.* Пряма інтеграція (у напрямку доведення товарів до їх кінцевого споживача), зворотна інтеграція (в напрямку створення умов для виробництва товарів), селективна (вибіркова) інтеграція можуть розширити вплив підприємства і бути вигідною для споживачів.

4. *Спеціалізація на конкретному типі продукту.* Якщо підприємство є зацікавленим у виробництві широкого асортименту продукції, стратегія обслуговування визначеного сегменту, заснована на спеціалізації у виробництві визначеної частини товарного асортименту, може принести значний прибуток.

5. *Спеціалізація на індивідуальних замовленнях покупців.* Підприємством може бути прийняте рішення спробувати справитися з інтенсивною монополістичною конкуренцією через спеціалізацію на обслуговуванні споживачів не чутливих до цін, зацікавлених в додатковому сервісі або в інших специфічних умовах на базі виконання індивідуальних замовлень з вираженими уподобаннями покупців.

6. *Активні дії на регіональному ринку.* Підприємство, яке діє в умовах монополістичної конкуренції, складно швидко захоплювати значну частку ринку. Воно може займатися реалізацією цієї мети на локальному (місцевому) ринку.

Середовище олігополістичної конкуренції. Особливості олігополістичного ринку окреслюють для підприємства ряд можливих напрямків конкурентної боротьби. Найчастіше реалізуються наступні з них:

1. *Агресивна реакція на зміну ціни.* При цьому головним завданням підприємства стає постійне спостереження за змінами цін конкурентів. Вони

негайно повинні бути вирівняні так, щоб перешкодити конкуренту, який знижує ціну, захопити додаткові частки ринку.

2. *Організація таємних альянсів.* Невелика кількість підприємств-конкурентів може стати на шлях створення таємних альянсів. Підприємства доходять до негласної угоди про фіксацію цін, розподіл ринків або просто обмежують конкуренцію між вибраним колом фірм. Узгодження однакової ціни дає змогу досягти максимального прибутку та уникнути зайвих витрат на проведення «цінової війни». Для споживачів результат буде таким, як у випадку, коли на ринку діє чиста монополія.

Однак організувати таємні альянси не завжди можливе з ряду причин. Такими причинами можна вважати:

- велику різницю у витратах підприємств-олігополістів, яка перешкоджає встановленню однакових цін;
- відповідну цінову реакцію з боку підприємств, що не є учасниками таємної змови;
- суттєву величину витрат на блокування входження у галузь, які унеможливають для нових конкурентів збільшення ринкових пропозицій;
- дію положень антимонопольного законодавства.

3. *Лідерство у цінах.* Такий засіб дозволяє підприємствам-олігополістам здійснювати координацію своєї цінової політики, не створюючи таємні альянси. За такого варіанту за змінами цін провідного галузевого підприємства майже автоматично змінюються ціни інших підприємств. Ціновий лідер, як правило, не реагує змінами цін на невеликі повсякденні зміни у попиту і пропозиції. Підвищення ціни відбудеться за умови суттєвих змін витрат виробництва по всій галузі внаслідок підвищення рівня цін на сировинні товари, електричну енергію, підвищення рівня оподаткування, заробітної плати тощо;

4. *Активна нецінова конкуренція.* Вона визначається неможливістю досягти поставлених результатів за допомогою цінової маніпуляції, тому що

підприємства-конкуренти можуть швидко та легко здійснити відповідні дії на зниження і підвищення ціни. Одночасно значні фінансові можливості підприємства-олігополіста дозволяють йому проводити широкомасштабну рекламну кампанію і просування товарів на ринку, що дає високі результати та дозволяє уникнути «цінових війн».

Середовище чистої монополії. Теоретичні викладки про те, що чиста монополія ні в якій формі не стискається з конкуренцією та повністю контролює ціну виготовлених товарів, в реальній дійсності є не зовсім точними. Практика показує, що фірма-монополіст змушена конкурувати за збереження привілейованого ринкового становища, впроваджуючи такі заходи:

1. *Підвищення рівня вхідних бар'єрів у галузь.* Чим вищим є прибуток підприємства-монополіста, тим сильнішою є небезпека потенційної конкуренції. У випадках, коли бар'єри входження в галузь не є нездоланими, завжди існує можливість, що до неї проникнуть нові підприємства. Підприємство-монополіст намагається створити умови, при яких вхід в бізнес, що буде заблокованим, наприклад, за допомогою юридичних нормам.

2. *Конкуренція з нововведеннями у суміжних галузях.* До таких нововведень можна віднести: оновлення асортименту товарів, появу нових технологій, скорочення життєвого циклу товару. Підприємство-монополіст повинно бути готовим до протидії нововведенням, які можуть дестабілізувати ринкову позицію, що змушує його постійно аналізувати можливості щодо підвищення якості та вдосконалення продукції, впровадження нових технологій, зниження рівня ціни та вироблення інших заходів для запобігання діям потенційних фірм-конкурентів.

3. *Протидія товарам-замінникам.* Здійснити монополізацію виробництва всіх товарів-замінників не є практично неможливим, тому підприємства-монополісти змушені вести гостру конкурентну боротьбу для, щоб захистити унікальність власних товарів та виключного права на її виробництво.

4. Для монополіста, який діє на міжнародному ринку, неминучою є конкуренція з імпортною продукцією. В умовах вільної торгівлі підприємства, які монополізують виробництво товару в масштабах однієї країни, не будуть захищеними від конкуренції та не доб'ються повного контролю над ринком. Імпорті товари завжди будуть серйозним дестабілізуючим чинником.

У цілому можна виділити шість головних чинників конкурентного середовища підприємств (рис. 1.2).

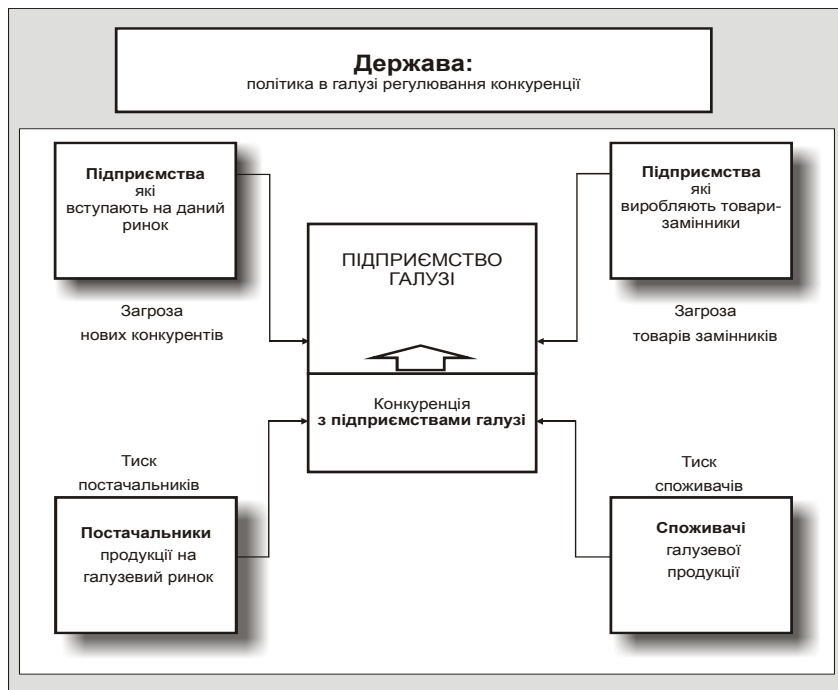


Рис. 1.2. Структура конкурентного середовища підприємства [1, с. 26-32]

На рисунку 1.2. відзначено наступні чинники:

- держава та її політика в галузі регулювання конкуренції;
- підприємства, які вступають на ринок та загострюють конкурентну боротьбу;

- споживачі продукції, які чинять тиск на підприємства галузі;
- постачальники сировини, матеріалів, комплектуючих виробів на галузевий ринок;
- виробники товарів-замінників, які займають частину галузевого ринку;
- безпосередньо підприємства виробники (продавці) продукції.

Без аналізу цих факторів, які формують систему конкурентного середовища підприємства, неможлива практична робота на ринку [1, с. 26-32].

Оцінку стану конкурентного середовища можна здійснити шляхом аналізу ключових характеристик окреслених вище чинників. Вона складається з ряду взаємопов'язаних процедур.

Характеристика державної політики у галузі регулювання конкуренції. При здійсненні оцінки державної політики, яка регулює конкуренцію, виокремлюються наступні основні компоненти:

1. *Антимонопольна політика* - визначає засоби і методи, за допомогою яких відбувається контроль і обмеження існуючих природних і державних монополій; умови визначення домінуючого положення на ринку, відповідні санкції з боку держави (включаючи примусове розкрупнення монополістів); порядок здійснення контролю за процесами злиття і поглинання, за ходом приватизаційних заходів з метою упередження появи монополій; окреслюється рівень втручання держави у зовнішню торгівлю; визначаються умови прямого контролю за цінами і зарплатою; розробляються системи заохочення створення підприємств-конкурентів; створюються процедури щодо квотування і ліцензування певної діяльності; розробляються заходи щодо стимулювання представників малого бізнесу.

2. *Фінансова політика стимулювання конкуренції* - вона включає процедури з регулювання обсягів та умов надання кредитів, визначає депозитні ставки, стосується системи оподаткування, стежить за динамікою і розмірами доходів ринкових суб'єктів, стосується норм рентабельності виробництва і реалізації товарів.

3. *Регулювання експорту та імпорту продукції* через ліцензування і квотування, реформування митної політики.

4. *Участь держави у виробництві й реалізації продукції* - здійснюється за рахунок підтримки певних часток держвласності в галузевих підприємствах, державних капіталовкладень, держзамовлень тощо.

5. *Державна стандартизація* продукції, технології, умов безпеки і екологічності виробництв, заходи з охорони навколишнього середовища.

6. *Регулювання видобутку корисних копалин*, цін на сировину, матеріали, енергію, воду, землю.

7. *Патентно-ліцензійна політика*, яка законодавчо закріплює виключні права на відкриття, винаходи, ноу-хау тощо.

8. *Соціальний захист споживачів* за допомогою законодавчо закріплених прав споживачів [82, с.45-58].

Оцінка можливості появи нових конкурентів. Поява підприємств, що є новими конкурентами, призводить до перерозподілу (зменшенню) часток ринку, які раніше належали підприємствам галузі, що призводить до загострення конкуренції, зменшення ціни і зниження ступеню рентабельності. Реальність виникнення означеної загрози має залежність від рівня «вхідного бар'єру» в галузь і реакції підприємств, що є «старичками», на появу нових фірм-конкурентів. Рівень «вхідного бар'єру» — це сукупність умов економічного, технічного і організаційного характеру для створення нового виробництва. Він визначається рядом чинників, які мають бути виділені і оцінені. Слід враховувати дію:

1. *Переважаючого типу виробництва в галузі і пов'язаного з ним рівня галузевої собівартості.* Низький рівень галузевої собівартості при великомасштабному виробництві може стати суттєвим захистом від появи нових конкурентів. Але в деяких випадках великомасштабне виробництво сприяє зниженню рівня «вхідного бар'єру»: за рахунок високого ступеня стандартизації продукції, яка перешкоджає задоволенню специфічних потреб споживачів та ін.

2. *Ступеня диференційованості товару.* Наявність великої кількості і різноманітності моделей, модифікацій однієї і тієї ж продукції означає глибоку сегментованість ринку і високу ступінь його зайнятості. Це утруднює пошук зайнятого сегменту ринку.

3. *Доступності каналів розподілу товару.* Вихід на освоєний ринок для фірми означає, що мережа оптової і роздрібної торгівлі, а також інші форми каналів розподілу продукції вже зайняті конкурентами. На практиці це примушує кооперуватися з існуючими підприємствами по збуту продукції, або створювати власні канали розподілу. Це зменшує рентабельність продаж в період становлення підприємства і полегшує задачу галузевих конкурентів щодо виживання новачків.

4. *Потребу в додаткових капіталовкладеннях.* Потреба нового виробництва у значних фінансових ресурсах на початкових етапах його діяльності веде до фінансового виснаження і обмежує можливості входження в галузь.

5. *Консерватизму системи поставок.* Нове підприємство повинне сплатити певну ціну за переорієнтацію існуючої системи поставок на себе. На практиці це означає створення сприятливих умов поставок, що збільшує собівартість і ціну кінцевої продукції.

6. *Факторів, що визначають високий рівень собівартості у підприємств, що входять у галузь і не пов'язані з масштабом виробництва.* Це можуть бути такі фактори:

- висока захищеність сучасних технологій, які використовуються у галузі, патентами, ліцензіями та іншими виключними правами;
- утруднений доступ до сировини, що використовується у процесі виробництва;
- зайнятість найбільш вигідних з точки зору ринкової кон'юнктури географічних регіонів;
- високі професійні навички і кваліфікація, які необхідні для виробництва галузевої продукції.

Визначення характеру впливу споживачів продукції на інтенсивність конкуренції. Сила впливу різних груп споживачів на інтенсивність конкуренції може бути значною при наявності таких умов:

1. Споживачі купують більшу частину продукції, яка вироблена підприємством, і за рахунок цього чинять тиск на нього під загрозою зменшення обсягів закупок.

2. Купована продукція складає значну частину бюджету споживача, що робить його більш чутливим до зміни цін, якості та інших комерційних характеристик виробів.

3. Висока ступінь стандартизації продукції обумовлює ситуацію, в якій існує великий вибір виробників одного і того ж (аналогічного) товару, тобто відсутні суттєві перешкоди для переключення споживача на іншого виробника даного товару.

4. Споживачі уявляють собою низькорентабельні виробництва або складаються з фізичних осіб, які мають невеликі доходи. Невеликий прибуток є причиною малих закупок. Вона формує високу чутливість до зміни цін, підвищує еластичність попиту і обмежує виробників у підвищенні цін.

5. Висока ступінь вертикальної інтеграції виробництва у споживача. Якщо купований споживачем товар паралельно виробляється самим споживачем (наприклад, виробництво деталей на автоскладальному підприємстві і паралельна поставка цих же виробів зі спеціалізованих заводів), останній має можливість чинити тиск на виробника під загрозою припинення закупок і переходу на самозабезпечення.

6. Купована продукція не впливає суттєво на якість кінцевої продукції, яка виробляється споживачем. У цьому випадку споживач більш чутливий до ціни і намагається не допускати її підвищення.

7. Споживач має повну інформацію про продукцію, яка виробляється в галузі. Найбільш повна інформація про вироблену в галузі продукцію

збільшує можливий вибір і за рахунок цього сприяє загостренню конкуренції в галузі.

8. Висока ступінь організації споживачів: наявність спілок споживачів, спеціальної преси, законів про права споживачів тощо. Ці та інші умови, які посилюють позицію споживача і загострюють конкуренцію на товарному ринку, не є абсолютними. Споживачі ведуть боротьбу за зміну обставин, які породжують ці умови.

Вплив постачальників продукції на інтенсивність конкуренції.
Постачальники впливають на конкурентну боротьбу в галузі, головним чином, за допомогою двох засобів - ціни і якості товарів і послуг. При цьому суттєво підвищити інтенсивність конкуренції можуть такі умови:

1. Невелика кількість постачальників, які можуть визначити політику поставок, вибирати найбільш вигідні пропозиції щодо поставок, відмовляти (в необхідних випадках) небажаним клієнтам.

2. Галузь споживає незначну частину продукції, яка виробляється постачальниками, а тому зміни цін на дану продукцію несуттєво впливає на собівартість і ціну виробів.

3. Поставлена продукція відіграє важливу роль в кінцевому виробі, який випускається споживачем. Ця обставина змінює залежність споживача від поставника.

4. Відсутність ефективних замінників виробленої і поставленої продукції зменшує можливість вибору і знижує рівень вимог до характеристик поставлених виробів.

5. Висока диференційованість продукції, яка поставляється, є наслідком високого рівня спеціалізації постачальників на випуску конкретних виробів, що ускладнює для споживача пошук інших постачальників аналогічної продукції.

6. Низький рівень вертикальної інтеграції виробництва у споживача, при якому споживач не в змозі виробляти на своїх потужностях продукцію, яка закупасться і, внаслідок, повністю залежить від поставок ззовні.

Оцінка загрози з боку товарів-замінників. Такі товари можуть бути важливим фактором, який впливає на інтенсивність конкуренції

Щодо товарів-замінників на ринку існує правило цінової привабливості: якщо ціна на один з товарів зростає, збільшується попит на інший, що є його замінником. В результаті покупці переорієнтовуються на виробників, які пропонують більш дешеву продукцію. Така загроза товарів-замінників стає більш реальною, чим більше:

- кількість ефективних замінників товару, що виробляється;
- обсяг виробництва товарів-замінників;
- різниця в цінах між виробом-оригіналом і товарами-замінниками на користь останніх.

Крім того, практика бізнесу свідчить про приклади незаконної імітації і дублювання відомих товарів і товарних знаків. Такі замінники також загострюють конкуренцію тому, що змушують основного виробника вдаватися до створення додаткових атрибутів товару, які підвищують ціну виробу і унеможливають копіювання (імітацію) характеристик товару / оригіналу з боку нелегального виробника.

Таким чином, конкуренція підприємств галузі по суті зводиться до створення сприятливих умов відносно п'яти розглянутих вище елементів конкурентного середовища які визначають рівень конкуренції.

Саме рівень активності конкурентного середовища є визначальним моментом у побудові маркетингової політики підприємства, у виборі засобів і методів ведення конкурентної боротьби.

Однією з найбільш важливих характеристик активності конкурентного середовища є ступінь протидії конкурентів у боротьбі за споживачів і нові ринкові ніші або *інтенсивність конкуренції*. Виділяють три агрегованих фактори, які визначають інтенсивність конкуренції, а саме: характер розподілу ринкових часток між конкурентами, темпи зростання ринку, його рентабельність [82, с.89.97].

Розподіл ринкових часток між підприємствами-конкурентами та інтенсивність ступеня конкуренції. Оцінку розподілу ринкових часток між підприємствами-конкурентами можна зробити за допомогою показника, який відображає концентрацію виробництва певній галузі. Даний показник дає змогу оцінити ступінь ринкової монополізації. Це величина, що зворотна до показника інтенсивності конкуренції.

При розрахунках використовують чотирьохчастковий показник концентрації (CR_4 – Concentration Ratio)

$$CR_4 = \frac{OP_1 + OP_2 + OP_3 + OP_4}{OP}, \quad (1.1)$$

де OP_i - обсяг реалізованої продукції i -го підприємства; OP – загальний обсяг реалізації продукції певного асортименту; $OP_1 = \text{MAX}(OP_i)$, для усіх $i = 1:n$; $OP_2 = \text{MAX}(OP_i / OP_1)$, для усіх $i = 1:(n - 1)$; $OP_3 = \text{MAX}(OP_i / OP_1, OP_2)$, для усіх $i = 1:(n - 2)$; $OP_4 = \text{MAX}(OP_i / OP_1, OP_2, OP_3)$, для усіх $i = 1:(n - 3)$; n – загальна кількість фірм, що реалізують максимальний обсяг товару у загальному обсязі реалізації товару на визначеному ринку.

Наприклад, у 1968-1994 рр. даний показник використовував департамент економічної політики США щоб оцінити ступінь концентрації товарного ринку. При значенні показника, що перевищувало 0,75 (тобто 75%) уряд проводив політику щодо обмеження злиттів (поглинань), щоб жорстко припинити впровадження монопольної практики. У наші часи коефіцієнт концентрації розраховують і відслідковують національні статистичні комітети США і Франції, виокремлюючи для цього 4, 8, 20, 50 та 100 найкрупніших фірм на ринку. В практиці Німеччини, Англії і Канади такий показник розраховується для 3, 6 та 10 підприємств. З середини 80-х років показник CR_4 ввійшов в економічну практику країн регіону Східної Європи (Угорщина і Польща) [101, с. 39-44].

Темпи зростання ринку та інтенсивність конкуренції. Прискорені темпи зростання ринку навіть, якщо потужності фірм-конкурентів є рівними, може призвести до усунення багатьох протиріч між підприємствами за

рахунок їх задоволення темпами розвитку. Так, високі темпи розвитку на ринках, що швидко розвиваються та забезпечують зростання попиту і пропозиції товарів, нівелюють проблеми конкурентної боротьби. Це відбувається, насамперед, через те, що зростання часток ринку для підприємств відбувається не за рахунок фірм-конкурентів, а за рахунок зростання кількості споживачів товарів або обсягів покупок, які здійснюються існуючими споживачами. Зрозуміло, що у такому випадку ситуації інтенсивність ступеня конкуренції падає.

Але прискорене зростання не буває нескінченним. Багато об'єктивних і суб'єктивних причин призводить до того, що ринку починають входити у стадію стагнації, застою або невагомого позиційного зростання, коли збільшення обсягів продажів підприємств може відбуватися, перш за все, за рахунок переманювання покупців у підприємств-конкурентів та/або погіршення позиції фірм-конкурентів. Зрозуміло, що за таких умов активність та прискорення конкурентної боротьби значно зростають. Це факт мають враховувати представники підприємств при здійсненні комплексної оцінки інтенсивності конкуренції. Головною складністю розрахунків є неоднозначність визначення граничних цифр у темпах зростання, за межами яких ступінь інтенсивності конкуренції буде мінімальною (до таких значень відноситься зона значень темпів зростання, що перевищують 100%), або наближені до максимуму (показники менші 100%). Практичні факти із бізнесу свідчать, що більшість ситуацій, які характеризують динаміку ринку конкретного продукту, можна обмежити двома граничними значеннями річних темпів зростання обсягів реалізації: 70% і 140%. Визначений діапазон розподіляє ринкові ситуації за значеннями показника інтенсивності конкуренції, що враховує темпи зростання обсягу продажів на певному ринку.

Рентабельність ринку та інтенсивність конкуренції. Ще один важливий економічний чинник, що визначає інтенсивність конкуренції - коефіцієнт рентабельності певного ринку (P_p). Він може бути розрахований

як відношення сукупного прибутку, який одержали підприємства на даному ринку (Π), до загального обсягу продажів (O_p):

$$P_p = \frac{\Pi}{O_p}. \quad (1.2)$$

де Π - сукупний прибуток, який одержаний підприємствами на даному ринку, O_p - загальний обсяг продаж.

Ринки з високим ступенем рентабельності характеризуються перевищенням попиту над пропозицією. Визначена обставина дає змогу реалізувати цілі, поставлені перед підприємствами, за допомогою відносно безконфліктних прийомів й методів, які не зачіпають економічні інтереси підприємств-конкурентів. Однак по мірі того як відбувається зменшення прибутковості бізнесу ситуація змінюється у протилежний бік. Задля зручності при проведенні порівняльного аналізу інтенсивності конкуренції на різних ринках і оцінки ринкової привабливості (виходячи із ступеня конкурентної активності) корисно оперувати узагальненою характеристикою ступеня інтенсивності конкуренції. Вона є не лише базою для порівняння, а дає можливість уточнити результати аналізу щодо окремих компонентів конкурентного середовища підприємства, крім того, так можна більш послідовно підійти до розробки аналітичних звітів [1, с. 32-45]. При аналізі рівня та інтенсивності конкуренції на світових ринках необхідно враховувати процеси регіоналізації та глобалізації. В результаті формування регіональних ринків визначаються їх географічні межі. Це може позначитися на таких чинниках, як товарний асортимент, величина транспортних витрат тощо. Глобалізація ж, навпаки, оказує сприяння розширенню географічних меж світових ринків і зменшує можливості щодо їх монополізації.

1.4. Методичні підходи до аналізу міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Визначення конкурентоспроможності підприємства багато дослідників розглядають через призму конкурентоспроможності товару, тому слід приділити увагу даному питанню. Для визначення конкурентоспроможності товару керуються таким переліком принципів:

- протилежність цілей і засобів ринкових суб'єктів;
- врахування особливостей різних ринкових сегментів;
- квазістабільність кон'юнктури ринку в період, коли здійснюються дослідження;
- переважна раціональність поведінки ринкових суб'єктів.

Якщо розглядати окреслені принципи, слід зауважити, що протилежність цілей і засобів при управлінні конкурентоспроможністю товару означає, що як економічну категорію її слід розглядати з двох аспектів. Необхідним вважається врахування інтересів обох суб'єктів ринкових відносин (як споживачів товару, так його виробників). Їх цілі є взаємопов'язаними, але протилежними: для фірм-виробників важливо мати на увазі параметри, що визначають рівень витрат, а для споживачів мають значення параметри, які впливають на споживчі якості товару. Ці відносини можна виразити за допомогою матриці протилежності цілей і засобів у процесі товарно-грошового обміну між суб'єктами ринкових відносин (табл. 1.2).

Для покупців мета здійснення купівлі товару – це є придбання його якості або здатності задовольнити конкретну потребу (квадрант 2 матриці), вартість чинників, що задовольняють визначену потребу (квадрант 4 матриці). При тому кожен споживач при здійсненні вибору певного товару, бажає досягти оптимуму у співвідношенні між рівнем споживчих властивостей і витратами на їх придбання та використання, інакше кажучи – споживач бажає отримати максимум споживацького ефекту на одиницю

здійснених ним витрат. Якщо розглядати матрицю з точки зору підприємства-виробника, то корисність товару буде визначатися за витратно-ціновими чинниками. У довгостроковій перспективі метою функціонування виробників є досягнення максимальної різниці між ціною, за якою реалізовано продукт, та власними витратами на вироблення цього продукту (квадрант 3).

Таблиця 1.2

Матриця «Протилежності цілей і засобів» при проведенні оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства

Суб'єкти	Фактори конкурентоспроможності	
	Якість	Ціна
ВИРОБНИК	1. Якість процесу виробництва продукції (засіб)	3. Витрати, пов'язані з виробництвом продукції (ціль)
СПОЖИВАЧ	2. Якість продукції (ціль)	4. Витрати, пов'язані із споживанням продукції (засіб)

Джерело: [70, с.106].

Внаслідок цього першочерговою задачею для підприємства-виробника стає формування у споживача думки щодо високого ступеня корисності даного товару. Якісний рівень виробничого процесу (квадрант 1), який виражається через виробничо-технологічні показники і втілений у якості товару, забезпечує задоволення потреб виробника і виступає засобом досягнення цілі — одержання прибутку [70, с.108].

Принцип врахування особливостей різних ринкових сегментів має в основі багату практику ринкових відносин, яка продемонструвала, що споживачі по різному демонструють реакцію на один і той самий продукт із однаковими властивостями. Кожний споживач проводить оцінку рівня конкурентоспроможності товару у відповідності із своїми уподобаннями і можливістю витратити суму грошей. Слід відмітити, що сукупний попит окремої споживачької групи концентрується, перш за все, навколо певного

рівня якості і ціни продукту. Саме тому підприємство-виробник, випускаючи товари, яким притаманні характеристики, близькі до популярних, може навіть при невеликому асортименті задовольнити попит суттєвої частки споживачів на ринку або його сегменті. Оптимальним може бути визнаний сегмент ринку, до якого відносяться 20% споживачів, що купують близько 80% продукту.

Принцип відносно квазістабільності кон'юнктури ринку розкриває той факт, що конкурентоспроможність товару є поняттям відносним. Воно прив'язане не лише до визначеного сегменту ринку, але й до певного моменту часу. Навіть якщо вартісні та якісні характеристики продукту є незмінними, його конкурентоспроможність може змінюватися у доволі широкому діапазоні протягом нетривалого періоду часу.

Для уникнення внутрішньої неузгодженості головних показників оцінки конкурентоспроможності продукту, необхідно проводити аналіз у такому періоді часу, в якому незмінні психологічні аспекти сприйняття корисності продукту з боку суб'єктів ринкових відносин, є незмінними також виробничі можливості фірм-виробників, стала купівельна спроможність споживачів, не мають змін й ринкові позиції підприємств-конкурентів тощо.

Принцип переважно раціональної поведінки ринкових суб'єктів має в основі припущення того, що поведінка кожного із суб'єктів ринкових відносин (як споживачів, так і виробників) розглядається в якості серії взаємопов'язаних раціональних дій, мета яких заздалегідь визначена.

Сутність дій в тому, що суб'єкти вибирають раціональні цілі лише у відповідності з їх природними і соціальними потребами, після чого старанно розраховують оптимальний шлях, який має призвести до задоволення визначених потреб. Кожному виробнику притаманне намагання використати всі можливі резерви для того, щоб одержати максимальну віддачу від наявних у розпорядженні ресурсів. Кожному споживачу властиво намагається отримати за свої фінансові вкладення на ринку максимум з точки зору кількості і якості продукту.

Більшу частину споживацького простору можна охарактеризувати *раціональним попитом* – це попит, який обумовлений якостями, що притаманні даному продукту. *Нераціональний попит* характеризується тим, що частина сукупного попиту буде обумовлена іншими чинниками, що не мають зв'язку з якістю продукту (психофізіологічними, соціокультурними, інстинктами, задоволеннями тощо) [59, с. 73-74].

Після того як було визначено основні принципи оцінки конкурентоспроможності товару можна перейти до безпосереднього визначення показника конкурентоспроможності товару.

Конкурентоспроможність (К) у загальному вигляді можна визначити як відношення корисного ефекту (E_k) до сумарних витрат, до яких входять витрати, на придбання та експлуатацію товару, названі ціною споживання ($\Pi_{\text{спож}}$). Виходячи із вищесказаного, умови надання переваги одному з ринкових товарів перед всіма іншими може бути виражене за допомогою формули:

$$K = \frac{E_k}{\Pi_{\text{спож}}} \max \quad (1.3)$$

де E_k – корисний ефект, $\Pi_{\text{спож}}$ сумарні витрати.

Зрозуміло, що більшим є співвідношення, тим вищим є конкурентоспроможність товару. Однак в міжнародних економічних умовах визначити, чи відповідає товар потенційного експорту даній умові, можна лише внаслідок проведення порівняльного аналізу сукупних характеристик потенційного експортного товару з товарами, що є його конкурентами, визначивши ступень задоволення конкретних потреб та ціну споживання.

Окремо слід зауважити, що оцінка конкурентоспроможності товару, який планується експортувати, включає наступні етапи (рис. 1.3).

В якості найбільш відповідальних моментів аналізу конкурентоспроможності товару виокремлюють вибір товару-зразка. Сама не цьому етапі помилка призводить до хибних результатів всієї роботи. Необхідно, щоб товар-зразок належав до тієї ж товарної групи, що й товар,

який аналізується. Зразок повинен бути самим показовим для обраного ринку, товаром, що зміг завоювати найбільшу кількість переваг у споживачів.

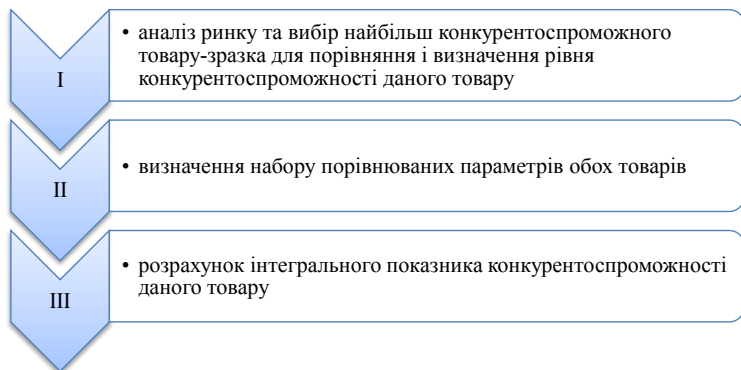


Рис. 1.3. Етапи оцінки конкурентоспроможності товару, який планується експортувати

Джерело: складено за [59, с. 73-74]

Для об'єктивної оцінки конкурентоспроможності товару виокремлюють перелік його порівняльних параметрів. Деякі з них дають характеристику споживчим властивостям. Також слід розрізняти «жорсткі» і «м'які» споживацькі параметри, які комбінують корисний ефект продукту (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Споживчі властивості товару

Джерело: складено за [59, с. 75]

Після того як визначено набір споживчих параметрів, встановлюють їх ієрархічну послідовність, висуваючи на перший план такі, що мають найбільшу значимість для споживачів (покупців).

Це служить основою для подальшої розробки інтегрального показника конкурентоспроможності товару, розрахунок якого обов'язків для потенційно експортних товарів. Крім того слід порівняти його з параметрами існуючих товарів-еталонів, які найбільш повно відображають потреби споживачів.

Головне джерело інформації про характер вимог споживачів - ринкові дослідження, які можуть бути як польовими, так і кабінетними, а інформація, отримана в процесі аналізу, - прямою (одержаною в результаті збирання відповідних фактів) та непрямою (відомості про розміри збуту і частки ринку найбільш конкурентоспроможних товарів-аналогів). Для оцінки співвідношення параметрів конкретних виробів і параметрів товару-зразка необхідно визначити їх у кількісному вираженні. Кожний з «жорстких» параметрів має певну величину, вимірювану в одиницях (кіловати, метри тощо). Ступінь задоволеності має вираз у формі процентного відношення

фактичної величини окремого товарного параметру до величини, за якої потреба споживача буде задоволена на 100%.

Параметричні індекси можна визначати і для «м'яких» параметрів, які не так просто кількісно характеризувати. Тут має бути використані органоліптичні методи - це суб'єктивне сприйняття людиною певних властивостей об'єкту і вираження отриманих результатів за допомогою цифрової форми.

При виході з новим товаром на міжнародний ринок слід добиватися того, щоб інтегральний показник відносної конкурентоспроможності (К) виробу у відношенні до зразка був більше 1, тобто $K > 1$ [83, с. 121-126]. Конкурентоспроможність товару має органічний зв'язок з його споживчою цінністю, яка виявляється у порівнянні з товарами фірм-конкурентів. На практиці звичайно виокремлюють три головні напрямки для проведення оцінки конкурентних властивостей товару:

- технічну досконалість;
- цінову привабливість;
- умови реалізації товару та його постачання.

Технічна досконалість товару може бути виміряна за допомогою оцінки його технічних показників відносно до товару-зразка. Технічний рівень зазвичай оцінюється за набором таких параметрів:

- призначення;
- надійність;
- технологічність;
- транспортабельність;
- ергономічність;
- безпека;
- стандартизація та уніфікація;
- естетика вигляду тощо.

Цінову привабливість можна виміряти через співставлення фактурних цін товарів і цін споживання. Цінову привабливість можна уточнити шляхом порівняння показників якості товару, його упаковки, маркування, умов після продажного обслуговування тощо.

Співставлення умов реалізації і постачання товару відбувається з урахуванням умов авансових платежів, знижок, умов платежу і постачання, строків поставок, гарантійних зобов'язань тощо. Все перелічене із властивостей товару складає комерційну характеристику товарів-конкурентів [14, с.77-79].

Після того як визначено конкурентоспроможність товару, визначають **конкурентоспроможність підприємства**, що можна зробити за формулою [12, с.66-67]:

$$KC_{\phi} = KC_v P_m \quad (1.4)$$

де KC_v — конкурентоспроможність виробу, P_m — рівень управління маркетингом, який визначається швидкістю реагування на зміни попиту і виходу на ринок з новим товаром (порівняно з конкурентами).

Підприємства, що поставили на мету вихід на зовнішні ринки, мають визначити показники і чинники своєї міжнародної конкурентоспроможності. Для виходу на світовий ринок фірма, перш за все повинна досягти певного рівня ефективності функціонування. Це може вимірятись за допомогою показників якості товару, величини прибутку та рівня рентабельності.

Останні десятиліття характеризуються тим, що для підвищення конкурентоспроможності підприємства і товару на підприємствах запроваджується система якості із наступним проходженням процедури її сертифікації. Система якості є сукупністю організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, які необхідні для загального управління якістю на підприємстві. Серед найбільш відомих слід назвати японську модель управління якістю товару, суть якої в тому, що відповідальність за забезпечення якості товарів переноситься на найнижчі ланки виробничого процесу. Головною метою, що ставиться на підприємстві є не виправлення

допущеного браку, а його попередження на ранніх стадіях виробництва. Це супроводжується створенням «гуртків якості», які включають робітників та майстрів, а епізодично залучаються навіть керівники самого високого рангу.

Едвардом Демінгом розроблено Концепція Загального Управління Якістю, обґрунтовану на «Чотирнадцяти принципах» управління якістю:

1. Постійне вдосконалення товарів та послуг з метою підвищення їх конкурентоспроможності;
2. Відмова від низької якості в усьому;
3. Усунення необхідності контролю за основною масою продукції через забезпечення якості продукту вже безпосередньо на місці виробництва;
4. Зменшення кількості поставників і встановлення довгострокових партнерських відносин на основі вірності і довіри;
5. остійне вдосконалення системи виробництва і обслуговування;
6. Організація безперервного навчання. (система глибокого знання);
7. Запровадження сучасних методів керівництва з перенесенням акценту від контролю кількісних показників до якісних;
8. Створення на підприємстві атмосфери відкритості і довіри;
9. Усунення бар'єрів між підрозділами підприємства, поділу роботи на «свою» і «чужу». Персонал, який займається пошуком, проектуванням, виробництвом та продажем повинен працювати як єдина команда;
10. Відмова від лозунгів, транспарантів та настанов для робітників;
11. Розробка ефективних мотивацій до праці, які дозволяють робітникам отримувати задоволення від професійної майстерності;
12. Підтримання у співробітниках почуття професійної гордості;
13. Запровадження на підприємстві енергійної програми з навчання і самовдосконалення;
14. Прийняття будь якої роботи та ідеї, корисних для конструктивних перетворень [14, с.32-37].

Для підприємств, що мають намір вийти зі своїми товарами на зовнішній ринок, система якості – це не лише засіб на шляху до отримання

необхідних сертифікатів, яких потребують зовнішні покупці. Формальне впровадження системи якості і отримання на неї та товар сертифікату часто є одним з необхідних, але аж ніяк не достатніх чинників забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Багато років досвіду ще наприкінці XX століття свідчить про те, що підприємства, які зосереджені на забезпеченості лише рентабельності або підвищення річного прибутку, страждають короткозорістю. Типовою є ситуація, коли при наявності прибутків фірма не є платоспроможною, тобто не в змозі погасити поточні зобов'язання, і, навпаки, збиткові на першій погляд, фірми акуратно розраховуються із постачальниками, робітниками, фіскальними органами і кредиторами. Саме тому лише факт одержання прибутку не може виступати в якості головного критерію успішності функціонування фірми.

Базуючись на світовій економічній практиці можна сказати, що критерій ефективності підприємства – це постійне зростання добробуту його власників (до них відносяться акціонери, власники частки або паю). Іншими словами – справа полягає у досягненні зростання вартості бізнесу. Воно може бути визначеним в якості різниці між вартістю капіталу, внесеного акціонером при створенні фірми, і вартістю цієї ж частки за випадку її потенціального продажу.

Показник ринкової вартості підприємства виказує реакцію на будь-які ситуаційні зміни. Зниження показнику рентабельності товарного випуску, погіршення ступеня платоспроможності фірми, збільшення ступеня інвестиційного ризику, втрата конкурентних переваг викликають зменшення ринкової вартості компанії. Багато зарубіжних компаній ставлять ринкову вартість бізнесу як самий важливий об'єкт управління, а будь-які ключові управлінські рішення приймаються з метою її збільшення.

Перед кожним підприємством по мірі його розвитку виникають певні проблеми і завдання, вирішення яких повинно здійснюватись шляхом застосування різних методик і технологій управління. Аналіз таких завдань

дає можливість для виявлення ключових характеристик або показників конкурентоспроможності, що відбивають стан розвитку компанії.

Першим завданням, яке виникає у підприємства, що функціонує в ринкових умовах є найпростіше виживання, тобто, з економічної точки зору - здатність сплачувати свої рахунки або забезпечити власну платоспроможність. Воно може бути вирішено шляхом прийняття екстрених заходів з продажу вже вироблених товарів, проведенням певних маркетингових заходів (аналіз ринку, асортиментної політики, цінової політики, методів, що використовуються при просуванні товару).

По досягненню платоспроможності підприємства перед ним виникає ще одна буденна задача - досягнення прибутковості від впровадження своєї діяльності. Тут вже потрібно доповнити власно маркетингові заходи економічними (здійснювати регулярний аналіз витрат на виробництво, проаналізувати собівартість і ціноутворення) та організаційно-технологічними заходами (здійснити аналіз ефективності виробництва, оцінити ступінь технологічності тощо).

По вирішенню поточних задач потрібно приступити до задач другого рівня. Даний етап ставить на перше місце ключову характеристику у вигляді стратегічного управління, для вирішення якої мають бути розроблені стратегічні концепції для підприємства в цілому і кожному підрозділу окремо.

Наступна важлива задача для менеджменту фірми - це структурування і відповідна для цієї системи характеристика у вигляді адаптивності системи управління. Вищесказане означає, що система управління має сприяти реалізації стратегічної концепції підприємства.

Ще однією актуальною проблемою для підприємств є забезпечення прозорості у сфері фінансів та управління. Ця характеристика передбачає наявність фінансової структури на підприємстві (розподіл так званих центрів фінансової звітності та центрів відповідальності), фінансової політики, яка відповідає міжнародним принципам та стандартам бухгалтерського обліку.

Забезпечення фінансової та управлінської прозорості також досягається шляхом своєчасного та коректного використання таких інструментів, як: фінансовий аналіз, фінансове планування, антикризовий менеджмент, страхування тощо.

Наш час - час нових технологій виробництва та управління, підвищення ступеня інтернаціоналізації конкуренції та глобалізації світової економіки, швидка зміна навколишнього середовища, широке використання систематичного підходу до управління, який ставить перед підприємствами нові проблеми. У процесі зростання підприємство стикається з певними «проблемами зростання». Симптомами цього рівня проблем можуть бути: ускладнення інформації, матеріальних та інших потоків на підприємстві, погіршення фінансового стану, зниження загальної організації тощо. Існує проблема, а з нею і наступна характеристика стану підприємства - керованість бізнесу. Для вирішення названої проблеми необхідно запроваджувати сучасні технології. Також постає необхідність провести узгодження і організувати інтегровану взаємодію багатьох фінансових та управлінських методик. Крупні підприємства у такому випадку створюють бібліотеку або сховище найоптимальніших управлінських рішень, експертних систем, засобів щодо підтримки прийняття управлінських рішень. Таке сховище, база даних, мають забезпечити додаткові конкурентні переваги і сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності фірми. Ще одним завданням є забезпечити інвестиційну привабливість підприємства, що дозволяє йому збільшити ступінь капіталізації і, як наслідок, підвищувати вартість капіталу, вкладеного власниками. В результаті аналізу цих характеристик можна визначити основні принципи концепції забезпечення конкурентоспроможності підприємства (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Основні принципи концепції забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Конкурентоспроможність продукції Оперативний рівень	Загальний стан підприємства Тактичний рівень	Інвестиційна привабливість Стратегічний рівень
Критерій: показник КС продукції	Критерій: комплексний показник стану підприємства	Критерій: зростання вартості підприємства
Методи оцінки: • Евристичний (експертний) метод • Кваліметричний (кількісна оцінка якості) метод • Комплексний (інтегральний) метод	Методи оцінки: • Методики комплексних оцінок фінансово-господарської діяльності підприємства	Підходи до оцінки: • Порівняльний • Затратний • Доходний • Опціональний

Джерело: [14, с.32-37].

Завдання забезпечити міжнародну конкурентоспроможність підприємства включає забезпечення міжнародної конкурентоспроможності товару і самої конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку, тому важливо мати на увазі наступне:

1. Слід виділяти різні критерії міжнародної конкурентоспроможності підприємства в залежності від горизонту планування і управління на підприємстві.
2. Основним показником міжнародної конкурентоспроможності підприємства на оперативному рівні є інтегральний показник конкурентоспроможності продукції.
3. На тактичному рівні конкурентоспроможність підприємства забезпечується загальним фінансово-господарським станом і характеризується комплексним показником його стану.
4. На стратегічному рівні конкурентоспроможність підприємства характеризується інвестиційною привабливістю (зростання вартості бізнесу).
5. Конкурентоспроможність продукції є важливим показником конкурентоспроможності підприємства тому, що виробництво і збут

конкурентоспроможної продукції забезпечують наявність грошового потоку.

За існуючими методиками комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства дозволяють характеризувати конкурентоспроможність підприємства на тактичному рівні. Але, як відмічають дослідники, не існує єдиних стандартів оцінки і єдиної методики. На Заході немало підприємств користуються власними методиками оцінки.

У методології вартісного підходу до забезпечення конкурентоспроможності важливу роль відіграє власне оцінка вартості підприємства (бізнесу). Як в теорії так і на практиці існує три підходи до оцінювання бізнесу:

- дохідний;
- порівняльний ринковий);
- затратний (на основі активів).

У зарубіжній практиці поширений ще один підхід, який заснований на оцінці майнових (реальних) опціонів. Вважається, що найбільш адекватним підходом до оцінки вартості бізнесу є дохідний. Цей підхід заснований на допущенні про те, що вартість підприємства може бути визначена як сума доходів, які воно приносить своєму власнику. Таким чином, головною задачею і результатом функціонування системи забезпечення конкурентоспроможності повинно бути збільшення вартості підприємства [58, с. 60-62].

Вирішальними чинниками високої конкурентоспроможності підприємства є такі:

- переваги її товару над товарами конкурентів;
- нижчі витрати і, відповідно, ціни;
- переваги над конкурентами щодо рівня управління маркетингом-швидкість реагування на зміни попиту, виходу на ринок і доставки споживачеві.

Усі ці чинники в сукупності визначають лідируючу конкурентну позицію фірми серед конкурентів у просторі ємності ринку.

Таким чином, конкуренція, у тому числі і міжнародна, є найважливішим регулятором ринку. Однак вона діє стихійно і має суперечливий характер. З одного боку, вона сприяє зростанню виробництва, підвищенню якості продукції і найбільш повному задоволенню потреб споживачів; але, з іншого боку, вона може призвести до порушення стабільності суспільного виробництва, що виявляється у надвиробництві товарів або у нестачі їх. Бажаючи вижити у конкурентній боротьбі виробники об'єднуються у великі монополії, що шкодить розвитку здорової конкуренції та веде до застою виробництва. Усе це породжує негативні соціальні наслідки: безробіття, різке диференціювання доходів населення.

Кожне підприємство, яке виходить на ринок з власною продукцією, намагається досягти переваги над іншими підприємствами. Можливості підприємства у досягненні такої переваги визначаються таким поняттям як конкурентоспроможність. Міжнародна конкурентоспроможність проявляється у досягненні фірмою конкурентних переваг у міжнародному суперництві, що визначається такими основними принципами, до яких відносяться: конкурентна перевага впливає в основі своїй з поліпшувань, нововведень та перемін, конкурентна перевага стосується всієї системи створення цінностей, конкурентна перевага підтримується тільки завдяки безперервним поліпшенням, підтримка переваги вимагає вдосконалення її джерел, переваги більш низького порядку є, як правило, статичними і пасивними, підтримання переваг вимагає глобального підходу до стратегії.

Можна виділити 6 основних факторів конкурентного середовища підприємства, без аналізу яких неможлива практична робота на ринку. До таких факторів відносяться: держава та її політика в галузі регулювання конкуренції; підприємства, які вступають на ринок і які загострюють конкурентну боротьбу; споживачі продукції, які чинять тиск на підприємства галузі; постачальники сировини, матеріалів, комплектуючих виробів на

галузевий ринок; виробники товарів-замінників, які займають частину галузевого ринку; безпосередньо підприємства виробники (продавці) продукції.

При оцінці державної політики, яка регулює конкуренцію, виділяються такі її основні елементи як: антимонопольна політика, фінансова політика стимулювання конкуренції, регулювання експорту та імпорту продукції на основі ліцензування і квотування, зміни митної політики, участь держави у виробництві й реалізації продукції за рахунок підтримання певних часток державної власності в галузевих підприємствах, державних капітальних вкладень, державних замовлень, державна стандартизація продукції, технологій, умов безпеки і екологічності виробництва, охорона навколишнього середовища, регулювання видобутку корисних копалин, цін на сировину, матеріали, енергію, воду, землю, патентно-ліцензійна політика, захист споживачів.

Вирішальними чинниками високої конкурентоспроможності підприємства є: переваги його товару над товарами конкурентів; нижчі витрати і ціни; переваги над конкурентами щодо рівня управління маркетингом. Ці чинники в сукупності визначають лідируючу конкурентну позицію фірми серед конкурентів у просторі ємності ринку.

У методології вартісного підходу до забезпечення конкурентоспроможності важливу роль відіграє власне оцінка вартості підприємства. Вважається, що найбільш адекватним підходом до оцінки вартості бізнесу є дохідний. Таким чином, головною задачею і результатом функціонування системи забезпечення конкурентоспроможності повинно бути збільшення вартості підприємства.

РОЗДІЛ 2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

2.1. Теоретичні підходи до трактування поняття «регіон» з позицій міжнародного конкурування

Світові глобалізаційні процеси, які притаманні сучасному етапу розвитку світового господарства, обумовлюють формування загальнопланетарного інформаційного, валютно-фінансового, торговельного, інфраструктурного простору, що супроводжується ускладненням взаємозв'язків та взаємозалежності між державами. Дані процеси значно розширюють коло учасників конкурентних відносин, перетворюючи окремі території – регіони, міста, локальні утворення – на стратегічних гравців світового ринку. У процесах глобальної конкуренції зміцнюють свої позиції окремі регіони певних держав, які в результаті володіння потужною ресурсною базою та ефективною системою управління локальною економікою представляють власні країни вже на міжнародному рівні і фактично проводять самостійну політику [9, с. 29-33].

Дедалі частіше регіони аналізуються як самостійні учасники конкурентних відносин. Так, експерти Міжнародного економічного форуму у своїх дослідженнях конкурентоспроможності країн світу поряд із країнами оцінюють конкурентоспроможність окремих регіонів цих країн, причому дуже часто регіони посідають у рейтингу кращі позиції, ніж країна у цілому.

Підвищення ролі регіону в умовах глобалізації було темою 5-го Міжнародного Конгресу регіональної наукової асоціації «Регіональна наука в процесі безмежної глобалізації світової економіки – підготовка до XXI століття», яка відбулася в травні 1996 року в Токіо.

Сучасні кризові явища в світовій економіці засвідчили загострення протиріч глобалізаційних процесів. Безумовно, глобалізація, з одного боку, сприяє економічному зростанню і процвітанню національних економік, але, в

той же час, призводить до посилення соціально-економічної нерівності між країнами та народами, а також посилює взаємозалежність національних економік. Суспільство, в якому глобальна економіка підпорядкована ідеї максимізації прибутків обмеженого числа глобальних акторів, є приреченим.

Сьогодні можна констатувати перехід людства у нову «пост глобальну» фазу розвитку, гаслом якої є: «Мислити глобально, але діяти локально» [113]. Ефективне використання регіональної специфіки, яка виражається в унікальних природно-кліматичних, історичних, культурних, економічних особливостях певного регіону, стає визначальним чинником мінімізації негативних наслідків інтеграції у глобальну економіку. Феномен співвідношення глобального і локального в сучасній науковій літературі отримав назву «глокалізація», яке означає глобальну локалізацію, тобто пристосування глобальних цілей і перспектив до місцевих умов [96, с. 90-99].

Найяскравіше дані тенденції простежуються в рамках Європейського Союзу (ЄС), де пріоритетна роль регіону у забезпеченні національної конкурентоспроможності відображена у гаслі «Європа регіонів». Регіони ЄС прагнуть до більшої участі в інтеграційних процесах, прагнуть самостійно визначати свою власну долю. В останні роки утворено багато організацій, покликаних представляти інтереси європейських регіонів у Брюсселі: Комісія регіонів, Зібрання регіонів Європи, Рада регіонів і громад Європи тощо. Підвищений інтерес до «Європи регіонів» обумовлений, в першу чергу, необхідністю подолання соціально-економічних диспропорцій в рамках ЄС, а також побоюванням майбутньої одноманітності ЄС [25, с. 10-12].

В Сполучених Штатах Америки також набули розвитку ініціативи сприяння місцевому економічному розвитку. Серед керівництва США є розуміння того, що ефективність промислової політики, яку проводить національний уряд, залежить від того, наскільки вона є узгодженою із дієвими регіональними/місцевими стратегіями. Державна промислова політика має бути націлена на впровадження на місцях програм розвитку економіки із державною підтримкою регіонам, щоб ті розгорнули у себе таку

економічну діяльність, яка дасть їм змогу максимально використати свої конкурентні переваги [6, с. 60-67].

В Україні ж тільки приходять до розуміння ключової ролі регіону у забезпеченні національної конкурентоспроможності, формування регіону як самостійного учасника конкурентних відносин на національному та світовому рівнях в країні знаходиться на початковому етапі. Основні перешкоди у формуванні регіону як самостійного учасника конкурентних відносин полягають у неоднозначності українського законодавства в цій сфері, обмеженості регіонів у проведенні самостійної економічної політики, а також у необхідності ламати в суспільстві усталені стереотипи централізованої планової економіки.

Відповідно до законодавства України, а саме Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», регіон – це територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя. Повноваженнями регіону як учасника конкурентних відносин наділяють серед інших такі Закони України як "Про місцеве самоврядування", "Про місцеві державні адміністрації", "Про транскордонне співробітництво", «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Визначень поняття «регіон» в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців багато, проте вони суттєво відрізняються один від одного. Їх можна згрупувати за двома основними підходами (табл. 2.1):

1) територіально-географічний підхід: розглядає регіон як територію із характеристиками, обумовленими територіальною спільністю;

2) соціо-економічний підхід: розглядає регіон як соціальну конструкцію із набором спільних рис, де територія лише одна з них. Тракткування регіону як соціальної конструкції дозволяє розглядати регіон під іншим кутом зору – як активного суб'єкта господарювання [54, с. 34-37].

Таблиця 2.1

Визначення поняття «регіон» в різних наукових дослідженнях

Автор	Визначення поняття «регіон»
територіально-географічний підхід	
Ізард У.	Регіон - це географічно та адміністративно виділена територіальна одиниця в залежності від його виробничої специфіки, культури й історичних традицій
Леонтьєв В.	Регіон - адміністративно-територіальна одиниця держави, виділена за функціональною ознакою
Дергачов В.О.	Регіон — особливий вид території, який характеризується специфічними критеріями виокремлення його кордону
Некрасов М.М.	Регіон - велика частина територій країни з відносно однорідними природними умовами, характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів із наявною і перспективною соціальною інфраструктурою
Соціо-економічний підхід	
Герасимчук З.В., Вахович І.М.	Регіон - відносно цілісна відтворювальна соціо-еколого-економічна система господарської території, самостійна в адміністративно-правовому відношенні, яка є складовою частиною країни, виділяється своїм економіко-географічним положенням, комплексом природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, спеціалізацією і структурою господарства, спільністю екологічних проблем, а також високим рівнем внутрішніх соціально-економічних зв'язків
Поповкін В.А.	Регіон – представляє собою цілісність природного середовища, матеріального, середовища, створеного людиною, і соціуму. Тобто регіони — це "специфічні триєдності".
Гранберг О.Г.	Регіон - підсистема інформаційного суспільства, безпосередній учасник інтернаціоналізації та глобалізації економіки
Перський Ю.К., Калужнова Н.Я.	Регіон – економічний агент, суб'єкт конкурентної взаємодії, який може вести самостійну економічну політику, застосовувати ряд економічних інструментів для покращення своїх конкурентних позицій, виходити на світовий ринок в якості учасника світових конкурентних процесів

Джерело: складено автором за [54, с. 31-49]

Еволюція теорій регіону відображає підвищення ролі нематеріальних цілей та факторів економічного розвитку, що все в більшій мірі відповідає моделі сталого (соціо-еколого-економічного) розвитку [95, с. 4-7].

Серед сучасних теорій, в яких регіон розглядається як багатофункціональна та багатоаспектна система, найбільшого розповсюдження отримали чотири парадигми регіону: «регіон як квазікорпорація», «регіон як квазідержава», «регіон як ринок», «регіон-соціум».

Парадигма «регіон як квазікорпорація» розглядає регіон як потужний суб'єкт власності (регіональної та муніципальної) та економічної діяльності. В цій якості регіони стають учасниками конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг, капіталу. Регіон як економічний суб'єкт взаємодіє із національними та транснаціональними корпораціями, діяльність яких здійснює потужний вплив на економічне становище регіону. В не меншій мірі, ніж сучасні корпорації, регіони мають значний ресурсний потенціал для саморозвитку.

Парадигма «регіон як квазідержава» розглядає регіон як відособлену підсистему держави та національної економіки. Процеси децентралізації влади призводять до того, що в багатьох країнах регіони акумулюють все більше функцій та фінансових ресурсів, які раніше належали «центру». Практичне втілення даної парадигми має й певні ускладнення, головним серед яких є зменшення впливу центрального уряду та наднаціональних структур, що, природно, може призвести до дезінтеграції держави.

Парадигма «регіон як ринок» відводить ключове місце бізнес-середовищу регіону, особливостям регіональних ринків (товарів та послуг, праці, кредитно-фінансових ресурсів, цінних паперів, інформації, знань тощо).

Парадигма «регіон як соціум» є досить популярною в наш час, так як висуває на перший план відтворення людського капіталу та розвиток соціальних сфер життя (освіти, охорони здоров'я, культури, навколишнього середовища тощо). Даний підхід, окрім економічного, включає культурні, освітні, медичні, соціально-психологічні, політичні та інші аспекти життя регіонального соціуму [61, с. 26-27].

В умовах посилення процесів глобалізації існуючі парадигми зазнають певних змін. На думку науковців О.Г. Білоруса та Д.Г. Лук'яненка [61, с. 29-30] стан, в якому перебуває сучасна світова спільнота характеризується мультипарадигмальним характером, який може, спираючись на

інтерпарадигмальний ефект, призвести до базового суспільного концепту ноосфери, що зв'язує різні парадигми.

Запропонована науковцями Перським Ю.К. та Каложновою Н.Я. [54, с. 16-17] парадигма регіону, відповідно до якої регіон розглядається як економічний агент та суб'єкт конкурентної взаємодії, має інтерпарадигмальний характер, так як поєднує в собі такі існуючі парадигми, як «регіон як квазідержавна» – можливість ведення самостійної економічної політики, «регіон як квазікорпорація» – регіон як економічний агент та суб'єкт конкурентної взаємодії, «регіон як ринок» – застосування регіоном інструментів для покращення своїх конкурентних позицій, які доповнені важливим аспектом – самостійною зовнішньоекономічною діяльністю регіону.

Ми поділяємо думку про те, що сучасна мультипарадигмальна теорія розвитку регіону в сучасному глобалізованому світі повинна мати не тільки соціально-економічні, але й еколого-соціальні орієнтири розвитку регіону. Про невідкладність такої зміни орієнтирів світового розвитку свідчить задекларована у 1992 році на конференції ООН в Ріо-де-Жанейро концепція сталого розвитку регіону. Головними системними цілями сталого розвитку є економічна ефективність, економічна справедливість та екологічна цілісність.

Суспільство зі сталим розвитком вважають ноосферою, суттєвими складовими якої є:

1) економічна – діяльність бізнесу передбачає не лише виробничу ефективність, але й соціокультурну спрямованість;

2) соціальна – відносини в процесі виробництва базуються на поєднанні ринкової системи господарювання із державними соціальними механізмами управління, з однієї сторони, і високою соціальною відповідальністю бізнесу – з іншої;

3) екологічна – прийняття рішення в будь-якій сфері діяльності передбачає врахування як актуальних, так і потенційних наслідків в системі „людина-біосфера”;

4) культурологічна – передбачає необхідність зміни традиційних стереотипів буття як на індивідуальному, так і на суспільному рівні;

5) футурологічна – передбачає підвищення ефективності прийняття будь-яких рішень при поєднанні коротко-, середньо- та довгострокових прогнозів [18, с. 49].

Гурієва Л. у своєму дослідженні [18, с. 46-57] сформулювала наступні загальні положення стратегії сталого розвитку регіону:

1) сталий розвиток скоріше пов’язаний із поступальним прогресом на вищих етапах регіонального розвитку, ніж із подоланням соціально-економічної депресії регіональної системи;

2) підвищення сталості територіальної системи означає підвищення ступеню активного подолання нею несприятливих, в тому числі випадкових, варіацій факторів зовнішнього середовища;

3) найвищою формою сталості організації регіональної системи є така, при якій система здатна стало розвиватись, саморегулюватись, самоуправлятись, самовдосконалюватись, максимально використовуючи внутрішні та зовнішні ресурси.

Визначення сталого розвитку як головної стратегічної цілі розвитку регіону при системному підході передбачає побудову сталого суспільства в глобальному масштабі. Саме тому перехід до сталого регіонального розвитку передбачає посилення інтеграційних процесів, вихід економічних відносин регіону як за межу своїх географічних кордонів, так і за межі держави [18, с. 50-56]. Тобто, досягнення сталого розвитку для регіону можливе лише за умови системної інтеграції у світове господарство.

2.2. Конкурентоспроможність регіону в умовах сучасних глобалізаційних процесів

Одним із наслідків глобалізації кінця XX-початку XXI століття стало включення національного регіону до конкурентних процесів як самостійного учасника. Проте, слід зазначити, що на сьогодні немає єдиного, загальновизнаного наукового підходу до визначення поняття «конкурентоспроможність регіону».

Перш за все, необхідно розділяти два підходи до визначення конкурентоспроможності регіону, котрі часто змішуються: регіон як середовище, яке обумовлює конкурентоспроможність підприємств, що здійснюють свою діяльність в даному регіоні; та регіон як самостійний суб'єкт конкуренції.

Прихильники першого підходу, розглядають регіон виключно як територію із притаманними їй характеристиками, які здійснюють вплив на конкурентоспроможність фірми. Дуже часто сучасні науковці, які дотримуються даного підходу, спираються у своїх дослідженнях на праці М. Портера, зокрема на його роботу «Конкуренція», в якій М. Портер розглядає бізнес середовище регіону як важливий фактор конкурентоспроможності фірми, в якості інструменту аналізу якого запропонував модель «Даймонд» [75, с. 205-254]. Дана модель включає чотири ключові фактори: факторні умови (наприклад, інфраструктура, знання, робоча сила тощо), умови попиту (вимогливість місцевих споживачів, виробничі та споживчі правила), конкурентна стратегія (структура податків, конкурентнє законодавство, стратегії окремих компаній), присутність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих галузей. Дана сукупність інтегрується в поняття «промисловий кластер», який забезпечує синергетичний ефект від взаємодії та формує конкурентоспроможність фірми.

В даному дослідженні ми дотримуємось другого підходу, який розглядає регіон як самостійного учасника конкурентних відносин. Саме з

таких позицій регіон досліджено в працях науковців Р. Камані, Ю.К. Перського, Н.Я. Калюжної та ін. Перський Ю.К. та Калюжна Н.Я. дають наступне визначення: «конкурентоспроможність регіону означає спроможність регіону виявляти, створювати, використовувати та утримувати конкурентні переваги у порівнянні із іншими регіонами» [54, с. 24-37].

В країнах з перехідною економікою, на відміну від промислово розвинутих країн, при дослідженні конкурентоспроможності регіону виокремлюють національну та міжнародну конкурентоспроможність. Національна конкурентоспроможність є необхідною, проте недостатньою, передумовою конкурентоспроможності регіону на світовому ринку. В той же час, задля забезпечення сталого розвитку, регіон має зайняти свою нішу у світогосподарській системі, передумовою чого є підвищення його міжнародної конкурентоспроможності. Дуже ґрунтовно питання міжнародної конкурентоспроможності національного регіону розглянуто в працях Брикової І.В. [9, с. 24-37], де вона дає наступне визначення міжнародної конкурентоспроможності регіону: «міжнародна конкурентоспроможність національного регіону – це його здатність в умовах глобальної конкуренції на основі ефективного використання наявних традиційних і створення унікальних ресурсів локального розвитку стимулювати підвищення продуктивності виробництва та рівня життя місцевого населення і, відповідно, забезпечувати високий конкурентний статус у гео економічному просторі в довгостроковій перспективі».

В даній роботі ми виходимо з тих позицій, що регіони в рамках держави не повинні конкурувати один з одним, так як конкуренція між регіонами однієї держави є деструктивним явищем. Звертаючись до парадигми регіону як квазікорпорації, державу можна уявити як квазікорпорацію, філіалами якої виступають регіони, кожен з яких працює задля досягнення спільної мети – побудови сильної конкурентоспроможної держави, і конкуренція серед регіонів-філіалів є недопустимою. Адже кожен з регіонів має свій набір конкурентних переваг, які обумовлюють його

унікальність, що дозволяє зайняти кожному з регіонів однієї держави свою нішу на світовому ринку. Назаров М.І. зазначає: «Для кожного регіону характерна певна сукупність конкурентних переваг, яка визначається сукупністю галузей та кластерів, спеціалізацією та рівнем розвитку економіки, напрямками та структурою міжрегіональних та міжнародних економічних взаємодій» [9, с. 24-37].

Передумовою успішної участі регіону у конкурентній боротьбі є наявність у нього конкурентних переваг, тобто факторів, які створюють певну перевагу над конкурентами. Відповідно до теорії конкурентних переваг, одним із засновників якої є професор М. Портер, будь-яка країна або регіон із приблизно однаковим рівнем економічного розвитку має певний, як правило, властивий тільки їм набір конкурентних переваг: більш високий рівень продуктивності праці, кваліфікація виробничого, технічного, комерційного персоналу, якість і технічний рівень продукції, що виготовляється, управлінська майстерність, стратегічне мислення на різних рівнях управління [75, с. 181].

Відповідно до теорії М.Портера, розвиток конкурентоспроможності регіону, як і країни в цілому, здійснюється за чотирма стадіями (рівнями): конкуренція на основі факторів виробництва – конкуренція на основі інвестицій – конкуренція на основі нововведень – конкуренція на основі багатства. Економічне зростання обумовлюють перші три стадії, четверта стадія – застій та спад.

Сучасне надмірно конкурентне зовнішнє середовище вимагає від учасників конкурентної боротьби не просто конкурентних переваг, а стійких конкурентних переваг. *Стійка конкурентна перевага* – це довготривала вигода застосування деякої унікальної стратегії, що створює споживчу цінність, засновану на унікальній комбінації внутрішніх ресурсів, які не можуть бути скопійовані конкурентами. Стійка конкурентна перевага досягається шляхом безперервного розвитку існуючих і створення нових ресурсів у відповідь на умови ринку, що швидко змінюються. Серед цих

ресурсів найбільш важливим ресурсом, який створює цінність в новій економіці, є знання. Нова економіка передбачає перенесення акценту від індустріальної економіки на підприємницьку, рушіями якої є знання та інновації [19, с. 123-159].

Таким чином, під *конкурентоспроможністю регіону* ми розуміємо його здатність ефективно конкурувати із економічними суб'єктами відповідного рівня на національному та світовому ринках задля забезпечення збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку за рахунок ефективного використання стійких конкурентних переваг даного регіону. Повертаючись до сформульованого вище визначення конкурентоспроможності регіону, слід підкреслити, що досягнення стійкого економічного розвитку регіону можливе лише за умови гармонійного поєднання соціальних, екологічних та економічних інтересів суспільства, причому соціальні інтереси є пріоритетними.

2.3. Методологічні засади дослідження міжнародної конкурентоспроможності регіону

Серед перших документів, що містили складові та критерії конкурентоспроможності був Звіт про конкурентоспроможність у світі (The Global Competitiveness Report) Європейського форуму менеджменту (з 1987р. – Всесвітній економічний форум (ВЕФ)), оприлюднений в 1979 р. у Давосі. Надалі ці звіти стали щорічними. Звіти про конкурентоспроможність є унікальним джерелом інформації щодо об'єктивної, порівнювальної, комплексної статистики за країнами та регіонами, поглядів бізнесу на економічну ситуацію та проблеми розвитку. Дана інформація дає можливість порівняння регіонів та країн між собою, а також дає уявлення про реальну соціально-економічну ситуацію. Дані про конкурентні переваги та бар'єри розвитку кожної країни та регіону формують базу для прийняття стратегічних рішень, які сприяють покращенню якості життя в країні.

Враховуючи постійний прогрес теоретичних і прикладних економічних досліджень, методологія, яка використовується Всесвітнім економічним форумом для оцінки конкурентоспроможності країн, з часом неминуче еволюціонує. Останнім кроком у цій еволюції став Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК), який було розроблено у співпраці з професором Хав'єром Сала-І-Мартіном з Колумбійського Університету та вперше представлений у 2004 році. Відтоді ІГК став головним індексом Всесвітнього економічного форуму для вимірювання національної конкурентоспроможності. ІГК був розроблений для оцінки потенціалу зростання країн у середньостроковій та довгостроковій перспективі з огляду на поточний рівень розвитку та з усвідомленням того факту, що конкурентоспроможність – «це набір інституцій, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни» [11, с. 24-37].

Індекс глобальної конкурентоспроможності увібрав у себе основні новітні економічні ідеї щодо конкурентоспроможності й, з урахуванням складності процесу економічного зростання, бере до уваги зважене середнє значення великої кількості різних складників, кожний з яких відображає один з аспектів конкурентоспроможності. Складники, згруповані у 12 складових конкурентоспроможності: державні та приватні інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, оснащення новітніми технологіями, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації.

В Індекс глобальної конкурентоспроможності інтегрована концепція стадій економічного розвитку країни: більша питома вага надається тим складовим, які відносно більш важливі для поточної стадії економічного розвитку країни. Це означає, що всі 12 складові певною мірою важливі для всіх країн, але важливість кожної з них залежить від конкретної стадії розвитку економіки країни. Щоб це врахувати, складові згруповані в три субіндекси, кожний з яких є найбільш важливим на певній стадії розвитку

економіки: факторноорієнтована, орієнтована на ефективність, орієнтована на інновації (рис. 2.1).

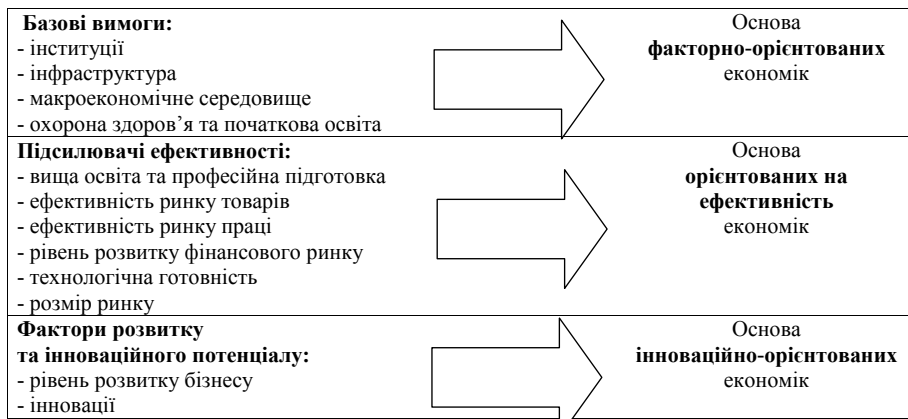


Рис. 2.1. Складові Індексу глобальної конкурентоспроможності та стадії економічного розвитку країни

Джерело: [11, с. 24-37]

На першій стадії економічне зростання залежить від базових факторів, а країни конкурують за рахунок забезпеченості ресурсами (в основному, некваліфікованою робочою силою та природними ресурсами). Збереження конкурентоспроможності на цій стадії розвитку економіки залежить, в основному, від стабільного функціонування державних і приватних інституцій (перша складова), добре розвинутої інфраструктури (друга складова), макроекономічної стабільності (третя складова), а також від здоров'я та освіченості робочої сили (четверта складова).

У міру зростання заробітних плат та подальшого економічного розвитку, країни переходять до наступної стадії, де економічне зростання залежить від ефективності. На цій стадії необхідно впроваджувати більш ефективні виробничі процеси, покращувати якість продукції. Підвищення рівня конкурентоспроможності більшою мірою залежить від якості вищої освіти та професійної підготовки (5-та складова), ефективного ринку товарів та послуг (6-та складова), надійного функціонування ринку праці (7-ма складова), розвиненості фінансового ринку (8-ма складова), розмірів

внутрішнього та зовнішнього ринків (10-а складова), а також здатності впроваджувати новітні технології (9-а складова).

Нарешті, коли країни переходять до стадії розвитку економіки, що залежить від інновацій, вони здатні підтримувати високий рівень заробітних плат і відповідний рівень життя тільки за умови, якщо компанії конкурують за рахунок нової й унікальної продукції. На цій стадії компанії повинні конкурувати завдяки інноваціям (12-а складова), виробляючи нові й різноманітні товари завдяки високорозвиненим виробничим процесам (11-а складова).

Країни, економіка яких перебуває між двома з будь-яких трьох стадій, вважаються країнами з «перехідною економікою». Для цих країн питома вага складових плавно змінюється протягом розвитку країни, що відображає процес переходу від однієї стадії розвитку до іншої. Різноразмірна рейтингова інформація відіграє важливу роль у формуванні іміджу регіону на світовій арені та є ефективним маркетинговим інструментом. Використовуючи дані рейтинги та покращуючи свої рейтингові позиції, країни мають можливість продемонструвати світу своє прагнення стати більш привабливими. З цієї метою створюються спеціальні державні установи. Наприклад, в Малайзії було створено Державний департамент конкурентоспроможності, який аналізує позиції країни в світових рейтингах. Метою роботи Департаменту є розробка стратегії покращення показників країни в рейтингах і, як результат, підвищення інвестиційної привабливості та благополуччя країни. В 2013-2014 рр. країна посіла 24 місце в рейтингу ВЕФ зі 148 країн. В Саудівській Аравії в 2006 р. створено Національний центр конкурентоспроможності з метою моніторингу підвищення конкурентоспроможності країни.

Концептуальне уявлення про процес зростання конкурентоспроможності регіону дає теорія кумулятивної¹ конкурентоспроможності Дж. МакКомбі та М. Сеттерфілда [111], у

¹ Кумулятивний (від лат. *cumulatio* - збільшення, скупчення) – заснований на принципі накопичення, концентрації.

відповідності до якої цикл зростання конкурентоспроможності регіону виглядає таким чином: зростання обсягів ВРП – активізація інноваційної діяльності – підвищення рівня продуктивності праці – зменшення відносних витрат на заробітну плату – зниження собівартості експортної продукції – підвищення попиту на експортну продукцію (рис. 2.2).

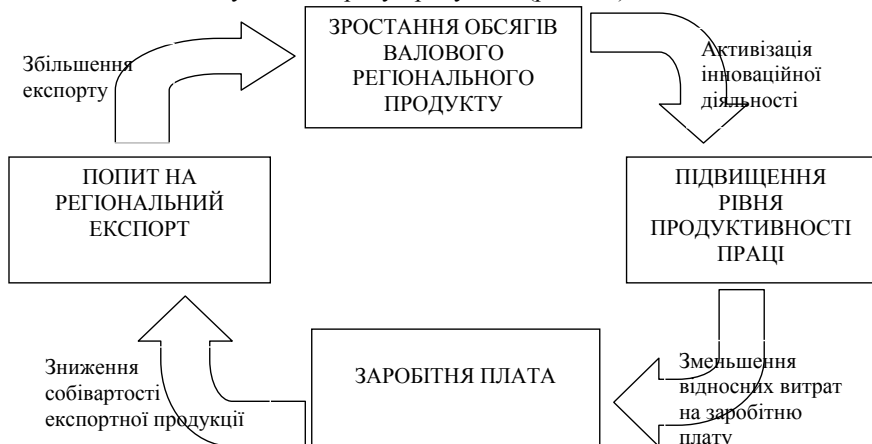


Рис. 2.2. Циклічна теорія кумулятивної конкурентоспроможності регіону
Джерело: [11, с. 24-37]

Ключовим елементом теорії кумулятивної конкурентоспроможності регіону є так званий ефект Вердорна (Verdoorn effect's), який пояснює механізм взаємовпливу збільшення обсягів ВРП та продуктивності праці. Так, збільшення обсягів ВРП стимулює локальні компанії до запровадження технологічних змін та активізації інноваційної діяльності, в результаті чого зростає рівень продуктивності праці. У вимірі економіки знань конкурентоспроможність регіону в довгостроковій перспективі визначатиметься більшою мірою його здатністю адаптуватися до змін, ніж від рівня накопичених фінансових ресурсів чи сумарної промислової політики. Вимірювання та аналіз конкурентоспроможності дедалі частіше здійснюватиметься через такі категорії, як креативність (інвестиції в інновації), знання, екологія.

Таким чином, слід відмітити, що одним із наслідків глобалізації кінця XX - початку XXI століття стало включення національного регіону до конкурентних процесів як самостійного учасника.

Проте, слід зазначити, що на сьогодні немає єдиного, загальновизнаного наукового підходу до визначення поняття «конкурентоспроможність регіону». Під конкурентоспроможністю регіону ми розуміємо його здатність ефективно конкурувати із економічними суб'єктами відповідного рівня на національному та світовому ринках задля забезпечення збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку за рахунок ефективного використання стійких конкурентних переваг даного регіону.

Досягнення стійкого економічного розвитку регіону можливе лише за умови гармонійного поєднання соціальних, екологічних та економічних інтересів суспільства, причому соціальні інтереси є пріоритетними. Частка інновацій у формуванні загального індексу конкурентоспроможності країн становить від 1/3 до 1/2. Чим ближче країна до того, щоб увійти до числа основних інноваторів, або досягти інноваційної стадії розвитку, тим більша перевага в забезпеченні конкурентоспроможності належними інноваціями. Тому, інновації та рівень інноваційної активності, є найпрогресивнішим фактором, що впливає на конкурентоспроможність економіки регіону.

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

3.1. Аналіз субпоказників глобального індексу конкурентоспроможності України

Міжнародна конкуренція постійно загострюється, а роль регіонів в цій конкурентній боротьбі зростає. Тому при розробці регіональної політики необхідно враховувати міжнародну конкурентоспроможність регіону, що відображає здатність регіону конкурувати на міжнародному рівні.

Існують різноманітні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності країн та регіонів на міжнародному, національному та регіональному рівнях. Прикладом оцінки інноваційної конкурентоспроможності регіонів є Європейське інноваційне табло (European Innovative Scoreboard), яке є інструментом Європейської комісії, розробленим в рамках Лісабонської стратегії для забезпечення порівняльної оцінки інноваційної діяльності держав-членів ЄС. Індекс Європейського інноваційного табло побудований на трьох блоках, зокрема «можливості», «активність бізнесу» та «результати» [39]. Україна та її регіони не входять до даного рейтингу.

Для оцінки конкурентоспроможності країн на глобальному рівні існує ряд відповідних індексів та рейтингів, серед них зокрема такі, як Глобальний інноваційний індекс, Глобальний індекс конкурентоспроможності, інноваційний рейтинг інформативності Bloomberg, індекс The Boston Consulting Group та інші.

Глобальний інноваційний індекс (The Global Innovation Index), розроблений Корнельським університетом (Школа менеджменту ім. С. Джонсона), Бізнес-школою «INSEAD» та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (WIPO). Даний Індекс формується з 2007 р. на основі комплексу показників інноваційного розвитку. Методика розрахунку

Глобального інноваційного індексу дає змогу оцінити інноваційний потенціал та ресурси національної економіки країни, результати впроваджених інновацій, місце країни у світових економічних процесах, визначити головні тенденції і проблеми, що перешкоджають переходу до інноваційної моделі розвитку. За Глобальним інноваційним індексом в 2016 р. Україна посіла 56-е місце з-поміж 128 країн, що на 7 позицій вище, ніж у 2012 р. Така оцінка виводить Україну в число лідерів серед країн із середнім рівнем доходів. Найнижчі місця у глобальному рейтингу інноваційності Україна в 2016 р. посіла за такими складовими як «Інститути» (101-е місце серед 128 країн) та «Інфраструктура» (99-те місце серед 128 країн). В той же час, сильними позиціями України є Індекс ефективності інновацій (12-те місце), а також «Отримані знання та технології» (33-тє місце) та «Людський капітал та наука» (40-е місце). В 2016 р. у порівнянні із 2012 р. позиції України суттєво погіршились за показниками «Розвиток бізнесу» (зниження на 22 сходинки) та «Розвиток внутрішнього ринку» (зниження на 7 сходинок). Суттєво покращились позиції України за показником «Результати творчої діяльності» (підвищення на 25 сходинок). За складовою «Інститути» хоч Україна і покращила своє місце в 2016 р. на 16 сходинок, проте залишається в групі аутсайдерів [42; 43].

В «Програмі 10x10» поставлена задача потрапити в десятку найкращих країн в Рейтингу легкості ведення бізнесу Світового Банку та Індексі глобальної конкурентоспроможності ВЕФ. В 2010 р. – 11-е місце в Рейтингу легкості ведення бізнесу (38-е в 2006 р.), 21-е місце в Індексі глобальної конкурентоспроможності ВЕФ (35-е в 2007 р.).

У 2014-2015 рр. у даному рейтингу Україна посіла 84-ту позицію серед 148 країн, та ввійшла до групи країн, орієнтованих на ефективність (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Класифікація деяких країн за стадією розвитку при розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ у 2014-2015 рр.

Стадія	Країни на даній стадії
факторноорієнтована (38 країн)	Бангладеш, Індія, Киргизія
перехідна з 1 на 2 стадію (20 країн)	Арменія, Азербайджан, Венесуела, Філіппіни
орієнтована на ефективність (31 країна)	Болгарія, Китай, Грузія, Колумбія, Перу, Сербія, Таїланд, Туніс, Румунія, Україна
перехідна з 2 на 3 стадію (22 країни)	Аргентина, Угорщина, Латвія, Литва, Мексика, Польща, Росія, Туреччина, Чілі, Казахстан, Бразилія
орієнтована на інновації (37 країн)	Німеччина, Ізраїль, Іспанія, Словенія, США, Франція, Чехія, Швеція, Японія

Джерело: [106-108]

Аналіз субіндексів Глобального індексу конкурентоспроможності України дає невтішні результати (рис. 3.1). Наприклад, непоганий потенціал України в сфері інновацій неможливо реалізувати, поки в країні поганий стан справ в сфері прав власності та з базовими ринковими інститутами.

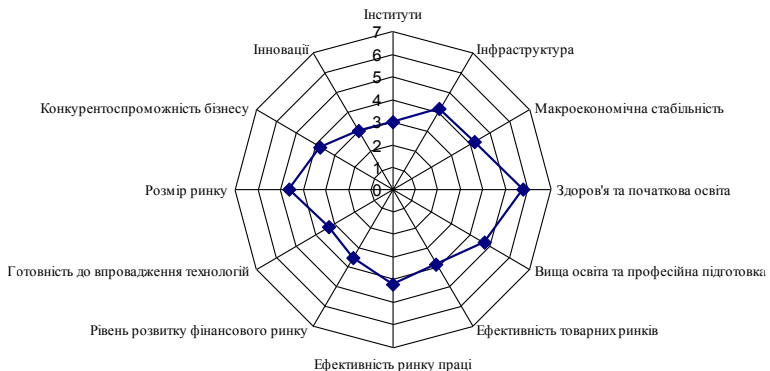


Рис. 3.1. Конкурентоспроможність України за складовими Глобального індексу конкурентоспроможності в 2015 р.

Джерело: [44]

Третьою вагомою проблемою української економіки виступає неефективність товарних ринків. Вважається, що країна не може бути конкурентоспроможною на глобальному ринку, якщо її компанії не «тренуються» на внутрішньому ринку.

Що стосується конкурентних переваг вітчизняної економіки, то традиційно великим залишається розмір ринку, проте це заслуга скоріше географії, ніж політики. В сфері освіти Україна традиційно посідає високу позицію, але за кількісними показниками, проте не якісно. Ринок праці демонструє відносно високу ефективність, проте, за рівнем простоти звільнень і найму Україна посідає високу 32 позицію, що не надає оптимізму робітникам. Також в Україні відносно непогана інфраструктура у порівнянні із країнами, де ВВП на душу населення складає 3-9 тис. дол.

В сфері інновацій ситуація також неоднозначна. Україна за субіндексом інновацій у 2015 році посіла 93 місце серед країн світу. Проте, за умови низького рівня фінансування державою та компаніями досліджень та розробок Україні навряд чи вдасться зберегти свої позиції за субіндексом інновацій.

Поряд з аналізом конкурентоспроможності країни не менш важливим є аналіз конкурентоспроможності національних регіонів. На міжнародному рівні оцінка конкурентоспроможності регіонів здійснюється Центром міжнародної конкурентоспроможності. Так, за оцінками даного Центру до десятки найбільш конкурентоспроможних регіонів світу в 2014 році увійшли наступні регіони: Сан-Хосе-Саннівейл-Санта-Клара (Каліфорнія, США), Регіон Брюссель (Бельгія), Токіо (Японія), Вашингтон-Арлінгтон-Олександрія (США), Ульсан (Корея), Стокгольм (Швеція), Норвегія, Бріджпорт-Стемфорд-Норуолк (США), Люксембург, Сінгапур.

В Європейському Союзі оцінка рівня конкурентоспроможності регіонів здійснюється за допомогою Європейського індексу регіональної конкурентоспроможності (рис. 3.2). Як можна побачити з рис. 3.2, не

рідкістю є випадки, коли конкурентоспроможність регіону є вищою за конкурентоспроможність країни в цілому.

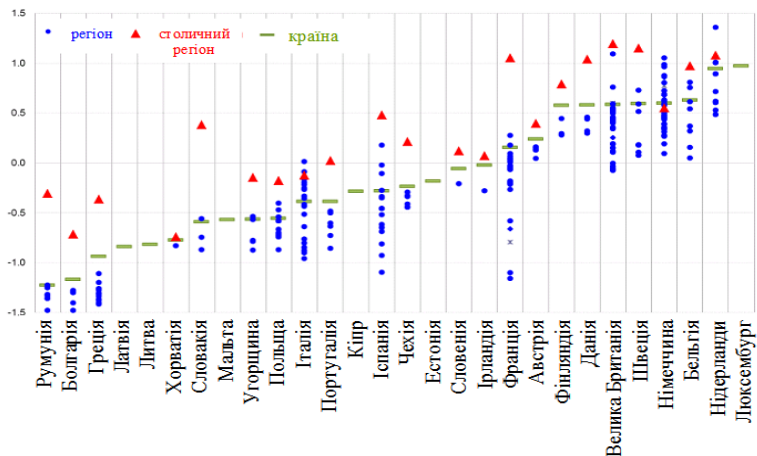


Рис. 3.2. Індекс регіональної конкурентоспроможності країн Європейського Союзу в 2013 році

Джерело: [106]

Міжнародне співставлення рівня конкурентоспроможності міст країн світу здійснюється в рамках дослідження компанії «The Economist Intelligence Unit», проте дане дослідження охоплює лише найбільші агломерації світу.

Перші спроби порівняння регіонів України з регіонами ЄС за індикаторами виміру конкурентоспроможності свідчать про досить низькі показники українських регіонів, особливо в частині економічних індикаторів. Про коректність співвіднесення індикаторів в інших сферах говорити досить важко, оскільки досі методологічні підходи української статистики не збігаються з методологією Євростату.

Згідно з дослідженням The Economist Intelligence Unit, місто Київ за рівнем конкурентоспроможності в міжнародному порівнянні знаходиться на 108 місці серед 120 країн, що є найгіршим результатом серед європейських

агломерацій, які увійшли до даного дослідження. Найбільше відставання м. Києва спостерігається за субіндексом міжнародної привабливості та фінансовою зрілістю, а найкращі позиції – за субіндексами безпеки навколишнього середовища та людського капіталу.

Поглиблення диспропорцій на міжрегіональному та внутрішньорегіональному рівнях свідчить про наявність структурних недоліків у ключових факторах конкурентоспроможності: неадекватну увагу до фізичного та людського капіталу (інфраструктури, кваліфікації і навичок працівників); недостатність інноваційної спроможності; неефективність підтримки бізнесу; низький рівень інвестицій в охорону довкілля. В таких умовах зменшується потенціал розвитку країни в цілому, посилюються ризики дисбалансів в економічній активності на її території, підвищується вірогідність інфляційного тиску, що зрештою призводить до згортання процесу розвитку.

За показниками Глобального індексу конкурентоспроможності, який щорічно розраховується Всесвітнім економічним форумом, Україна демонструє погіршення та низький рівень багатьох показників інноваційної діяльності та інституційного середовища (табл. 3.2). Як видно за таблиці за останні п'ять років Україна погіршила свої позиції за показниками охорони інтелектуальної власності, можливостей до інновацій, технологічної готовності, співпраці між університетами та бізнесом у дослідницькій діяльності. В цілому за Глобальним індексом конкурентоспроможності України покращила свою позицію на 10 сходинок. Також достатньо високими є позиції України за показником інновацій та витрат компаній на дослідження та розробки. Несприятливими залишаються, незважаючи на деяке покращення, такі показники як рівень і ефект оподаткування, державні закупівлі передових технологічних продуктів, доступність венчурного капіталу. За здатністю утримувати таланти Україна посідає низьку світову позицію – 114 місце та за здатністю залучати таланти – 97 місце серед 140 країн.

Таблиця 3.2

Міжнародний рейтинг України за деякими субіндексами Глобального індексу конкурентоспроможності у 2011 р. та 2016 р.

Показники	Місце 2010/2011 (з-поміж 139 країн)	Місце 2015/2016 (з-поміж 140 країн)	Різниця 2011-2016
Глобальний індекс конкурентоспроможності	89	79	↑ 10
Охорона інтелектуальної власності	113	120	↓ -7
Інновації	63	54	↑ 9
Можливості для інновацій	37	52	↓ -15
Технологічна готовність	83	103	↓ -20
Витрати компаній на дослідження та розробки	69	54	↑ 15
Рівень і ефект оподаткування	136	129	↑ 7
Співпраця між університетами та бізнесом у дослідницькій діяльності	72	74	↓ -2
Державні закупівлі передових технологічних продуктів	112	98	↑ 14
Доступність венчурного капіталу	121	102	↑ 19

Джерело [44]

Комплексне уявлення про конкурентоспроможність регіонів України, в тому числі і про їх міжнародну конкурентоспроможність, забезпечує дослідження конкурентоспроможності регіонів України, здійснюване Фондом «Ефективне управління» за методикою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) щорічно до 2013 р. В 2014 р. Фонд «Ефективне управління» припинив своє існування, тому останнім дослідженням конкурентоспроможності регіонів України за методикою ВЕФ є Звіт про конкурентоспроможність регіонів 2013 р. «Назустріч економічному зростанню та процвітання» [43-45].

3.2. Рейтинг регіонів України за показниками міжнародної конкурентоспроможності

Як показали попередні дослідження, визначальним фактором міжнародної конкурентоспроможності регіонів є інноваційний фактор, спроможність регіонів генерувати інновації визначає їх спроможність конкурувати на міжнародному рівні. ґрунтуючись на даних висновках, нами було проведено аналіз міжнародної конкурентоспроможності регіонів України в інноваційній сфері.

Рейтинг регіонів України за агрегованим показником «Інновації» Індексу конкурентоспроможності представлено на рисунку (рис.3.3) .

До п'ятірки найбільш інноваційних регіонів України увійшли: Харківська, Донецька, Дніпропетровська області, м. Київ та Львівська область. Показник інноваційності лідера рейтингу – Харківської області (3,60 бали) відповідає 46-му місцю у глобальному рейтингу, яке належить Азербайджану, крім того, дана позиція Харківської області є вищою за позицію України. Аутсайдерами інноваційного розвитку в Україні є Чернігівська та Житомирська області. Регіони Українського Причорномор'я, за винятком Миколаївської області, мають показник інноваційності нижчий за середній.

За окремими складовими агрегованого показника «Інновації» лідерство мали наступні регіони України (табл. 3.2): здатність до інновацій – Волинська область, якість науково-дослідних закладів – Харківська область, витрати компаній на НДДКР – Сумська область, співпраця університетів і бізнесу в НДДКР – Харківська область, держзакупівлі високотехнологічної продукції – Волинська область, наявність наукових та інженерних кадрів – Харківська область, патенти на винаходи – м. Київ, охорона інтелектуальної власності – Вінницька область.

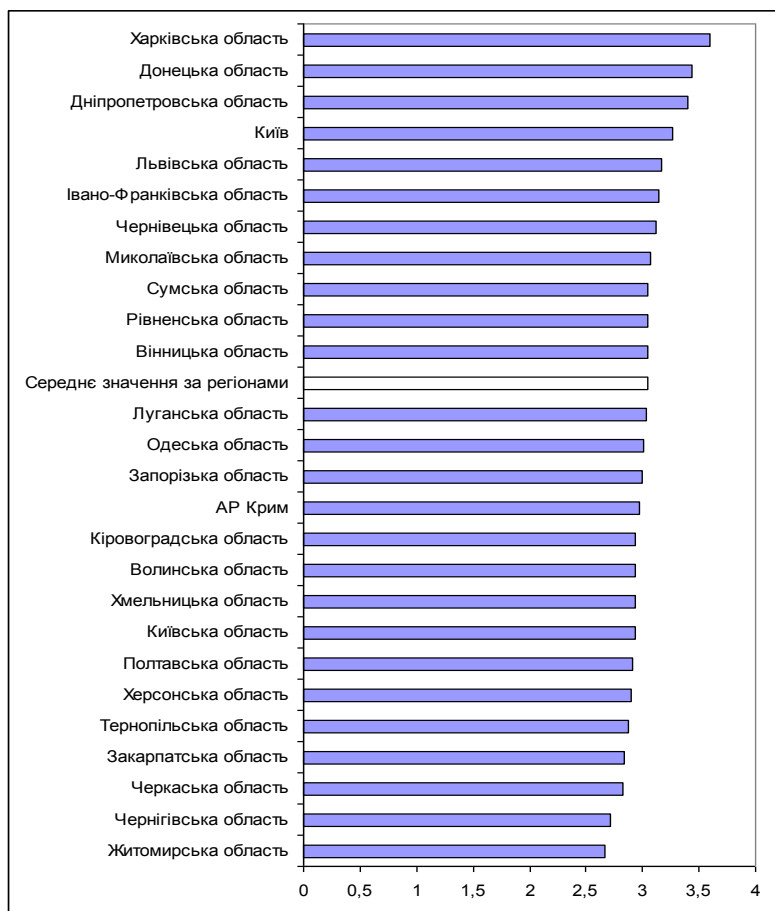


Рис. 3.3. Рейтинг регіонів України за агрегованим показником «Інновації» Індексу конкурентоспроможності в 2013 році

Джерело: складено автором за [44]

Таблиця 3.2

Складові агрегованого показника «Інновації» в регіонах України в 2013 році

Показники Регіони	Здатність до інновацій	Якість науково- дослідних закладів	Витрати компаній на НДДКР	Співпраця університетів і бізнесу в НДДКР	Держзакупівлі високотехнологічної продукції	Наявність наукових та інженерних кадрів	Патенти на винаходи (на млн. осіб)	Охорона інтелектуальної власності
Середнє значення за регіонами	4,03	3,63	2,85	3,01	3,07	3,56	2,12	3,24
АР Крим	3,89	3,79	2,90	2,74	2,93	3,41	0,25	3,20
Вінницька область	4,07	3,52	2,68	3,14	3,45	3,26	0,76	max= 3,44
Волинська область	max= 4,25	3,00	2,83	2,68	max= 3,53	3,02	0,35	3,44
Дніпропетровська область	4,04	4,34	3,16	3,64	3,18	4,37	5,24	3,19
Донецька область	4,11	4,27	3,33	3,61	3,47	4,22	2,64	3,41
Житомирська область	3,92	2,43	2,59	2,60	2,96	2,83	1,26	3,31
Закарпатська область	3,98	3,02	2,45	2,50	3,31	3,34	2,45	3,29
Запорізька область	3,64	3,73	2,93	3,13	2,70	3,71	1,10	3,21
Івано- Франківська область	4,11	4,00	2,64	3,19	2,98	3,99	0,89	3,23
Київ	4,08	4,44	2,75	3,35	2,78	4,25	max= 13,90	2,94
Київська область	4,24	3,55	2,45	2,70	2,93	3,44	1,21	3,17
Кіровоградська область	3,98	2,84	3,16	3,00	3,48	2,96	0,00	3,24
Луганська область	3,92	3,80	2,85	3,00	3,02	3,48	0,87	3,23
Львівська область	4,22	4,07	2,81	3,38	2,85	3,79	2,37	3,17
Миколаївська область	4,02	3,59	2,84	3,17	2,85	3,76	1,57	3,43
Одеська область	4,01	3,81	2,57	2,84	3,05	3,74	1,74	3,05
Полтавська	4,16	3,11	2,97	2,68	2,94	3,28	0,67	3,33

Показники Регіони	Здатність до інновацій	Якість науково- дослідних закладів	Витрати компаній на НДДКР	Співпраця університетів і бізнесу в НДДКР	Держзакупівлі високотехнологічної продукції	Наявність наукових та інженерних кадрів	Патенти на винаходи (на млн. осіб)	Охорона інтелектуальної власності
область								
Рівненська область	4,07	3,75	2,80	3,18	3,00	3,41	0,11	3,33
Сумська область	3,94	3,62	max= 3,33	2,98	3,12	3,22	0,75	3,27
Тернопільська область	4,08	2,94	2,75	2,74	3,27	3,19	1,03	3,07
Харківська область	4,13	max= 4,83	3,26	max= 3,95	3,31	max= 4,62	6,00	3,40
Херсонська область	3,91	3,43	2,68	3,01	2,89	3,20	1,14	3,24
Хмельницька область	4,23	3,26	2,92	2,79	2,85	3,20	0,09	3,39
Черкаська область	3,98	3,11	2,68	2,58	2,99	3,20	0,10	3,19
Чернівецька область	4,05	4,23	2,84	2,96	3,00	3,77	1,35	3,04
Чернігівська область	3,76	2,99	2,86	2,33	3,02	2,92	0,68	3,01

Джерело [44]

Керівниками підприємств, що були опитані експертами Фонду «Ефективне управління», непогано була оцінена здатність компаній до інновацій, що вказує на те, що в українського бізнесу є наявним інноваційний потенціал, який, при достатній наявності коштів і сприятливих умовах на ринку, компанії змогли б реалізувати.

Бізнес критично оцінює витрати компаній на НДДКР, у цього показника найнижча оцінка серед інших «інноваційних» показників — 2,85 бала в середньому по 27 регіонах. При цьому, тільки у регіонів-лідерів оцінки є порівнюваними з середніми результатами в світі: значення Сумської (3,33 бала) і Харківської (3,26 бала) областей порівнювані з оцінками Словенії та

Литви (3,2 і 3,1 бала, або 62-е і 63-є місця відповідно). Ці результати подібні до оцінок активності витрат на НДДКР у великих підприємств, тоді як бали у середніх і малих компаній набагато менші. Найбільш низькі оцінки для своїх регіонів керівники бізнесу поставили в Київській (2,45 бала) і Луганській (2,85 бала) областях, що відповідає рівню 138-го місця зі 148 країн світу (нижчі з пострадянських країн — у Молдови і Киргизії). За оцінками керівників бізнесу, менше витрачають на НДДКР в сільському господарстві і в торгівлі, а дещо більше — у галузях обробної промисловості та транспорту і зв'язку.

Тісна співпраця бізнесу з університетами і науковими організаціями забезпечує високу ефективність інноваційної діяльності — від винаходу до його комерційної реалізації. Чим вищий рівень співпраці науково-освітніх установ з бізнесом, тим швидше бізнес отримує необхідні йому технології, які в підсумку обходяться йому порівняно дешевше. Оцінки показника співпраці університетів і бізнесу в НДДКР для регіонів України дуже низькі — середня оцінка для всіх 27 регіонів склала 3,01 бала (це рівень Болгарії, яка посіла 117-е місце в світі). Трохи вище таку співпрацю оцінили в індустріально розвинених Харківській (3,95 бала), Донецькій (3,61 бала) і Дніпропетровській (3,64 бала) областях, тоді як нижче за все — в Полтавській (2,68 бала), Волинській (2,68 бала) і Чернігівській (2,3 бала) областях. Це, означає, що максимальний розрив у регіональних оцінках у 1,62 бала, і аналогічно до різниці у світовому рейтингу як між Туреччиною (52-е місце; 3,9 бала) і Киргизією (42-е; 2,2 бала). У галузевому розрізі таку співпрацю відносно краще оцінили у банках (3,32 бала) та інвесткомпаніях (3,57 бала), а найгірше — у торгівлі (2,74 бала) і в обробній промисловості (2,97 бала).

В опитуванні керівників бізнесу в 2015 р. якість науково-дослідних установ у середньому по 27 регіонах України було оцінено на рівні 3,63 бала. При цьому розрив між кращою і гіршою оцінками досить великий — 2,4 бала. Найбільш високі оцінки отримали традиційні дослідницькі центри —

Харківська область (4,83 бала) та місто Київ (4,44 бала), що у світовому рейтингу порівнювано з, наприклад, Малайзією (4,88 бала) або Іспанією (4,57 бала), що займають 27-у та 36-у позиції у світовому рейтингу відповідно. А найнижчі оцінки — у невеликих аграрних регіонів, насамперед, у Кіровоградської (2,84 бала) та Житомирської (2,43 бала) областей, це приблизно рівень Молдови (2,59 бала, 132-е місце). У галузевому розрізі найнижчі оцінки виставили керівники підприємств сільського господарства (3,0 бала), а порівняно високі — керівники будівельної галузі (4,21 бала).

В умовах все більшої інтеграції глобальних ринків і досить швидкого поширення технологій, інновації стають одним з ключових драйверів економічного зростання і конкурентоспроможності національних економік. Для ефективного стимулювання інноваційного шляху розвитку потрібна активна співпраця бізнесу, наукового та університетського середовища, а також у контексті розробки і впровадження інноваційної політики держави. Поки що в Україні така співпраця розвивається повільно і малоефективно, що підтверджується результатами оцінок ІГК і опитуванням керівників бізнесу [44].

Показник «технологічна готовність» характеризує здатність економіки переймати та використовувати новітні технології для підвищення власної продуктивності. Якщо бізнес з якихось причин не розробляє новітні технології самостійно, він може переймати ці технології в інших — і чим швидше і простіше відбувається цей процес, тим швидше відбувається адаптація до змін на ринку. Тому вважається, що чим доступніші для бізнесу передові технології, тим він більше конкурентоспроможний. При цьому особливу роль відіграє здатність максимально використовувати переваги інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ) в щоденній діяльності і виробничих процесах з метою поширення і підвищення ефективності інновацій, що врешті-решт сприяє зростанню конкурентоспроможності, адже у сучасному світі, в якому головним ресурсом є інформація, в конкурентній

боротьбі виграють ті, хто має швидший доступ до необхідної інформації і найбільш ефективним чином інтегрований у світову економіку.

За останніми оцінками Всесвітнього економічного форуму, рівень технологічної готовності України відповідає 85-му місцю зі 138 країн у рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Позиції країни за даним показником помітно знизилися за останні роки, що є свідченням того, що країна не встигає за середньосвітовими темпами поширення технологій. Однією з ключових проблем України є вкрай низький рівень застосування ІКТ бізнесом.

Рейтинг регіонів України за агрегованим показником «Технологічна готовність» Індексу конкурентоспроможності представлено на рис. 3.3. В Україні існує значний розрив між регіонами за агрегованим показником «Технологічна готовність». Місто Київ є беззаперечним лідером, адже значно випереджає інші регіони, особливо за показниками використання ІКТ. Показник технологічної готовності міста Київ (4,38 бали) відповідає 59-му місцю у глобальному рейтингу, яке посідає Бразилія. Показники Одеської, Донецької, Харківської, Дніпропетровської, Львівської, Черкаської, Закарпатської та Волинської областей істотно відстають від результатів Києва, однак мають деякі переваги перед іншими регіонами України. При цьому Одеська, Черкаська, Закарпатська та Волинська області не є лідерами за показником інноваційності, проте високий рівень технологічної готовності відкриває для цих областей можливості реалізувати їх інноваційний потенціал. Аутсайдерами даного рейтингу є Луганська та Кіровоградська області.

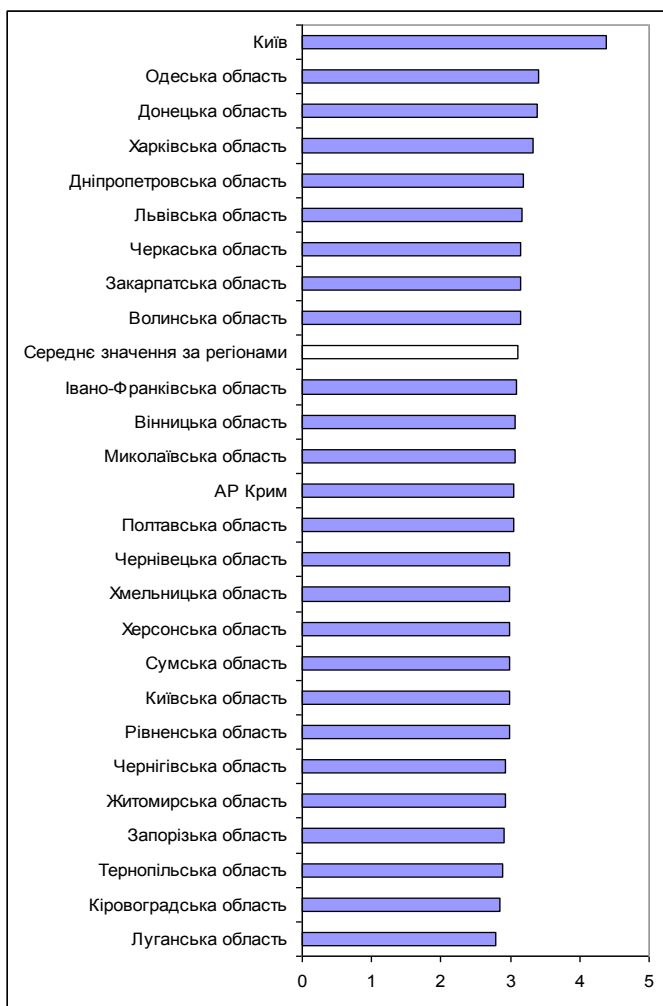


Рис. 3.3. Рейтинг регіонів України за агрегованим показником «Технологічна готовність» Індексу конкурентоспроможності в 2013 році

Джерело: складено автором за [44]

В Україні порівняно кращі оцінки з технологічної готовності мають:

1) області з більшою спеціалізацією у виробництві високотехнологічної продукції, що склалося історично (наприклад, Донецька область); при цьому такі виробництва має стимулювати держава;

2) області, до яких технології надходять з інвестиціями, у тому числі іноземними (табл. 3.2).

Високу оцінку впровадження новітніх технологій отримала Закарпатська область, де технології були привнесені з прямими іноземними інвестиціями завдяки сусідству з країнами Євросоюзу. Як результат, Закарпатська область посіла 1-е місце в національному рейтингу 2013 року за оцінками показника прямих іноземних інвестицій та передачі технологій.

В оцінках доступності передових технологій керівники регіонального бізнесу, на відміну від здатності до інновацій, в середньому по регіонах виставили відносно низьку оцінку - 3,58 бала. З регіонального порівняння можна зробити висновок, що передові технології найбільше доступні у великих промислових регіонах — у Донецькій (4,21 бала) і Харківській (4,20 бала) областях, а також в м. Київ (3,99 бала). Найгірші значення в Чернігівській (3,06) і Луганській (3,14) областях. При цьому розрив в оцінках склав 1,15 бала, а це приблизно п'ятдесят позицій у світовому рейтингу. Найбільш високі оцінки доступності технологій виставили керівники великих підприємств (3,91 бала), а в галузевому розрізі — керівники страхових (4,02 бала) та інвестиційних (4,60 бала) компаній, а також в готельно-ресторанному секторі (4,14 бала). Найнижчі оцінки — у добувній промисловості (3,45 бала) та секторі виробництва та розподілу електроенергії, газу та води (3,42 бала) [44].

Таблиця 3.2

Складові агрегованого показника «Технологічна готовність» в регіонах України в 2013 році

Регіони \ Показники	Доступність новітніх технологій	Впровадження технологій на рівні компаній	Прямі іноземні інвестиції і передача технологій	Інтернет-користувачі (на 100 осіб)	Кількість абонентів мобільного зв'язку (на 100 осіб)
Середнє значення за регіонами	3,58	4,29	3,84	32,13	126,70
АР Крим	3,48	4,13	3,65	30,88	144,16
Вінницька область	3,57	4,49	3,87	30,70	107,63
Волинська область	3,88	4,35	4,27	28,07	123,17
Дніпропетровська область	3,90	4,52	4,14	26,38	109,46
Донецька область	max= 4,21	max= 4,72	4,10	43,57	130,27
Житомирська область	3,38	4,21	3,77	25,10	115,58
Закарпатська область	3,80	4,29	max= 4,77	22,40	125,73
Запорізька область	3,20	4,09	2,96	34,72	110,91
Івано-Франківська область	3,74	4,36	4,39	29,15	112,24
Київ	3,99	4,55	4,36	max= 82,31	max= 243,17
Київська область	3,47	4,02	3,66	32,18	126,87
Кіровоградська область	3,44	4,42	3,23	30,29	96,84
Луганська область	3,14	3,85	3,37	25,74	129,83
Львівська область	3,46	4,10	4,34	36,01	118,05
Миколаївська область	3,32	4,32	3,60	32,99	135,76
Одеська область	3,57	4,24	3,91	34,87	132,10
Полтавська область	3,36	4,29	3,70	35,10	119,85
Рівненська область	3,63	4,55	3,90	24,02	103,91
Сумська область	3,54	4,34	3,87	25,13	114,15
Тернопільська область	3,37	4,01	3,82	30,72	91,00
Харківська область	4,20	4,46	3,78	39,31	141,63
Херсонська область	3,54	4,20	3,53	28,54	138,34
Хмельницька область	3,60	4,39	3,99	30,42	90,13
Черкаська область	3,70	4,30	3,97	34,45	127,44
Чернівецька область	3,46	4,20	3,82	23,40	132,28
Чернігівська область	3,06	4,16	3,41	20,13	151,47

Джерело [44]

Опитування керівників бізнесу в 2013 році, проведене Фондом «Ефективне управління» показало, що бізнес поки не готовий активно інвестувати в розвиток інновацій в Україні, хоча і відчуває нестачу в передових технологіях. При цьому опитані топ-менеджери особливо низько оцінили витрати бізнесу на дослідження і розробки, а також співпрацю бізнесу з університетами. Показник здатності до інновацій був оцінений регіональним бізнесом досить оптимістично — в середньому по 27 регіонах оцінка склала 4,03 бала, що можна порівняти з результатом Азербайджану (35-е місце в світі). Такий відносно високий результат частково зумовлений тим, що регіональний бізнес більшою мірою схильний розраховувати на власні розробки, аніж на їх запозичення, включаючи купівлю.

Оцінки з технологічної готовності не можуть бути істотно підвищені в короткостроковій перспективі. На сучасному етапі Україні необхідно сконцентрувати зусилля на покращенні ділового клімату, що сприяло би припливу іноземних інвестицій, у тому числі й таких, що привносять нові технології. Проте слід констатувати, що на сьогодні рівень використання ІКТ все ще незадовільний у регіонах України, він знижує реальний і очікуваний ефект від зусиль держави у розвитку інноваційної діяльності.

3.3. Розрахунок Індексу міжнародної конкурентоспроможності регіонів України в інноваційній сфері

Для комплексної оцінки міжнародної конкурентоспроможності регіонів України в інноваційній сфері нами було розраховано Індекс міжнародної діяльності в інноваційній сфері регіону. Індекс розраховується як середнє арифметичне нормованих даних за показниками із офіційної регулярної статистики, а саме: кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України; обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України; передання нових технологій за межі України; придбання нових технологій за межами України; кількість наукових працівників, які

вийжджали за межі України; кількість грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів (табл. 3.3, 3.4).

Таблиця 3.3

Показники міжнародної діяльності в інноваційній сфері регіонів України в 2015 році

Регіони \ Показники	Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України, од.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України (у відсотках до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції), од.	Передача нових технологій за межі України, од.	Придбання нових технологій за межами України, од.	Кількість наукових працівників, які вийжджали за межі України, осіб	Кількість грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів, од.
Україна	213	47,0	20	66	7077	1882
Вінницька область	7	1,3	-	-	78	4
Волинська область	2	43,8	-	8	26	12
Дніпропетровська область	15	67,3	max= 18	3	792	106
Донецька область	5	71,9	-	5	61	18
Житомирська область	7	17,3	-	1	51	21
Закарпатська область	7	72,8	-	2	80	19
Запорізька область	19	42,7	-	-	181	16
Івано-Франківська область	3	33,2	-	9	278	286
Київ	22	8,5	-	max= 13	max= 2021	max= 484
Київська область	9	22,2	-	-	65	1
Кіровоградська область	5	16,8	-	-	77	4
Луганська область	1	max= 96,7	-	-	59	19
Львівська область	17	10,3	-	8	821	145
Миколаївська область	3	21,0	-	-	84	18
Одеська область	7	18,0	-	-	441	138

Показники Регіони	Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України, од.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України (у відсотках до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції), %	Передача нових технологій за межі України, од.	Придбання нових технологій за межами України, од.	Кількість наукових працівників, які виїжджали за межі України, осіб	Кількість грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів, од.
Полтавська область	12	25,7	-	-	97	69
Рівненська область	3	32,4	-	4	70	13
Сумська область	11	70,6	-	7	202	137
Тернопільська область	3	8,6	-	-	147	24
Харківська область	max=28	64,3	2	4	1031	266
Херсонська область	8	10,2	-	2	-	-
Хмельницька область	5	25,5	-	-	67	2
Черкаська область	8	30,1	-	-	102	14
Чернівецька область	2	22,3	-	-	218	64
Чернігівська область	4	42,8	-	-	28	2

Джерело [44]

На основі середнього арифметичного нормованих даних розраховується загальний Індекс міжнародної діяльності в інноваційній сфері регіону. Шляхом ранжування отриманих значень було складено рейтинг регіонів (рис. 3), причому лідируючі позиції займає регіон, Індекс якого має максимальне значення.

Проведений аналіз виявив наступні тенденції. Найактивніша міжнародна діяльність в інноваційній сфері спостерігається в таких регіонах, як м. Київ, Харківська, Дніпропетровська, Сумська та Львівська області. В той же час, має місце суттєвий розрив між лідером рейтингу м. Київ та аутсайдером – Вінницькою областю. Регіони Українського Причорномор'я відстають від середнього значення Індексу в регіонах України.

Нормовані показники та Індекс міжнародної діяльності в інноваційній сфері регіонів України в 2015 році

Регіони	Показники	Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України, од.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України (у відсотках до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції) %	Передача нових технологій за межі України, од	Придбання нових технологій за межі України, од	Кількість наукових працівників, які виїжджали за межі України, осіб	Кількість грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів, од	Індекс міжнародної діяльності в інноваційній сфері регіону
Вінницька область		0,250	0,013	-	-	0,039	0,008	0,052
Волинська область		0,071	0,453	-	0,615	0,013	0,025	0,196
Дніпропетровська обл		0,536	0,696	1,000	0,231	0,392	0,219	0,512
Донецька область		0,179	0,744	-	0,385	0,030	0,037	0,229
Житомирська область		0,250	0,179	-	0,077	0,025	0,043	0,096
Закарпатська область		0,250	0,753	-	0,154	0,040	0,039	0,206
Запорізька область		0,679	0,442	-	-	0,090	0,033	0,207
Івано-Франківська обл		0,107	0,343	-	0,692	0,138	0,591	0,312
Київ		0,786	0,088	-	1,000	1,000	1,000	0,646
Київська область		0,321	0,230	-	0,000	0,032	0,002	0,098
Кіровоградська обл.		0,179	0,174	-	-	0,038	0,008	0,066
Луганська область		0,036	1,000	-	-	0,029	0,039	0,184
Львівська область		0,607	0,107	-	0,615	0,406	0,300	0,339
Миколаївська область		0,107	0,217	-	-	0,042	0,037	0,067
Одеська область		0,250	0,186	-	-	0,218	0,285	0,157
Полтавська область		0,429	0,266	-	-	0,048	0,143	0,147
Рівненська область		0,107	0,335	-	0,308	0,035	0,027	0,135
Сумська область		0,393	0,730	-	0,538	0,100	0,283	0,341
Тернопільська область		0,107	0,089	-	-	0,073	0,050	0,053
Харківська область		1,000	0,665	0,111	0,308	0,510	0,550	0,524
Херсонська область		0,286	0,105	-	0,154	-	-	0,091
Хмельницька область		0,179	0,264	-	-	0,033	0,004	0,080
Черкаська область		0,286	0,311	-	-	0,050	0,029	0,113
Чернівецька область		0,071	0,231	-	-	0,108	0,132	0,090
Чернігівська область		0,143	0,443	-	-	0,014	0,004	0,101

Джерело: розроблено автором за [44]

Отже, на основі проведеного аналізу слід констатувати низьку інтегрованість інноваційної сфери регіонів України в глобальну економіку, проте існує потенціал для підвищення їх глобальної конкурентоспроможності в даній сфері.

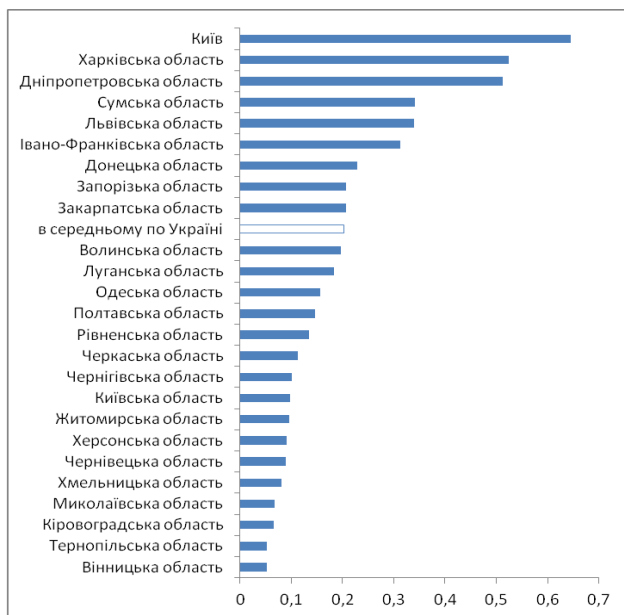


Рис. 3.4. Рейтинг регіонів України за Індексом міжнародної діяльності в інноваційній сфері в 2015 році

Джерело: авторська розробка

На сьогодні відсутній постійний міжнародний та національний моніторинг глобальної конкурентоспроможності регіонів України, в тому числі і за інноваційною складовою, що позбавляє регіони України вагомого інструменту аналізу передумов формування регіональної інноваційної політики. Запропонований в даному дослідженні методичний підхід до оцінки Індексу міжнародної діяльності в інноваційній сфері регіону дозволяє узагальнити статистичні показники за даним напрямком та провести співставлення поміж регіонами України, а також проводити аналогічний аналіз в динаміці [45].

Таким чином, перші спроби порівняння регіонів України з регіонами ЄС за індикаторами виміру конкурентоспроможності свідчать про досить низькі показники українських регіонів, особливо в частині економічних індикаторів.

Згідно з дослідженням The Economist Intelligence Unit, місто Київ за рівнем конкурентоспроможності в міжнародному порівнянні знаходиться на 108 місці серед 120 країн, що є найгіршим результатом серед європейських агломерацій, які увійшли до даного дослідження. Найбільше відставання м. Києва спостерігається за субіндексом міжнародної привабливості та фінансовою зрілістю, а найкращі позиції – за субіндексами безпеки навколишнього середовища та людського капіталу.

Поглиблення диспропорцій на міжрегіональному та внутрішньорегіональному рівнях свідчить про наявність структурних недоліків у ключових факторах конкурентоспроможності: неадекватну увагу до фізичного та людського капіталу (інфраструктури, кваліфікації і навичок працівників); недостатність інноваційної спроможності; неефективність підтримки бізнесу; низький рівень інвестицій в охорону довкілля. В таких умовах зменшується потенціал розвитку країни в цілому, посилюються ризики дисбалансів в економічній активності на її території, підвищується вірогідність інфляційного тиску, що зрештою призводить до згорання процесу розвитку.

У вимірі економіки знань конкурентоспроможність регіону в довгостроковій перспективі визначатиметься більшою мірою його здатністю адаптуватися до змін, ніж від рівня накопичених фінансових ресурсів чи сумарної промислової політики. Вимірювання та аналіз конкурентоспроможності дедалі частіше здійснюватиметься через такі категорії, як креативність (інвестиції в інновації), знання, екологія.

Проведено аналіз міжнародної конкурентоспроможності регіонів України в інноваційній сфері. До п'ятірки найбільш інноваційних регіонів України увійшли: Харківська, Донецька, Дніпропетровська області, м. Київ

та Львівська область. Показник інноваційності лідера рейтингу – Харківської області (3,60 бали) відповідає 46-му місцю у глобальному рейтингу. Аутсайдерами інноваційного розвитку в Україні є Чернігівська та Житомирська області. Регіони Українського Причорномор'я, за винятком Миколаївської області, мають показник інноваційності нижчий за середній.

За окремими складовими агрегованого показника «Інновації» лідерство мали наступні регіони України: здатність до інновацій – Волинська область, якість науково-дослідних закладів – Харківська область, витрати компаній на НДДКР – Сумська область, співпраця університетів і бізнесу в НДДКР – Харківська область, держзакупівлі високотехнологічної продукції – Волинська область, наявність наукових та інженерних кадрів – Харківська область, патенти на винаходи – м. Київ, охорона інтелектуальної власності – Вінницька область.

Визначено, що в Україні існує значний розрив між регіонами за агрегованим показником «Технологічна готовність». Місто Київ є беззаперечним лідером, адже значно випереджає інші регіони, особливо за показниками використання ІКТ. Показник технологічної готовності міста Київ (4,38 бали) відповідає 59-му місцю у глобальному рейтингу. Показники Одеської, Донецької, Харківської, Дніпропетровської, Львівської, Черкаської, Закарпатської та Волинської областей істотно відстають від результатів Києва.

При цьому Одеська, Черкаська, Закарпатська та Волинська області не є лідерами за показником інноваційності, проте високий рівень технологічної готовності відкриває для цих областей можливості реалізувати їх інноваційний потенціал. Аутсайдерами даного рейтингу є Луганська та Кіровоградська області.

Доведено, що в Україні порівняно кращі оцінки з технологічної готовності мають:

1) області з більшою спеціалізацією у виробництві високотехнологічної продукції, що склалося історично, при цьому такі виробництва має стимулювати держава;

2) області, до яких технології надходять з інвестиціями, у тому числі іноземними.

Високу оцінку впровадження новітніх технологій отримала Закарпатська область, де технології були привнесені з прямими іноземними інвестиціями завдяки сусідству з країнами Євросоюзу.

Розраховано Індекс міжнародної діяльності в інноваційній сфері регіону. Найактивніша міжнародна діяльність в інноваційній сфері спостерігається в таких регіонах, як м. Київ, Харківська, Дніпропетровська, Сумська та Львівська області.

В той же час, має місце суттєвий розрив між лідером рейтингу м. Київ та аутсайдером – Вінницькою областю. Регіони Українського Причорномор'я відстають від середнього значення Індексу в регіонах України.

РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

4.1. Аналіз показників зовнішньоекономічної діяльності Одеського регіону як компонентів міжнародної конкурентоспроможності

Одеський регіон – сучасний транспортно-логістичний вузол, промисловий, науковий, торговельний центр України. Прикордонне положення забезпечує регіону значні можливості для розвитку міжнародного співробітництва та зовнішньоекономічної діяльності. Регіон має сусідство з Румунією і Молдовою. Область розташована на перехресті міжнародних транспортних магістралей із півночі на південь та із заходу на схід. Так, Одеський регіон є складовою міжнародних транспортних коридорів:

- Пан – Європейський №9, що пов'язує Фінляндію, Росію, Литву, Білорусь, Україну, Молдову, Румунію, Болгарію та Грецію.
- Гданськ – Одеса. Країни-учасники: Італія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Україна.
- Європа – Кавказ – Азія. Країни-учасники: Україна, Молдова, Болгарія, Румунія, Туреччина, Грузія, Вірменія, Азербайджан, Туркменістан, Узбекистан, Казахстан, Киргизстан і Таджикистан.

Одеська область входить до складу Єврорегіону «Нижній Дунай», що створило нові можливості співробітництва у різних галузях між прикордонними регіонами Республіки Молдова, Румунії та України. До складу Єврорегіону «Нижній Дунай» входять: Одеська область (Україна), повіти Галац, Тульча, Бреїла, (Румунія), райони Кагул та Кантемір (Республіка Молдова).

Для визначення місця Одеського регіону в зовнішньоекономічній діяльності України та його конкурентоспроможності на світовій арені

проведемо аналіз головних показників такої діяльності на регіональному рівні.

Морегосподарський комплекс Одеського регіону представлений морськими торговими портами, а саме: Одеським, Іллічівським, Ренійським, Усть – Дунайським, Ізмайльським, портом «Южний» та Білгород–Дністровським портом. Вантажна перевалка портів Одеського регіону за останні роки та її динаміка наведена в таблиці 4.1

Таблиця 4.1

Вантажна перевалка морських портів Одеського регіону (млн. тонн)

Рік Назва порту	2012	2013	2014	2015	2016
Одеський	24542,4	23169,7	24579,15	25585,85	25250,85
«Южний»	40310,9	43424,5	47431,70	48582,07	39297,57
Іллічівський	17113,3	16458,5	17613,18	17257,56	15942,00
Ізмайльський	2937,0	2762,6	3092,98	4825,20	5682,62
Білгород-Дністровський	927,7	667,3	614,72	715,70	462,93
Ренійський	1061,0	2794,8	1464,76	906,93	972,37
Усть-Дунайський	35,3	39,1	61,55	22,5	25,40

Джерело: складено автором за даними [12]

Як видно з наведеної таблиці перші місця за обсягами вантажоперевалки займають Одеський порт, порти «Южний» та Іллічівський, однак і в них спостерігається значне падіння обсягів вантажоперевалки за останній рік.

Експорт та імпорт товарів. За даними Головного управління статистики Одеського регіону у 2016 році він здійснив експортно-імпортні операції з партнерами з 123 країн. Загальний обсяг експорту товарів Одеського регіону у 2016 році становив 1520,5 млн. дол. США, що становить – 88,04% (-11,9%) до показника 2015 року. Імпорт товарів досяг рівня 1247 млн. дол. США та збільшився у порівнянні з 2015 роком на 29%. Сальдо зовнішньої торгівлі товарами позитивне: експорт товарів перевищує імпорт на 273,5 млн. дол. США У 2016 році у порівнянні з 2010 експорт товарів збільшився на 10,7 %, імпорт – зменшився на 64,6% [73]. Динаміка

експортно-імпортних операцій з товарами за період 2010-2016 років представлена на рис 4.1.

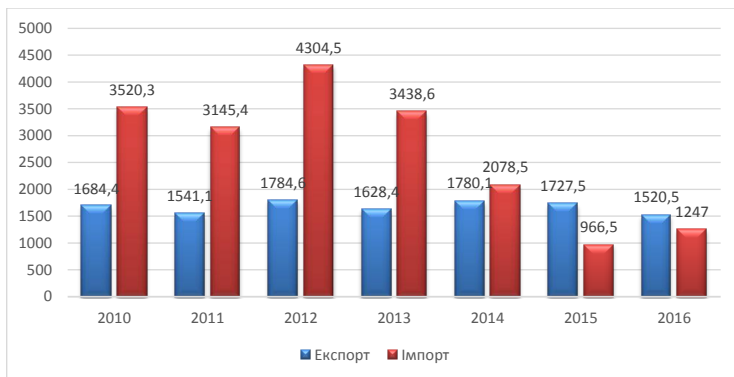


Рис 4.1. Динаміка експортно-імпортних операцій з товарами за період 2010-2016 років, млн. дол. США

Джерело: складено автором за даними [73]

Станом на 2016 рік головним споживачем товарів була Туреччина 145,6 млн. дол. США, за імпортом вона посідає також перше місце - 101,7 млн. дол. США. Основу товарної структури експорту Одеської області на 2016 рік складають продукти рослинного походження – 49,2% (774,2 млн. дол. США.), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості - 37% (596 млн. дол. США.), жири та олії тваринного або рослинного походження – 6,4 % (100,8 млн. дол. США), готові харчові продукти – 6,5% (103,6 тис. дол. США) [73].

У 2016 році 25,6% експорту Одеського регіону припадало на країни ЄС, 40,4% - на країни Азії, 10,9% - на країни Африки, 12% - на країни Америки. У 2016 році у порівнянні з 2010 роком обсяг експорту товарів Одеського регіону у країни ЄС збільшився на 13% та склав 26% відсотків від загального експорту, експорту товарів у країни Азії збільшився на 19% та

склав 41%. На країни Африки у 2016 році припадає 11% експорту товарів Одеського регіону від загального обсягу (+4% у порівнянні з 2010 роком). У 2016 році експорт товарів у країни Америки складає 12%, він збільшився на 1% у порівнянні з 2010 роком. Географічної структури експорту товарів Одеського регіону 2010 та 2016 років представлена на рисунку 4.2.

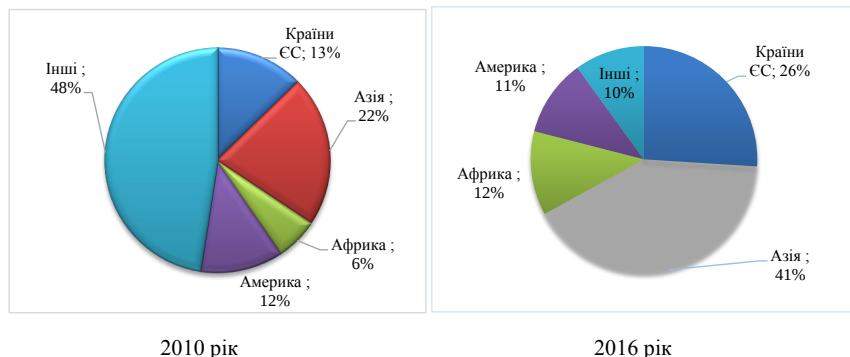


Рис 4.2. Географічна структура експорту товарів Одеського регіону у 2010 та 2016 роках

Джерело: складено автором за даними [73]

Імпорт – мінеральні продукти – 15,5% (180,5 млн. дол. США), машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – 18% (218,7 тис. дол. США). У 2016 році у порівнянні з 2010 роком обсяг імпорту товарів Одеського регіону у країни ЄС збільшився на 17% та склав 30% від загального експорту, експорту товарів у країни Азії зменшився 8% (у загальному обсязі - 46%). На країни Африки у 2016 році припадав 1% імпорту товарів Одеського регіону від його загального обсягу (-1% у порівнянні з 2010 роком). У 2016 році експорт товарів у країни Америки склав 6%, він збільшився всього на 1 % у порівнянні з 2010 роком [73]. Географічну структуру імпорту товарів Одеського регіону у 2010 та 2016 роках представлена на рисунку 4.3.

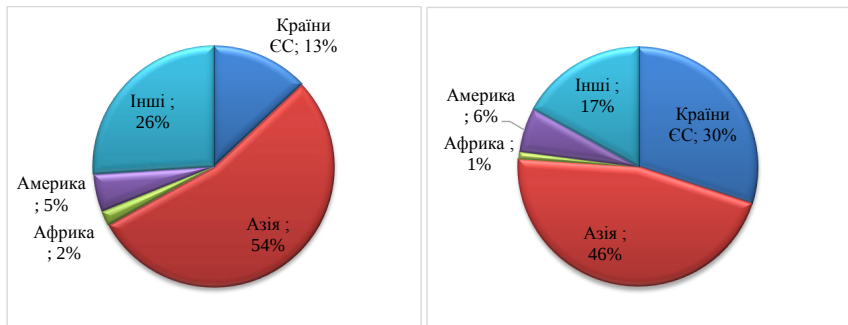


Рис 2.4. Географічна структуру імпорту товарів Одеського регіону у 2010 та 2016 роках

Джерело: складено автором за даними [73]

Вважаємо, що серед причин загрозливої динаміки зростання більш швидкими темпами обсягів імпорту товарів, ніж експорту товарів є складна фінансова ситуація та різкі коливання валютного курсу. Але, на жаль, Одеський регіон у порівнянні з іншими приморськими регіонами (Запорізьким, Херсонським, Миколаївським) за обсягом експорту імпорту займає 3 місце, хоча за імпортом - 1 (рис 4.5).

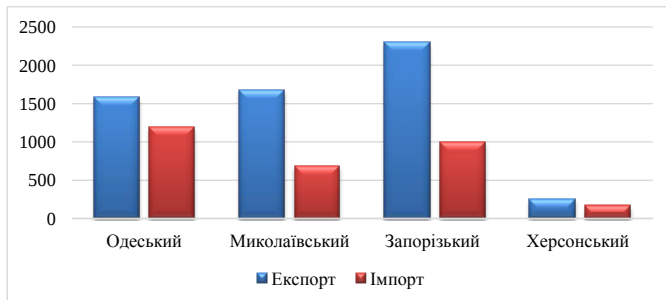


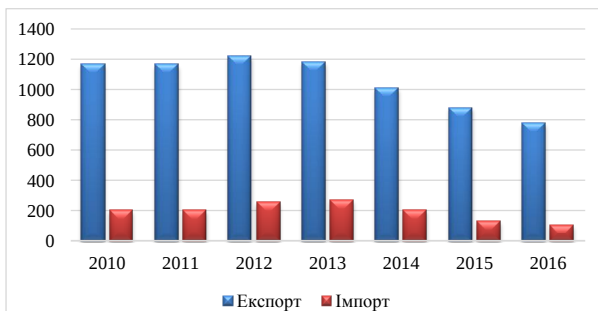
Рис 4.5. Експортно-імпортні операції з товарами у регіональному розрізі за 2016 рік, млн. дол. США

Джерело: складено автором за даними [73]

Експорт та імпорт послуг. Загальний обсяг експорту послуг Одеського регіону у 2016 році становив 776,7,6 млн. дол. США, що становить 88,37%, (-11.63%) до показника 2015 року. Імпорт послуг досяг рівня 100,6

млн. дол. США та зменшився у порівнянні з 2015 роком майже на 22%. Сальдо зовнішньої торгівлі послуг позитивне: експорт товарів перевищує імпорт на 676,1 млн. дол. США. У 2015 році у порівнянні 2010 експорт послуг зменшився на 33,3%, а імпорт – зменшився на 50% [73] (рис. 4.6).

Станом на 2016 рік головним споживачем товарів була Велика Британія (49,0 млн. дол. США), за імпортом перше місце посідає Малайзія (1,6 млн. дол. США) [73].



Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт	1163,1	1161,6	1217,5	1178,2	1008,7	878,9	776,7
Імпорт	201	200,3	254,1	268,6	204,56	128,8	100,6

Рис. 4.6. Динаміка експортно-імпортних операцій з послугами у регіональному розрізі у період з 2010-2016 роки , млн. дол. США

Джерело: складено автором за даними [73]

У 2016 році у порівнянні з 2010 роком обсяг експорту послуг Одеського регіону у країни ЄС збільшився на 2% та складав 37% від загального експорту, експорт послуг у країни Азії збільшився на 4% та складав 28%. На країни Африки у 2016 році припадало близько 3% експорту товарів Одеського регіону від загального обсягу (показник майже не змінився у порівнянні з 2010 роком). У 2016 році експорт товарів у країни Америки складає 2%, він зменшився на 1% у порівнянні з 2010 роком. Географічну структуру експорту послуг Одеського регіону у 2010 та 2016 роках представлена на рисунку 4.7.

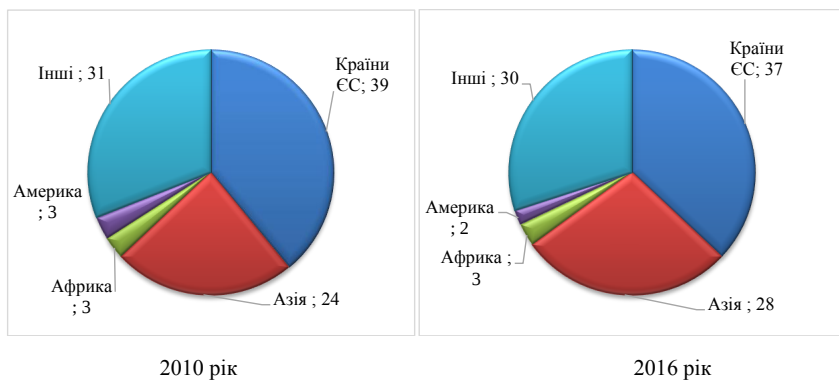


Рис 4.7. Порівняння географічної структури експорту послуг Одеського регіону у 2010 та 2016 роках

Джерело: складено автором за даними [73]

Серед експортних операцій з послугами переважають різноманітні транспортні послуги – 87,4% загального обсягу (687,0 тис. дол. США), ділові послуги – 6% загального обсягу (47,1 млн. дол. США) [73] (рис 4.8).

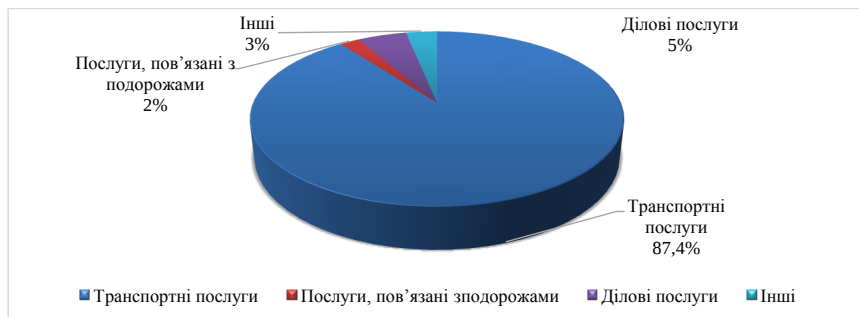


Рис 4.8. Структура експорту послуг Одеського регіону, 2016 рік (%)

Джерело: складено автором за даними [73]

Серед імпорتنих операцій з послугами переважають різноманітні транспортні послуги – 62,8% загального обсягу (84,4 млн. дол. США), послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю – 2% (4,0 млн. дол. США) ділові послуги – 5 % загального обсягу (28,1 млн. дол. США) [73] (рис 4.9).

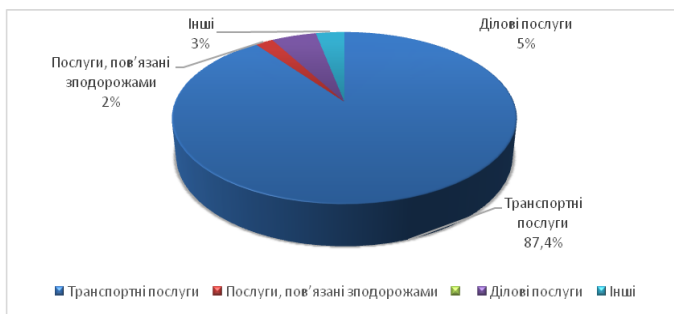


Рис 4.9. Структура імпорту послуг Одеського регіону, 2016 рік (%)

Джерело: складено автором за даними [73]

У 2016 році у порівнянні з 2010 роком обсяг імпорту послуг Одеського регіону у країни ЄС збільшився на 10% та склав 70% відсотків від загального експорту, експорт послуг у країни Азії зменшився на 19% та склав 26%. На країни Африки у 2015 році припадало 2% експорту товарів Одеського регіону (+1,6 у порівнянні з 2010 роком). У 2016 році експорт послуг у країни Америки склав 7% (зменшився на 3% у порівнянні з 2010 роком). Географічну структуру експорту послуг Одеського регіону у 2010 та 2016 роках представлено на рисунку 4.10.

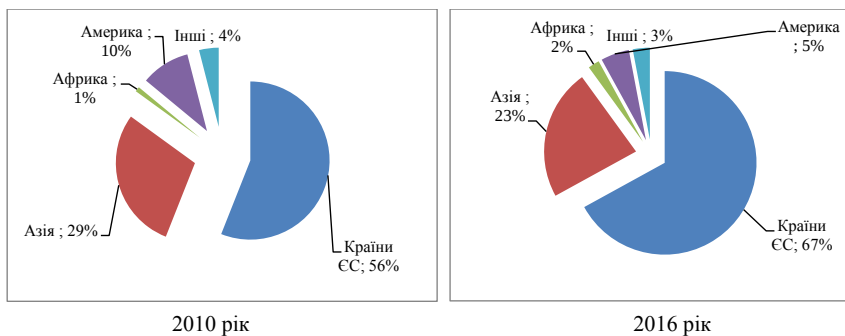


Рис. 4.10. Порівняння географічної структури імпорту послуг Одеського регіону, 2010 та 2016 роки (%)

Джерело: складено автором за даними [73]

Одеський регіон у порівнянні з іншими приморськими регіонами (Запорізьким, Херсонським, Миколаївським) за обсягом експорту та імпорту послуг займає перше місце (рис 4.11).

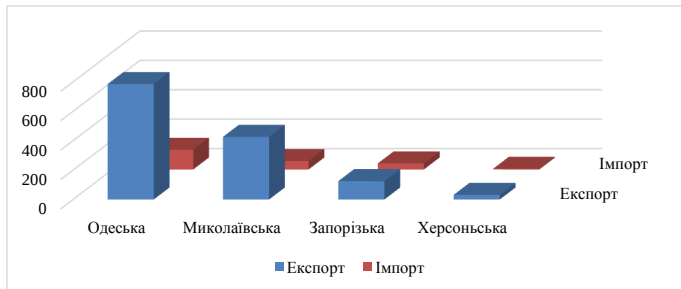


Рис 4.11. Динаміка експортно-імпортних операцій з послугами у регіональному розрізі за 2016 рік, млн. дол. США

Джерело: складено автором за даними [73]

Останніми роками *обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ)* неухильно зростали і цей фактор залишається надзвичайно важливим для підвищення міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону. Прямі іноземні інвестиції на 2016 рік становили 1331,3 млн. дол. США. Кошти інвестовано у 1164 підприємства [73]. За період з 2010 по 2016 роки обсяг інвестицій в регіон показують позитивну тенденцію. У 2016 році з порівнянні з 2010 обсяг ПІІ збільшився на 20% (рис 4.12), однак загальний тренд останніх роках – негативний.

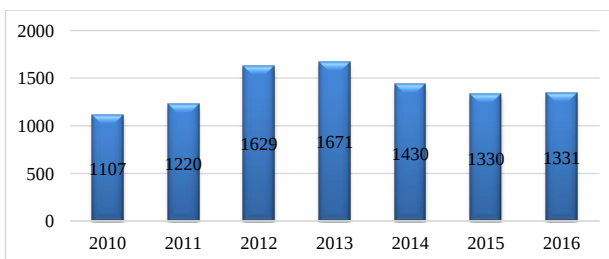
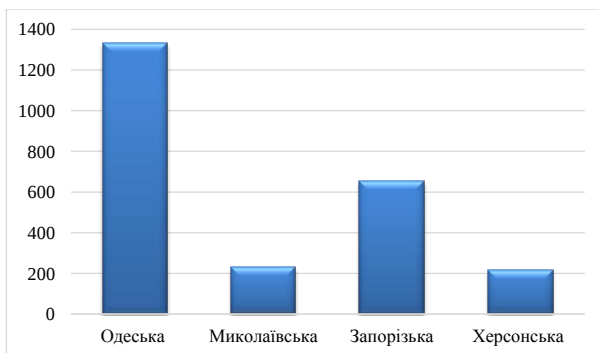


Рис 4.12. Динаміка ПІІ в економіку Одеського регіону за період 2010-2016 роки, млн. дол. США

Джерело: складено автором за даними [73]

Основними причини падіння інвестиційної активності є несприятливі умови для інвестування, недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності, неналежним чином розвинута система підготовки інвестиційних програм і проєктів для надання державних гарантій, нерозвиненість інвестиційного ринку та інфраструктури, відсутність дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні.

Між тим, Одеський регіон у порівнянні з іншими приморськими регіонами (Запорізьким, Херсонським, Миколаївським) за обсягом ППІ в економіку Одеського регіону за 2016 рік посідає перше місце (рис. 4.13).



Регіон	Одеський	Миколаївський	Запорізький	Херсонський
Обсяг ППІ	1331,3	227,8	650	213,2

Рис 4.13. ППІ у регіональному розрізі за 2016 рік, млн. дол. США

Джерело: складено автором за даними [73]

Пріоритетними для іноземних інвесторів є підприємства таких видів діяльності як промисловість - 650,1 млн. дол. США, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність - 416,2 млн. дол. США, фінансова та страхова діяльність - 147,2 млн. дол. США [73].

У 2016 році у порівнянні з 2015 роком обсяг інвестицій з регіону зменшився на 52,7%. У 2016 році обсяг ППІ з регіону складав 63,3% від 2015

року. Зниження темпів збільшення показників інвестиційної діяльності викликане складною політичною ситуацією в країні. Динаміка ПП з регіону за період 2010-2016 років, млн. дол. США представлена на рисунку 4.14.

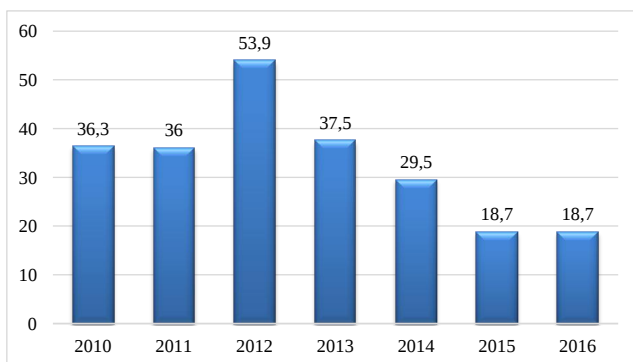
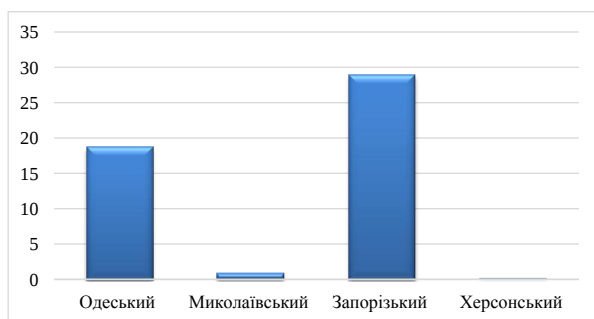


Рис. 4.14. Динаміка обсягів ПП з Одеського регіону за період 2010-2016 роки, млн. дол. США

Джерело: складено автором за даними [73]

Одеський регіон у порівнянні з іншими приморськими регіонами (Запорізьким, Херсонським, Миколаївським) за обсягом ПП з економіки регіону за 2016 рік займає перше місце (рис. 4.15).



Регіон	Одеський	Миколаївський	Запорізький	Херсонський
ППП з економіки регіону	18,7	0,8	28,9	0,1

Рис 4.15. ПП у регіональному розрізі за 2016 рік, млн. дол. США

Джерело: складено автором за даними [73]

Серед країн світу лідерами за ПІІ в економіку регіону у 2016 році були: Кіпр (36,4% загального об'єму), Велика Британія (8,5%), Нідерланди (12,1%), США (3,7%), Німеччина (4,6%) (рис 4.16).

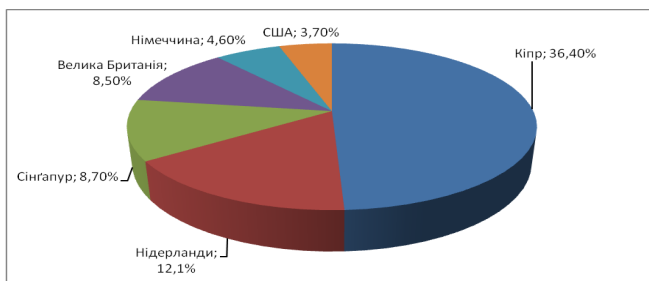


Рис 4.16. Обсяг ПІІ за країнами в економіку Одеського регіону на 2016 рік
Джерело: складено автором за даними [73]

Отже, у цілому, статистичні дані та міжнародна інвестиційна позиція Одеського регіону свідчать про те, що регіон залишається привабливими для закордонних інвесторів, він не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованим у світове господарство. Однак, є невикористані резерви для підвищення зовнішньоекономічної діяльності, на яку впливає й міжнародна конкурентоспроможність регіону.

4.2. Аналіз чинників міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону

На основі проведеного аналізу визначено такі сильні й слабкі чинники (сторони) та можливі зовнішні впливи на подальший соціальний та економічний розвиток Одеського регіону (табл. 4.2.).

Таблиця 4.2

Аналіз чинників міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону

<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>
Географічне положення та природно-ресурсний потенціал	
- вигідне географічне розташування; - значна протяжність берегової лінії; - розташування на перехресті міжнародних транспортних магістралей; - наявність судноплавних річок; - значні земельні ресурси; - значна територія; - приморське та прикордонне положення; - наявність судноплавних річок Дунаю, Дністра; - значні агрокліматичні ресурси.	- некомпактна територія; - обмеженість мінерально-сировинної бази; - значна віддаленість периферійних районів від адміністративного центру; - слабка мінерально-сировинна база - розташування в зоні ризикованого землеробства; - обмежені водні ресурси, в першу чергу, питної води
Інфраструктура	
- наявність усіх видів транспортного сполучення; - високі темпи розвитку стільникового зв'язку; - активний процес телефонізації.	- недостатня розвиненість та незадовільний стан мережі автомобільних доріг, особливо у сільській місцевості; - слабкий транспортний зв'язок із задністрівською частиною регіону; - незадовільний стан водопостачання та каналізаційного господарства; - енергозалежність, особливо південних районів; - низький рівень розвитку соціальної інфраструктури.
Економічний потенціал	
- потужний промисловий потенціал; - агропромисловий потенціал; - міжгалузевий транспортний комплекс; - розгалуженість транспортної системи; - розвинутий морегосподарський комплекс; - потужний промисловий потенціал; - певна кількість підприємств, які виробляють інноваційну продукцію; - сприятливі умови для розвитку сільськогосподарського виробництва та переробної промисловості;	- нерівномірність розміщення промислових об'єктів; - висока зношеність основних засобів; - низька частка підприємств, що впроваджують передові інновації ; - недостатній обсяг інвестицій в основний капітал; - незадовільний стан транспортної інфраструктури, автомобільних доріг; - припинення роботи значної кількості промислових підприємств; - тривалий процес реформування економіки;

Продовження табл. 4.2

- наявність перспективних промислових територій; - розвинутий ринок туристичних послуг; - активний розвиток фінансово-кредитної системи; - високий рівень підприємницької активності.	- диспропорції за рівнем соціально-економічного розвитку; - концентрація економічного потенціалу в кількох містах області; - значна кількість населення з низькими доходами - низька внутрішня енергозабезпеченість.
Науково-технічний потенціал	
- значна концентрація наукових закладів та центрів науково-технічної інформації; - наявність кваліфікованих науково-технічних кадрів; - збільшення витрат на НТД.	- зменшення кількості організацій, що виконують наукові дослідження і розробки; - зменшення чисельності науковців; - незначна кількість інноваційно-активних високотехнологічних виробництв.
Трудовий потенціал	
- позитивна динаміка економічної активності населення; - низький рівень безробіття, розрахований за методологією МОП.	- невисока тривалість життя; - значна кількість людей похилого віку; - міграційний відтік працездатного населення; - суттєва диференціація за рівнем зайнятості; - незадовільна зайнятість молоді; - обмежені можливості щодо працевлаштування в сільських районах.
Освітній потенціал	
- велика кількість вузів та науково-дослідницьких установ - відомі наукові та освітні школи: криогенних технологій, офтальмологічна, селекційно-генетична та інші - підготовка фахівців широкого спектру	- недостатнє фінансування системи освіти та охорони здоров'я - слабка матеріально-технічна база шкіл та вузів - обмежений доступ сільського населення до освіти - робота багатьох фахівців не за спеціальністю
Екологічне становище	
- сприятливі кліматичні умови; - значні рекреаційні ресурси; - наявність природоохоронних об'єктів різного природоохоронного статусу; - поліпшення стану води в Чорному морі; - наявність унікальних ландшафтів та природних парків, заповідників, заказників	- наявність потенційних екологічно небезпечних об'єктів; - недостатність моніторингової мережі з охорони навколишнього середовища; - значна питома вага розораних земель; - велика площа забруднених земель; - епізодичне підтоплення територій області;
Геоелектронічне та геополітичне положення	
- активне співробітництво з державами Чорноморського регіону - транзитні можливості території регіону - можливості активного розвитку сфери послуг - нарощування транспортно-транзитних потужностей	- залежність від постачання мінеральних ресурсів - енергозалежність від зовнішніх джерел - незадовільна структура зовнішніх інвестицій - слабка інформованість потенційних партнерів - недовіра до захисту інвестицій та економічних інтересів

Продовження табл. 4.2

Макроекономічна та політична ситуація держави	
- розширення попиту на товари та послуги місцевого виробництва - державна політика, спрямована на стимулювання розвитку регіоні	- сповільнене економічне зростання в Україні - конкуренція з боку інших регіонів - зміна законодавства щодо спеціального економічного режиму
Зовнішньоекономічна та зовнішньополітична ситуація	
- наявність притоку інвестицій ззовні - позиція регіону на місці у рейтингу інвестиційної привабливості регіонів України	- визнання України державою з загрозливим ризиком для інвестування

Джерело: розроблено автором за [67; 72]

З таблиці 4.2 видно, що ключовими факторами міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону є: потужний промисловий потенціал, потужний міжгалузевий транспортний комплекс, розгалуженість транспортної системи, вигідне географічне розташування.

Відзначимо, що вигідність геополітичного положення, обумовлена як вигідним транспортно-географічним розміщенням, так і зростаючою активізацією участі у великих європейських міжрегіональних організаціях, набуває особливого значення в результаті проголошення курсу на євроінтеграцію. Так, Одеський регіон є дійсним членом таких багатьох європейських організацій, серед яких: Асамблея європейських регіонів, Робоча співдружність Придунайських країн, Асоціація європейських прикордонних регіонів, що сприяє його розвитку, а також налагодженню міжнародних відносин. Також слід відмітити вигідність географічного положення на перехресті провідних транспортних артерій з Європи в Азію, з Центральної та Північної Європи на Близький Схід.

Грунтуючись на проведеному аналізі, можна визначити, що головними стримуючими факторами розвитку міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону є:

- незадовільна структура зовнішніх інвестицій;
- незадовільний стан транспортної інфраструктури, особливо автомобільних доріг;

- обмеженість мінерально-сировинної бази;
- висока зношеність основних засобів;
- незначна кількість інноваційно-активних високотехнологічних виробництв;
- незадовільний стан інноваційної інфраструктури області.

Особливо слід відмітити незадовільний стан транспортної інфраструктури. Транспортна система Одеської області в основному спроможна забезпечити пропуск зростаючого обсягу транзитних перевезень. Проте невідповідність показників транзитних перевезень міжнародним вимогам щодо швидкості, неперервності, цілості вантажів, тарифів і цін на послуги значно стримує зростання їх обсягів.

Результатом проведеного дослідження міжнародної економічної активності Одеського регіону, як складової господарського комплексу України, є висновок про високий потенціал, обумовлений географічним положенням, розвинутою транспортною інфраструктурою, високим інтелектуальним потенціалом, наявністю аграрної інфраструктури та конкурентних переваг в цій галузі господарства, активний розвиток переробної промисловості. Але без розробки подальшої стратегії стабільного збалансованого розвитку, яка має враховувати не тільки економічні, а й соціально-екологічні аспекти, ресурси Одещини будуть використовуватися неефективно.

Після аналізу факторів зовнішньої та внутрішньої середовища міжнародної конкурентоспроможності регіону можна визначити напрямки, реалізація яких має сприяти поліпшенню показників регіональної конкурентоспроможності та підвищенню її загального рівня. Проведений аналіз дозволив виділити такі пріоритетні напрямки розвитку міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону (рис. 4.17).



Рис. 4.17. Вектори розвитку міжнародної конкурентоспроможності
Одеського регіону

Джерело: розроблено автором

4.3. Аналіз складових елементів та розрахунок інтегрального показника міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону

Для визначення міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону, використаємо методику, наведену у першому розділі роботи. Спочатку визначимо інтегральний показник міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону за 2016 рік. Нехай X_1 дорівнює показнику 2014 року, X_2 та X_3 дорівнюють 2015 та 2016 рокам відповідно, вихідні дані представлені в табл. 4.3. Для зведення показників до їх одномірного вигляду здійснимо математичну процедуру нормування. З цією метою розрахуємо X_{cp} та S_3 (середньоквадратичне відхилення показників за 2015 рік).

Таблиця 4.3

Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону за 2016 рік

	X1	X2	X3
Показники рівня економічного розвитку			
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	64743	69760	74934
Загальний експорт товарів, млн. дол. США	1628,4	1780,1	1727,5
Обсяг реалізованої промислової продукції на 1 особу, грн..	11580,4	14086,8	18532,1
Обсяг роздрібної торгівлі, млн. грн.	26921,5	30421,3	34376
Показники життєвого рівня населення			
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн.	3897	3129	2947
Безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років, тис. осіб	59,5	72,5	70,1
Наявний дохід населення на 1 особу, грн.	24242	25571,8	22224,4
Показники інвестиційної привабливості			
Підприємства, які одержали прибуток у % до загальної кількості підприємств	64,9	68,4	69,2
Прямі іноземні інвестиції в область, млн. дол. США	1671,7	1430,4	1337,4
Питома вага підприємств, що займаються інвестиціями	11	11,3	9,8

Джерело: складено автором за [73]

Порядок розрахунку середньоквадратичне відхилення:

1. Розрахуємо середнє значення показника.
2. Визначимо відхилення кожного значення щодо середнього.

Розрахунки представлені в таблиці 4.4.

3. Для кожного значення ряду визначимо квадрат різниці відхилення значень ряду відносно середнього.
4. Розрахуємо суму квадратів відхилень значень відносно середнього.
5. Підрахуємо середньоквадратичне відхилення.

Розрахунки представлені в таблиці 4.5

Таблиця 4.4

	Хср.	X1-Хср.	X2-Хср.	X3-Хср.
Показники рівня економічного розвитку				
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	69812,33	-5069,3333	-52,33333333	5121,667
Загальний експорт товарів, млн. дол. США	1712	-83,6	68,1	15,5
Обсяг реалізованої промислової продукції на 1 особу	14733,1	-3152,7	-646,3	3799
Обсяг роздрібної торгівлі, млн. грн	30572,93	-3651,433333	-151,6333333	3803,067
Показники життєвого рівня населення				
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн.	3324,333	572,6666667	-195,3333333	-377,333
Безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років, тис. осіб	67,36667	-7,866666667	5,133333333	2,733333
Наявний дохід населення на 1 особу, грн.	24012,73	229,2666667	1559,066667	-1788,33
Показники інвестиційної привабливості				
Підприємства, які одержали прибуток у % до загальної кількості підприємств	67,5	-2,6	0,9	1,7
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	1479,833	191,8666667	-49,43333333	-142,433
Питома вага підприємств, що займаються інвестиціями	10,7	0,3	0,6	-0,9

Джерело: авторська розробка

Оцінка полягає у наданні рівню конкурентоспроможності числового значення. Надалі розрахуємо часткові коефіцієнти та інтегральний показник міжнародної конкурентоспроможності регіону.

Таблиця 4.5

	$(X1-X_{cp.})^2$	$(X2-X_{cp.})^2$	$(X3-X_{cp.})^2$	$\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2$	$\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})}{n - 1}$	S
Показники рівня економічного розвитку						
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	25698140	2738,7777	26231469,4	51932349	25966174	5095,70
Загальний експорт товарів, млн. дол. США	6988,96	4637,61	240,25	11866,82	5933,41	77,0286
Обсяг реалізованої промислової продукції на 1 особу, грн.	9939517	417703,69	14432401	24789622	12394811	3520,62
Обсяг роздрібно́ї торгівлі, млн. грн.	13332965	22992,667	14463316,0	27819274	13909637	3729,56
Показники життєвого рівня населення						
Середньомісяч на номінальна заробітна плата найманих працівників, грн.	327947,1	38155,111	142380,444	508482,7	254241,3	504,22
Безробіття населення у віці 15-70 років, тис. осіб	61,88444	26,351111	7,47111	95,70667	47,85333	6,917
Наявний дохід населення на 1 особу, грн.	52563,2	2430688,87	3198136,1	5681388	2840694	1685,43
Показники інвестиційної привабливості						
Підприємства, які одержали прибуток у % до загальної кількості підприємств	6,76	0,81	2,89	10,46	5,23	2,286
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	36812,82	2443,6544	20287,254	59543,73	29771,86	172,545
Питома вага підприємств, що займаються інвестиціями	0,09	0,36	0,81	1,26	0,63	0,793

В результаті отримуємо по кожному із регіонів за кожен рік по 3 інтегральних коефіцієнти, які використовуємо для розрахунку. Розрахунки представлені в табл. 4.6.

Таблиця 4.6

	z	ze	k
Показники рівня економічного розвитку			
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	1,005095	1,005095493	1
Загальний експорт товарів, млн. дол. США	0,201224	0,884	0,227628823
Обсяг реалізованої промислової продукції на 1 особу, грн.	1,079069	1,079069306	1
Обсяг роздрібної торгівлі, млн. грн.	1,019708	1,0197085	1
I екон.			0,806907
Показники життєвого рівня населення			
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн	1,019708	1,0197085	1
Безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років, тис. осіб	-0,74835	1,13573975	-0,658905704
Нааявний дохід населення на 1 особу, грн	0,395127	0,742067427	0,532467532
I жит.			-0,4245
Показники інвестиційної привабливості	-1,06105	0,925022832	-1,147053793
Підприємства, які одержали прибуток у % до загальної кількості підприємств			
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	0,743358	0,743358098	1
Питома вага підприємств , що займаються інвестиціями	-0,82548	1,111978838	-0,742355803
I інвест.			-0,41412
I заг.			0,376627

Джерело: авторська розробка

За аналогічною схемою отримали інтегральний показник міжнародної конкурентоспроможності Херсонської, Миколаївської області за 2016 рік (рис. 4.18).

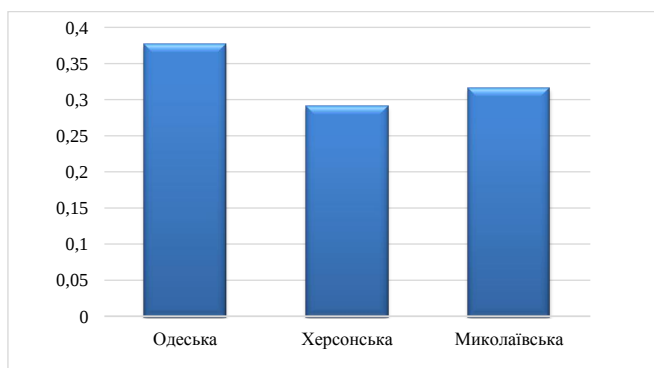


Рис. 4.18. Загальний інтегральний показник міжнародної конкурентоспроможності Одеського, Миколаївського та Херсонського регіонів за 2016 рік

Джерело: авторська розробка

Після отримання загального інтегрального показника міжнародної конкурентоспроможності для кожного із трьох регіонів за 2016 рік, можна зробити висновок, що Одеська область є лідером, хоча слід зазнати, що темпи зростання показників Миколаївщини зростають доволі швидкими темпами.

Надалі визначимо стан конкурентоспроможності експортованих товарів, скориставшись методикою *Бостонської консалтингової групи (БКГ)*. Для побудови матриці обсяги експорту товарів та послуг Одеського регіону були порівняні з обсягами Миколаївської області, також визначена місткість ринку за кожною групою. Розрахунки побудови матриці БКГ та її графічне зображення представлені в таблиці 4.7 та рисунку 4.19 відповідно. Отже, експортні товари Одеського регіону, а саме: живі тварини; продукти тваринного походження та продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості відносяться до «знаків питання». Їм властива низька частка ринку, але високі темпи зростання. Щоб підвищити їхню ринкову долю необхідні великі витрати. У перспективі вони можуть стати як зірками, так і

собаками. Якщо існує можливість переведення в зірки, то потрібно інвестувати, інакше - позбуватися.

Таблиця 4.7

Розрахунки матриці БКГ для Одеського регіону (експортні товари)

№	Назва товару	Експорт товарів Одеської області, тис. дол. США		Експорт товарів Миколаївської області, тис. дол. США 2016	Показники	
		2016	2015		Темп росту ринку, %	Віднос на доля ринку, %
1	Живі тварини; продукти тваринного походження	9397,4	8438,2	25168,5	111,3	37,3
2	Продукти рослинного походження	729599,2	689241,3	947906,1	105,8	79,6
3	Готові харчові продукти	111406,3	129014,0	72478,7	86,3	153,7
4	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	180994,7	129014,0	373956,7	140,2	48,3

Джерело: авторська розробка

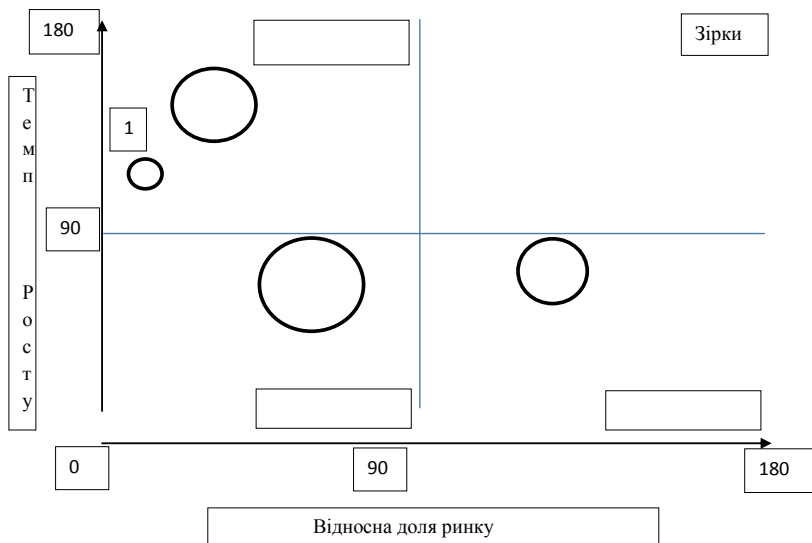


Рис. 4.19. Матриця БКГ Одеського регіону (експортні товари)

Джерело: авторська розробка

До «зірок» з переліку товарів аналізу не належить жодна з представлених категорій. Продукти рослинного походження належать до категорії «дохлі собаки». Їм властива низька відносна частка на ринку, низькі темпи зростання ринку. Дохід принесений ними і рентабельність малі. Зазвичай вони є самоокупними, але не більше. Готові харчові продукти відносяться до категорії «дойні корови». Для них характерна велика частка ринку, при низькому темпі його зростання. Витратних інвестицій «дойні корови» не вимагають, приносячи при цьому стабільний і високий дохід. Цей дохід компанія використовує для фінансування інших продуктів.

Розрахунки побудови матриці БКГ (експортні послуги) та її графічне зображення представлені в таблиці 4.8 та рисунку 4.20 відповідно.

Таблиця 4.8

Розрахунки матриці БКГ Одеського регіону(експортні послуги)

№	Назва товару	Експорт товарів Одеської області, тис. дол. США		Експорт товарів Миколаївської області, тис. дол. США	Показники	
		2016	2015		Темп Росту ринку, %	Відносна доля ринку, %
1	Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	11536,1	9833,6	16435,1	117,3	70,1
2	Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	9773,8	10683,8	3270,5	91,4	298,8
3	Транспортні послуги	687048,8	801622,6	183208,1	85,7	375
4	ділові послуги	47102,1	47714,1	14486,4	98,7	279,4

Джерело: авторська розробка

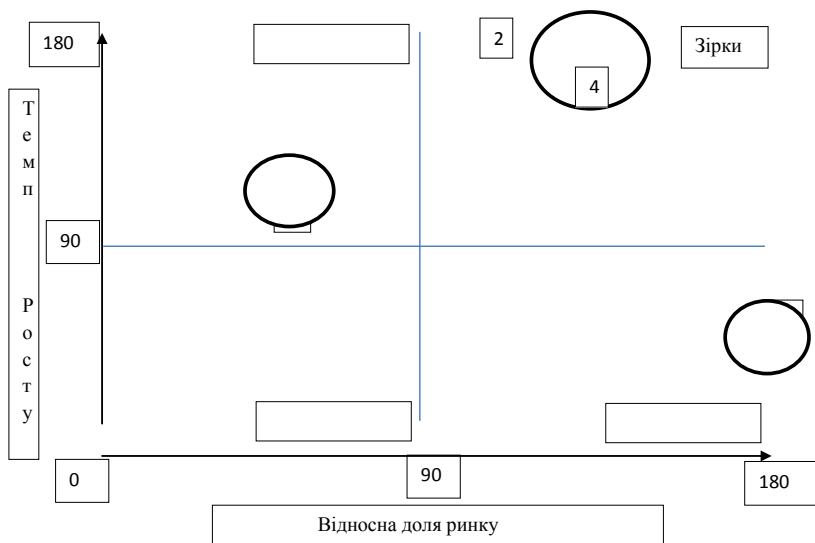


Рис. 4.20. Матриця БКГ Одеського регіону (експортні послуги)

Джерело: авторська розробка

Тож, послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій відносяться до категорії «знаки питання». Їм властива низька частка ринку, але високі темпи зростання. Щоб підвищити їхню ринкову частку необхідні великі витрати. У перспективі вони можуть стати як зірками, так і собаками. Якщо існує можливість переведення в зірки, то потрібно інвестувати, інакше - позбуватися. Послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги, ділові послуги належать до «зірок». Вони володіють найвищими темпами ринкового зростання і займають найбільшу частку на ринку. Вони популярні, привабливі, перспективні, швидко розвиваються, але при цьому вимагають значних інвестицій в себе. Транспортні послуги належать до «дойних корів». Для них характерна велика частка ринку, при низькому темпі його зростання. Витратних інвестицій «дойні корови» не вимагають, приносячи при цьому стабільний і високий дохід. Цей дохід компанія використовує для фінансування інших продуктів.

Для аналізу міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону ті серед інших регіонів України обрано індекс глобальної конкурентоспроможності [44; 68; 87]. Данні представлені в таблиці 4.9, після чого надано побудований за цими даними багатокутник міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону в порівнянні з середнім значенням індексу регіонів України (рис 4.21). Як свідчать результати, у 2016 році Одеська область опинилась на 3-му місці за загальним індексом глобальної конкурентоспроможності серед регіонів України, що відповідає 72-му місцю в глобальному рейтингу 148 країн світу. Такий результат можна зіставити з результатами Угорщини та Еквадору. У порівнянні з 2015 роком оцінки Одеської області зросли по всіх субіндексах міжнародної конкурентоспроможності. Найбільше зростання бальних оцінок спостерігається по субіндексу «чинники розвитку та інноваційного потенціалу» (плюс 0,14 бала). За двома іншими субіндексами - «базовим вимогам» і «Підсилювачів ефективності» оцінка регіону зросла на 0,01 і 0,11 бала відповідно.

У порівнянні з 2015 роком область значно покращила свій результат у рейтингу за складовими ефективності ринку товарів (плюс 11 позицій), ефективності ринку праці (плюс 11 позицій), рівня розвитку бізнесу (Плюс 7 позицій) та інновацій (плюс 6 позицій).

У бальних оцінках у порівнянні з 2015 роком Одеський регіон поліпшив свій результат по 7 з 12 складових конкурентоспроможності. Найбільше зростання бальних оцінок відзначається за складовими ефективності ринку товарів (плюс 0,30 бала), інститутів (плюс 0,23 бала), вищої освіти та професійної підготовки (плюс 0,19 бала), рівня розвитку фінансового ринку (плюс 0,15 бали) та інновацій (плюс 0,14 бала).

Найбільше падіння відбулося за ефективністю ринку праці (мінус 0,04 бала) та технологічної готовності (мінус 0,02 бала).

Таблиця 4.9

Індекс глобальної конкурентоспроможності Одеського регіону за 2016 рік

Показник	Бал	Бал за 2015	Середній бал за регіонами України	Рейтинг за регіонами України	Кращий регіон	
					Бал	Назва
Індекс глобальної конкурентоспроможності	4,18	4,13	4,01	3	4,40	Київський
Базові чинники	4,56		4,42	2	4,63	Київський
Інститути	3,67	3,44	3,83	26	4,00	Хмельницький
Інфраструктура	4,56	4,43	3,90	2	5,12	Київський
Макроекономічне середовище	4,20	4,52	4,20	1	4,20	Одеський
Охорона здоров'я та початкова освіта	5,78	5,80	5,75	11	5,97	Київський
Підсилювачі ефективності	4,01		3,79	4	4,36	Київський
Вища освіта та професійна підготовка	4,96	4,76	4,55	3	5,28	Харківський
Ефективність ринку товарів	4,26	3,96	4,12	1	4,26	Одеський
Ефективність ринку праці	4,64	4,68	4,63	13	4,80	Хмельницький
Рівень розвитку фінансового ринку	4,08	3,92	4,12	23	4,26	Сумський
Технологічна готовність	3,40	3,42	3,11	2	4,28	Київський
Розмір ринку	2,73	2,63	2,21	6	3,71	Київський
Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	3,50		3,50	14	3,91	Харківський
Рівень розвитку бізнесу	3,99	3,86	3,96	9	4,25	Київський
Інновації	3,01	2,87	30,4	14	3,60	Харківський

Джерело: [87]

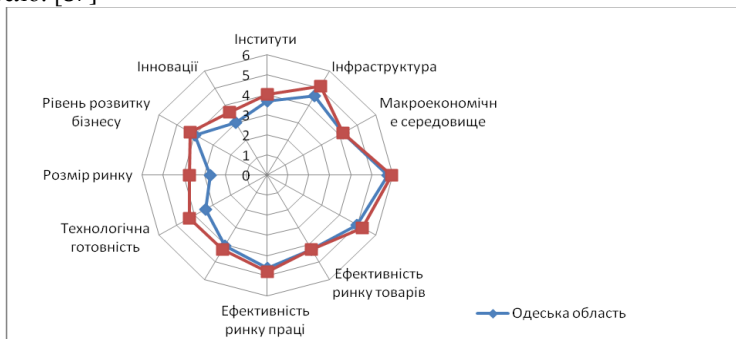


Рис. 4.21. Багатокутник міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону [87; 67]

За ефективністю ринку товарів регіону вдалося максимально поліпшити свій результат у порівнянні з минулим роком, піднявшись з 12-го на 1-е місце з 27 регіонів. Попри лідерство по ефективності ринку товарів в національному рейтингу, в глобальному порівнянні ця складова не забезпечує регіону високих конкурентних переваг (рівень 74-го місця серед 148 країн, між Португалією та Словаччиною).

Конкурентною перевагою Одеської області у глобальному порівнянні продовжує залишатися складова інфраструктури. Другий рік поспіль за показником інфраструктури займає 2-е місце серед регіонів України (4,56 бала), рівень 45-го місця в світі, що можна порівняти з результатами Кіпру, Литви та Естонії. У області кращі показники в Україні не тільки за якістю портової інфраструктури (1-е місце, 5,06), що цілком обґрунтовано, але й за рівнем проникнення телефонії. За цими показниками область цілком конкурентоспроможна і в світі: її оцінки відповідають 39-й і 2-й позиції серед 148-и країн. У той же час оцінки за якістю електропостачання у області одні з найгірших по країні (25-е місце з 27 регіонів Україна), що відповідає рівню 92 місця в світі.

Самим проблемним показником є показник доступності нових технологій (12-е місце з 27 регіонів, рівень 140-го місця з 148 країн світу).

Третій рік поспіль найнижче місце (26-е) в рейтингу 27 регіонів Одеська область отримує за складовою інститутів (рівень 85-го місця у світі). У 2016 році регіон продемонстрував зростання показників рівня розвитку фінансового ринку. Хоч загальний бал області та її позиція з даної складової невисокі (23-а позиція серед регіонів, рівень 65-го місця у світі).

Як показують результати аналізу індексу глобальної конкурентоспроможності, Одеському регіону насамперед потрібні дії, спрямовані на покращення якості інститутів і розвитку фінансового ринку. Особливої уваги потребує підвищення інноваційної складової Одеського регіону, оскільки швидко втрачаються можливості розвивати належним чином інноваційні дослідження, оперативно впроваджувати їх результати у

практику, реагувати на світові науково-технологічні досягнення. Значна частина вітчизняних товарів не відповідає рівню сучасного наукового та технологічного забезпечення, що зумовлює їх не конкурентоспроможність на зовнішньому ринку.

Таким чином, міжнародну конкурентоспроможність можна й потрібно підвищувати за рахунок наявних можливостей.

4.4. Аналіз впливу інноваційної інфраструктури та інноваційної активності підприємств Одеського регіону на його міжнародну конкурентоспроможність

Основними показниками, що надають можливість оцінити рівень поширення інновацій, є створення і використання новітніх технологій промисловими підприємствами регіону. Для того, щоб зробити висновки про рівень інноваційної діяльності в Одеському регіоні, необхідно розглянути інноваційну активність промислових підприємств та результати впровадження інновацій (табл. 4.10, рис 4.22.).

Таблиця 4.10

Динаміка інноваційно-активних підприємств в Одеському регіоні

Роки	Кількість інноваційно-активних підприємств	Питома вага Одеського регіону %
2012	62	4,2
2013	83	4,7
2014	69	4,0
2015	67	4,2
2016	67	4,1

Джерело: складено за інформацією [73]

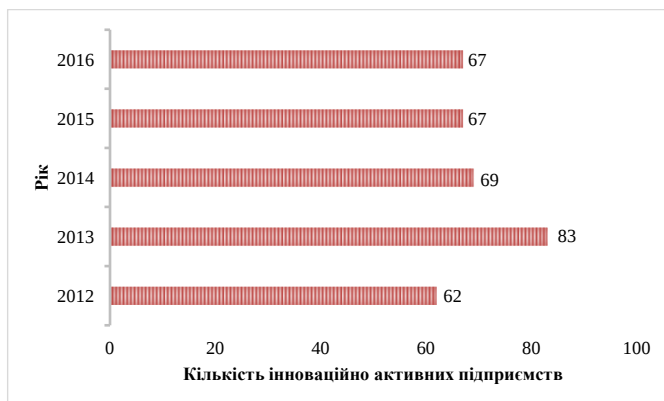


Рис. 4.22. Динаміка кількості інноваційно-активних підприємств в Одеському регіоні, 2012-2016 рр.

Джерело: побудовано автором за [73]

Згідно з даними Державної служби статистики України, питома вага Одеського регіону в валовому регіональному продукті України становила в 2016 р. 4,72%.

Аналіз показує, що обсяг валового регіонального продукту у порівнянних цінах зріс за 2005–2016 рр. у 3,47 рази, в Одеському регіоні – в 3,63 рази. Питома вага ВРП в Одеській області становила в 2016 р. 4,78% загальноукраїнського валового регіонального продукту

За 2010–2016 рр. кількість інноваційно-активних підприємств в Одеській області збільшилася на 8,1%. Питома вага Одеського регіону в загальній кількості інноваційно-активних підприємств України складала в 2016 р. 4,1%.

Загальний обсяг витрат на інноваційний розвиток в Одеській області суттєво скоротився за 2013–2016 рр. на 98,4% у результаті зменшення витрат на придбання науково-дослідних розробок на 99,9%, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – на 98,4% та витрат на здійснення внутрішніх науково-дослідних розробок – на 91,9% (табл. 4.11).

Таблиця 4.11

Динаміка обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності в Одеському регіоні

Показники	Роки			
	2013	2014	2015	2016
Загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність, тис. грн.	1 497 384,8	91 028,7	323 891,6	23 870,8
<i>У тому числі за напрямками:</i>				
внутрішні науково-дослідні розробки, тис. грн.	4 626,8	3 969,6	661,3	373,5
частка в загальному обсязі витрат, %	0,31	4,36	0,20	1,56
придбання науково-дослідних розробок, тис. грн.	21 713,1	388,4	299,3	5,4
частка в загальному обсязі витрат, %	1,45	0,43	0,09	0,02
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, тис. грн.	1 460 535,3	8 5481,6	321 468,4	22 888,6
частка в загальному обсязі витрат, %	94,5	93,9	99,2	95,9

Джерело: складено за інформацією [73]

Як видно з табл. 4.11, частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення в загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність в регіоні знизилася за 2013–2016 рр. на 1,6%; придбання науково-дослідних розробок – на 1,4%, а частка витрат на внутрішні науково-дослідні розробки, навпаки, зросла на 1,2%. За цей період обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, збільшився в Одеській області на 7,7%.

У промисловому комплексі існують проблемні питання, які потребують вирішення:

1. Відсутність розробленого законодавства в інвестиційній сфері, дієвих гарантій для інвестора.
2. Незадовільний рівень інноваційної діяльності: низький рівень впровадження науково-технічних розробок у виробництво.
3. Недостатній рівень завантаження виробничих потужностей підприємств різних галузей, а також надмірність існуючих виробничих потужностей з огляду на реальні потреби внутрішнього і зовнішнього ринку.
4. Високий рівень енерговитратності виробничих процесів.
5. Недостатній рівень кваліфікаційної підготовки як керівного корпусу та управлінського апарату підприємств.
6. Недостатнє інформаційне забезпечення підприємств з питань наявності науково-технічних розробок та можливості їх застосування.

За даними Головного управління статистики, Одеський регіон у 2016 році здійснив витрати 237456,8 тис. грн. (+52 % у порівнянні з 2010 роком), з них 73833,6 тис. грн. - на фундаментальні дослідження (+35% у порівнянні з 2010 роком), 59972,9 тис. грн. - на прикладні наукові дослідження, 103650,3 тис. грн.. - на науково-технічні розробки (+121% у порівнянні з 2010 роком) [73] (рис. 4.23, табл. 4.12).

Таблиця 4.12

Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт

	Усього, у фактичних цінах	У тому числі на виконання		
		фундаментальних наукових досліджень	прикладних наукових досліджень	науково-технічних (експериментальних) розробок
2010	156090,4	54657,2	54645,8	46787,4
2011	161851,0	57199,7	55035,5	49615,8
2012	187543,9	72652,1	60614,0	54277,8
2013	181346,4	70088,9	56442,3	54815,2
2014	172036,2	69847,6	52249,4	49939,2
2015	201741,9	69847,6	55904,8	78906,5
2016	237456,8	73833,6	59972,9	103650,3

Джерело: складено за інформацією [73]

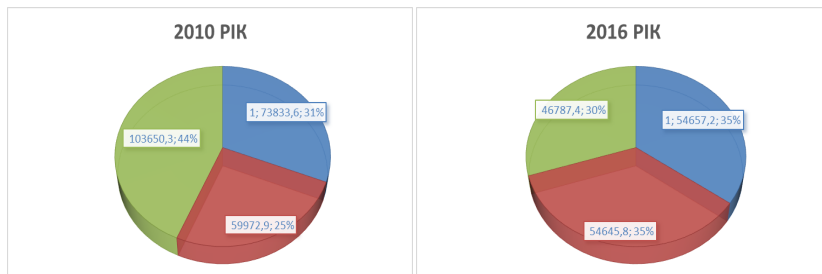


Рис 4.23. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт у 2010 р. у порівнянні з 2016 р.

Джерело: складено автором за [73]

Пріоритетними видами економічної діяльності в Одеському регіоні у 2016 р. були:

- переробна промисловість – 36 підприємств, 87 найменувань інноваційних видів продукції;
- виробництво харчових продуктів, напоїв – 12 підприємств, 26 найменувань;
- машинобудування – 7 підприємств, 246 найменувань;
- виробництво меблів, ремонт і монтаж машин і устаткування – 7 підприємств, 15 найменувань [73].

Структуру реалізованої інноваційної продукції Одеського регіону за межі України за видами економічної діяльності у 2016 р. представлена на рис. 4.24.

Відслідковуються значні структурні зрушення за видами економічної діяльності. Так, у 2015 р. на машинобудування припадало 92,9% реалізованої продукції, а в 2016 р. – 82,9%, тобто зниження на 10 в.п.; на виробництво харчових продуктів та тютюнових напоїв у 2015 р. – 4,4%, а в 2016 р. – 1,2%, тобто зниження склало 3,2 в.п.; виробництво хімічних речовин і хімічної продукції спостерігається як напрям реалізації продукції за межі України лише у 2016 р.[69].

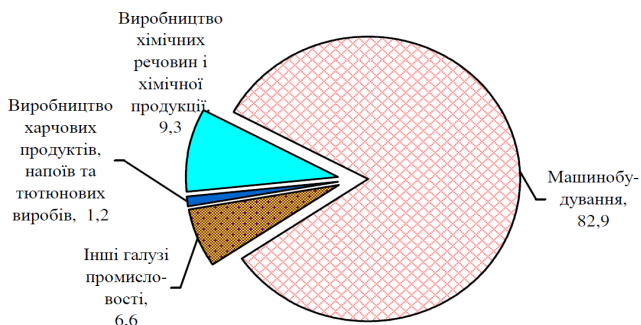


Рис 4.24. Структура реалізованої інноваційної продукції Одеського регіону за межі України за видами економічної діяльності, %

Джерело: [69]

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності Одеського регіону на протязі багатьох років є власні кошти підприємств (табл. 4.13). Отже можна визначити які ж проблеми розвиток інноваційних процесів в регіоні:

1. Відсутність методо-наукової бази формування інноваційної системи.
2. Відсутність системності в реалізації інноваційного потенціалу економіки.
3. Відсутність дієвої системи пріоритетів розвитку науково-технологічної сфери.
4. Неготовність державного управління до активної діяльності, спрямованої на інноваційний розвиток економіки.
5. Відсутність координованості дій суб'єктів інноваційної діяльності.
6. Недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень і впровадження інноваційних розробок.
7. Недосконалість нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності.
8. Повільне формування в Одеському регіоні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції.
9. Великі витрати на нововведення.

Таблиця 4.13

Джерела фінансування інноваційної діяльності (2010-2015 рр.) тис грн.

	У тому числі за рахунок коштів				
	Загальна сума витрат	Власних	Вітчизняних інвесторів	Іноземних інвесторів	Інші джерела
2011	157013,2	107504,2	—	42896,2	6612,8
2012	172502,5	172502,5	—	—	24988,2
2013	24988,2	24988,2	—	600005,6	600005,6
2014	91028,7	88310,1	—	—	2718,6
2015	323891,6	320582,3	—	—	3309,3
2016	49670,7	39642,8	—	—	10027,9

Джерело: складено за інформацією [73; 69]

Таким чином, промислові підприємства з метою розвитку інноваційної діяльності почали розраховувати тільки на власні кошти і шукають ефективні шляхи виходу з кризової ситуації.

У 2016 році загальна частка підприємств, що займаються інноваціями збільшилася у порівнянні з 2011 роком та складає 19, 45% (+23%). Однак, загальна сума витрат зменшилася на 68,37% та складає 49670 тис. грн. За даними Головного управління статистики на 2016 рік підприємства витратили 6393,9 тис. грн. на внутрішні НДР, що на 177% більше за показник 2011 року. Зовнішні НДР збільшилися на 36% у порівнянні з 2011 роком. У 2016 році частка витрат на придбання нових технологій різко збільшилася та складає 462,9 тис. грн., що свідчить про поступове відновлення інноваційної діяльності (табл. 4.14).

За даними Головного управління статистики, в Одеському регіоні питома вага підприємств, що впроваджують інвестиції, на 2016 рік склала 17,21% що на 52% більше за показник 2014 року (рис. 4.25).

Таблиця 4.14

Інноваційна активність промислових підприємств (2011-2016 рр.)

	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками				
			у тому числі		придбання нових технологій	придбання машин та обладнання	інші витрати
			внутрішні НДР	зовнішні НДР			
2011	15,7	157013,2	2304,9	105,8	704,0	148793,6	5104,9
2012	20,6	172502,5	4271,4	126,4	25,2	166732,2	1347,3
2013	22,3	1497384,8	4626,8	21713,1	1610,2	1460535,3	8899,4
2014	17,6	91028,7	3969,6	388,4	22,9	85481,6	1166,2
2015	16,8	323891,6	661,3	299,3	2,2	85481,6	1460,4
2016	19,45	49670,7	6393,9	144,0	462,9	42414,1	255,8

Джерело: складено за інформацією [73; 69]

На протязі декількох років підприємства Одеського регіону при здійсненні інноваційних процесів не витрачали кошти на рекламу і це свідчить про недосконалість маркетингової діяльності в їх роботі. Помітним є те, що відсутність фінансування дослідно-наукових і витрат на маркетинг і рекламу можуть дуже перешкодити успішному здійсненню інноваційної діяльності, а, відповідно стримувати зростання економічного розвитку регіону.



Рис. 4.26. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації у 2011-2016 рр.

Джерело: складено автором за [73; 69]

Сьогодні в Одеському регіоні існують наступні проблеми, що стримують розвиток інноваційної активності вітчизняних підприємств:

- відсутність науково-методологічної бази формування науково-технологічної сфери;
- відсутність системності у здійснюваних державою заходах щодо реалізації інноваційного потенціалу національної економіки;
- державне управління інноваційної діяльності здійснюється без чітко сформульованої стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку, послідовної та виваженої зовнішньої та внутрішньої економічної політики;
- відсутність дієвої системи пріоритетів розвитку науково-технологічної сфери;
- державне управління інноваційною діяльністю забезпечується за галузевим принципом;
- мала координованість дій суб'єктів інноваційної діяльності;
- недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок.

Підприємства Одещини є активними учасниками щорічного Одеського інноваційного форуму, міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки», міжнародної науково-практичної конференції «Українське Причорномор'я: вектори стратегічного розвитку та європейських стандартів життя» тощо.

Серед інноваційно-активних підприємств, які постійно здійснюють розробки проектів нового обладнання, впроваджують принципово нові системи, створюють нові зразки продукції, приділяють увагу створенню технологій нового покоління для забезпечення потреб постійних замовників – в машинобудуванні ВАТ «Одескабель», ВАТ «Поршневих кілець», ВАТ «Пресмаш», ВАТ «Завод будівельно-обробних машин», ТОВ «Телекард-прилад», ВАТ «Нептун», ВАТ «Краян», ВАТ «Гемопласт», СП «Татра-Юг», в металургії – ВАТ «Стальканат», ЗП «Інтерметал», ТОВ «АМП-Профіль», в хімічній та нафтохімічній промисловості: ТОВ «Консенсус», ВАТ «Лукойл – Одеський НПЗ», ВАТ «Олімп-круг», у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – ЗАТ «Перший лікеро-горілчаний завод», ВАТ

«Балтський молочноконсервний комбінат дитячих продуктів», СП «Діполос», ТОВ «Дарл», ВАТ «Одеський коровай», ДП «Южненська паляниця», ЗАТ «Одесакондитер», ТОВ СП «Аттіс-Т», ВАТ «Одеський м'ясопереробний завод», ТОВ «Старокозацький винзавод», ЗАТ «Одеський завод шампанських вин», ЗАТ «Одеський коньячний завод», у мінеральній неметалевій галузі – ЗАТ «Ізмаїльський ЗЗВ», у іншому виробництві, не відносному до інших угруповань ЗАТ «Аурум». Розглянемо впровадження інноваційні технологічні аспекти деяких з них.

Наприклад, ВАТ «Одескабель» є єдиним підприємством, яке впровадило у межах системи менеджменту якості міжнародні стандарти, а саме: розробка та виробництво кабельно-провідникової продукції, система менеджменту навколишнього середовища, промислової безпеки та соціальної відповідальності. Розширюється постачання продукції торгової марки ОК-net підприємства у східний регіон України, а також покращується логістика для замовників.

Впроваджує виробництво нових засобів зв'язку ТОВ «Телекарт - прилад» збільшує випуск моделей електронних приладів обліку електроенергії для всіх категорій споживачів та постачальників електроенергії багатотарифні побутові лічильники.

На ВАТ ХК «Краян» відпрацьовується вдосконалення гідрокомунікацій кранів з використанням гідроапаратів та арматури, впроваджується виробництво телескопічних стрілкоробчатого перетину крана КС-Кр з високоміцної сталі, що буде сприяти організації власного виробництва замість кооперованих поставок, зниженню собівартості продукції.

Аналіз процесу створення та розвитку в нашому регіоні дозволяє дійти до висновку, що динаміка їх розвитку струмують чинники, серед яких:

- нестабільність державної політики з підтримки технопарків, що позначається на ефективності їх діяльності;
- обмежений попит на інноваційні пропозиції всередині країни;
- низька платоспроможність вітчизняних споживачів нової техніки;

- відсутність зацікавленості фінансових та банківсько-кредитних систем у підтримці інноваційних проєктів;
- наявність конкуренції з боку західних фірм розробників технологій, виробників та постачальників матеріалів, устаткування та технологій в цілому
- прагнення без істотних інвестицій комерціалізувати в своїх інтересах наявний в Україні наукових потенціал;
- політична нестабільність в країні;
- недосконалість організаційно-правової форми.

Недосконалість правової бази інноваційної діяльності на сьогодні посилює практика призупинення окремих статей чинних законів законодавчими або підзаконодавчими актами. Так статтями 21 і 22 Закону України «Про інноваційну діяльність» передбачалося стимулювання інноваційної діяльності шляхом становлення податкових пільг. Проте чинність цих пільг була призупинена спочатку в 2003 а потім в 2004 у 2005-повністю скасована. Зрушення в цих двох напрямках призведуть до зміцнення позицій та ролі технопарків в інноваційному розвитку регіону.

Тим не менш, в Одеському регіоні робляться спроби започаткувати діяльність декількох інноваційних центрів, які можуть стати базисом для формування інноваційної інфраструктури, серед яких слід відмітити:

Проект технопарку «Хемо-Поль» - був спрямований на організацію, проведення дослідно-промислових випробувань та впровадження у виробництво наукоємних конкурентноспроможних вітчизняних розробок інститутів хімічного профілю НАН України в галузі малотоннажної хімії. Пріоритетні напрями технологічного парку «Хемо-Поль» (продукти малотоннажної хімії та технології їх виробництва) погоджено із Президентом Національної академії наук України Б.С. Патonom. Технопарк має забезпечити прискорення розробок, організації виробництва та широке впровадження наукоємної продукції в галузі малотоннажної хімії, енергоносіїв із відновлюваної сировини, активних хімічних компонентів та

добавок, конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішньому ринках. На базі інноваційного потенціалу провідних академічних інститутів, ВНЗ та інших організацій Одеси та Одеської області може бути створена нова перспективна галузь промисловості, яка з мінімальними первинними, в т. ч. капітальними витратами забезпечить значні надходження до бюджету, в т.ч. валютні. До складу засновників Технопарку планують увійти провідні наукові організації країни, що дозволить забезпечити ефективну координацію їхньої дослідницької та інноваційної діяльності за пріоритетними напрямками діяльності Технопарку. Нажаль, технопарк так і не отримав можливості пільгового режиму роботи.

Інноваційний центр НАН України, Буковинський інноваційний центр у м. Одеса – серед головних напрямків діяльності Центру заявлено створення умов для впровадження інноваційних технологій у сферу промислового виробництва та їх комерціалізації, підвищення рівня знань бізнес-середовища з можливостей інноваційних технологій та важливості інноваційної діяльності; мобілізації інвестиційних ресурсів для розвитку інноваційних підприємств; створення науково обґрунтованих інкубаційних закладів для обслуговування підприємницьких стартапів, збір даних про інноваційні технології та бізнес-ідеї; експертне забезпечення інноваційних проєктів, моніторинг ефективності прийнятих нормативно-правових актів в інноваційній сфері

В Одеському регіоні функціонує Одеський молодіжний *бізнес-інкубатор “Мегаполіс” (м. Одеса)* – серед його функцій слід виокремити: надання послуг із підтримки інноваційного підприємництва; підвищення кваліфікації підприємців у веденні інноваційного бізнесу; фінансово-кредитне забезпечення реалізації інноваційно-інвестиційних проєктів; організування діяльності промислових підприємств; надання консультацій з питань створення бізнесу, започаткування і виконання інноваційних проєктів; надання консультацій з питань створення бізнесу, започаткування і виконання інноваційних проєктів; налагодження міжнародної співпраці у

сфері інноваційного підприємництва; надання рекламно-інформаційних послуг учасникам бізнес-інкубаторів; надання площ, приміщень, необхідного обладнання, офісних послуг учасникам бізнес-інкубаторів.

На виконання прийнятої у 2009 році Постанови Президії НАН України №220 виділено наступні стратегічні інноваційні кластери: “Транзитний потенціал України” (з центром у м. Одеса). Головними напрямками його діяльності є внутрішня спеціалізація підприємств за напрямками діяльності; передача інноваційних знань, новітніх технологій, промислової інноваційної продукції; стимулювання розвитку малого бізнесу завдяки його синергетичній взаємодії з великими промисловими підприємствами у кластерах.

Отже, слід зазначити важливість транзитного положення Одеського регіону, розташованого на перехресті міжнародних транспортних магістралей, що є складовою міжнародних транспортних коридорів. Загальний обсяг експорту товарів Одеського регіону у 2016 році становив 1520,5 млн. дол. США, що становить 88,04% обсягу 2015 року – (-11,9%). Імпорт товарів досяг рівня 1247 млн. дол. США та збільшився у порівнянні з 2015 роком на 29%. Імпорт послуг досяг рівня 100,6 млн. дол. США та зменшився у порівнянні з 2015 роком майже на 22%. Прямі іноземні інвестиції на 2016 рік становили 1331,3 млн. дол. США. Серед країн світу лідерами прямого іноземного інвестування були Кіпр (36,4% від загального об'єму), Велика Британія (8,5%), Нідерланди (12,1%), США (3,7%), Німеччина (4,6%).

Ключовими факторами міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону є: потужний промисловий потенціал; потужний міжгалузевий транспортний комплекс; розгалуженість транспортної системи; членство у європейських міжрегіональних об'єднаннях, вигідне географічне розташування. Серед чинників, що стримують розвиток міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону слід відзначити наступні: незадовільну структуру зовнішніх інвестицій, незадовільний стан

транспортної інфраструктури, обмеженість мінерально-сировинної бази, високу зношеність основних засобів.

Загальний обсяг витрат на інноваційний розвиток в Одеській області суттєво скоротився за 2013–2016 рр. у результаті зменшення витрат на придбання науково-дослідних розробок, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення та витрат на здійснення внутрішніх науково-дослідних розробок. В структурі реалізованої інноваційної продукції Одеського регіону за межі України за видами економічної діяльності прослідковуються значні структурні зрушення. Так, у 2015 р. на машинобудування припадало 92,9% реалізованої продукції, а в 2016 р. – 82,9%; на виробництво харчових продуктів та тютюнових напоїв у 2015 р. – 4,4%, а в 2016 р. – 1,2%. У 2016 році загальна частка підприємств, що займаються інноваціями збільшилася у порівнянні з 2011 роком (+23%). Однак, загальна сума витрат зменшилася. Зовнішні НДР збільшилися на 36% у порівнянні з 2011 роком.

У 2016 році Одеський регіон опинився на 3-му місці за загальним індексом глобальної конкурентоспроможності серед регіонів України. Одеський регіон поліпшив свій результат по 7 з 12 складових конкурентоспроможності. Найбільше падіння відбулося за ефективністю ринку праці та технологічної готовності. Особливої уваги потребує підвищення інноваційної складової.

Дослідивши функціональні аспекти діяльності елементів інфраструктури трансферу інновацій в Одеський регіон, можна стверджувати, що наявний перелік функцій недостатній для того, щоб максимально ефективно використовувати наявний інноваційний потенціал вітчизняної промисловості. Тому завдання розбудови інфраструктури трансферу інновацій, яка знаходиться на стадії становлення, повинне бути зорієнтоване насамперед на розширення переліку послуг, що надаються елементами інфраструктури трансферу інновацій та якості такого сервісного обслуговування.

РОЗДІЛ 5. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ ЗА РАХУНОК ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ

5.1. Перспективи створення технопаркових структур в Одеському регіоні

Технологічні парки на сьогодні розглядаються в якості основного чинника створення та розвитку інноваційної економіки. При становленні економіки інноваційного типу технопарки сприяють переходу до нового технологічного укладу, прискорюють процес комерціалізації досягнень інноваційної сфери, сприяють більшій ефективності функціонування підприємств малого та середнього бізнесу.

Створення технопарку має на меті прискорення процесів адаптації підприємств-учасників до ринкової економіки, формуванню в регіонах осередків інноваційної активності та підприємництва, прискоренню реструктуризації виробництв. Проте механізми створення і функціонування даних структур в Одеському регіоні недосконалі. Головною метою державної підтримки повинно стати вироблення ефективного механізму, що має забезпечити максимальну результативність технопарків та сприятиме розвитку інноваційної сфери національної економіки.

Важливе місце в інноваційному процесі належить установам галузевої науки, діяльність яких спрямовано на реалізацію науково-технічних потреб відповідних галузей (промисловості, агрокомплексу, медицини, зв'язку тощо). Це дуже потужний науковий потенціал, якому належить понад 50% всього наукового потенціалу держави. Але господарські умови діяльності наукових установ галузевої науки сьогодні гірші ніж у підприємств.

Серед науковців існує думка, що головні завдання механізму підтримки технопарків в Україні мають визначатися наступним:

- 1) формування інституційних та нормативно-правових умов для ефективного розвитку технопарків;
- 2) розвиток системи підготовки та пере підготовки кадрів в галузі інноваційного бізнесу;
- 3) збереження та розвиток науково-технологічного потенціалу;
- 4) забезпечення сприятливих економічних умов для активізації високотехнологічних виробництв;
- 5) координація діяльності органів виконавчої влади.

Форми та механізми підтримки технологічних парків у розвинутих країнах представлені на рисунку 5.1.



Рис. 5.1. Форми та механізми підтримки технологічних парків у розвинутих країнах

Джерело: [88]

У разі позитивного результату досвід створення технопарку узагальнюється і починає застосовуватися в інших регіонах. Так створюється механізм «ланцюгової реакції» позитивних змін.

В регіонах місцевими органами влади можуть бути підготовлені проекти концепцій створення інноваційної системи, в які можуть бути закладені основні положення щодо можливості створення та функціонування відповідного технопарку. В таких положеннях мають бути представлені:

- методика експертизи та конкурсного відбору інноваційних пропозицій, проектів і програм;
- регламенти взаємодії резидентів і технопарку;
- регламенти з надання послуг технопарку його резидентам і зовнішнім користувачам;
- методика оцінки комерціалізації результатів НДДКР і продукції резидентів технопарку.

Відповідно до досліджень зарубіжних фахівців система заходів підтримки технопарків трансформується на кожному ступені їх розвитку. Так існує відпрацьований багатоступінчастий алгоритм.

Рекомендації щодо розбудови інноваційної інфраструктури та забезпечення ефективного функціонування її складових представлені в таблиці 5.1.

Технопарк «Хемо-Поль» має забезпечити прискорення розробок, організації виробництва та широке впровадження наукоємної продукції в галузі малотоннажної хімії, енергоносіїв із відновлюваної сировини, активних хімічних компонентів та добавок, конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Таблиця 5.1

Орган	Захід
Верховна Рада України	Активізувати формування законодавчої бази сучасної політики інноваційного розвитку економіки, підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції, формування ринку інтелектуальної власності та структурної перебудови виробництва, створення та функціонування технологічних та наукових парків, бізнес-інкубаторів, інноваційних фондів, венчурних та інвестиційних фондів, територій пріоритетного розвитку тощо.
Комітетам, депутатським фракціям Верховної Ради України:	Підтримати положення проекту закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» щодо створення сприятливих економічних умов діяльності науково-технічних установ, які включені до Державного реєстру наукових установ, яким надається державна підтримка, перш за все, галузевої науки, особливо, в частині реалізацій об'єктів інтелектуальної власності; Сприяти прийняттю законів щодо вдосконалення інноваційної інфраструктури, створення пріоритетних і оптимальних умов їх діяльності, застосування ефективних заходів державної підтримки діяльності технологічних та наукових парків, при прийнятті Законів України про Державний бюджет України, не допускати звуження або припинення дії положень чинних законів щодо підтримки інноваційної діяльності;
Кабінету Міністрів України	Опрацювати механізми застосування та використання інструментів державного стимулювання інноваційної діяльності через: надання грантів; пряме інвестування; надання фінансових гарантій; стимулювання участі комерційних банків в інвестуванні інноваційної діяльності; надання нефінансової підтримки; надання державних замовлень підприємствам для гарантування компенсації витрат на фінансування інновацій. Створити умови розвитку інноваційної інфраструктури, зокрема шляхом надання державної підтримки розвитку технологічних та наукових парків, технологічних центрів, інкубаторів, кластерів та інших організаційних форм інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності які поєднують науку, виробництво та бізнес. Вжити заходів щодо створення на базі університетів науково-освітньо-інноваційних комплексів з метою об'єднання навчального процесу і наукових досліджень з мережею високотехнологічних інноваційних структур. При розробці щорічних проектів Законів України про Державний бюджет України передбачити бюджетні асигнування на державну підтримку інноваційних проектів. Вжити заходів щодо організації проведення комплексних досліджень у напрямку розробки науково-методичних засад здійснення інноваційної діяльності в сучасних умовах стану економіки України, форм реалізації інноваційних пропозицій та впровадження результатів розробок в практику, у т.ч. в формі регіональних та загальнодержавної програм.

Джерело: внутрішня звітність технопарку «Хемо-Поль»

Сьогодишній стан виробництва продукції малотоннажної хімії в Україні вкрай незадовільний. Припинили свою роботу майже всі профільні підприємства. Все імпортується (хімічні реактиви, добавки до полімерів і будівельних матеріалів, вихідні сполуки для лікарських та біологічно-активних речовин, агрохімікати, сорбенти небезпечних викидів в атмосферу

та водоймища та багато іншого), разом з тим в Україні надзвичайного багато сучасних наукових розробок інноваційних матеріалів та технологій захищених патентами, авторськими свідоцтвами. Технопарк «Хемо-Поль» має всі підстави сконцентрувати інноваційні виробництва, особливо зважаючи на склад його учасників.

Пріоритетні напрямки будуть впроваджуватися технологічним парком поетапно. На першому етапі планується реалізація двох проектів – створення інноваційних виробництв, що особливо актуально в період загальної кризи, дасть змогу щонайменше:

- виробляти сучасну наукоємну, конкурентоспроможну на зовнішніх ринках продукцію;
 - скоротити імпорт вищезазначеної продукції;
 - створити нові робочі місця.
1. Проект перший: «Нові матеріали та технологія «холодного» антикорозійного покриття труб» - виробництво в рік 48 тон полімерної ґрунтовки та 300 тон клею-розплаву.
 2. Проект другий: «Виробництво Сульфокарбонатіону-К високоефективного протравлювача насіння широкого спектру дії» - 50 тон на рік препарату (фунгіциду) Сульфокарбонатіон-К.

Реалізація вказаних проектів дозволить:

- залучити інвестиції на суму 38,8 млн. грн;
- створити щонайменше 150 робочих місць;
- збільшити планові надходження в бюджет на 27,7 млн. грн;
- залучити на спеціальний рахунок Технопарку, в разі дії «спеціального режиму інноваційної діяльності технопарків» 11,4 млн. грн;
- одержати Технопарку відстрочку у платежах на суму 350 тис. грн, при ввезенні імпортованих матеріалів та обладнання, яка буде погашена відповідно до податкового векселя, що найбільше через 720 календарних днів з дня надання векселя органу митного контролю.

Концепція розвитку технологічного парку передбачає, в майбутньому, формування цілісної програми інноваційної діяльності на період до 2020 року і стратегію реалізації такої програми. Остання базується на поетапному підході до формування та реалізації пакетів пріоритетних для технологічного парку інноваційних проектів з урахуванням тенденцій розвитку ринку.

Технопарк почне свою роботу з організації двох інноваційних виробництв, які тільки на першому етапі дозволять створити щонайменше 150 нових робочих місць.

Проект перший: «Нові матеріали та технологія «холодного» антикорозійного покриття труб» - виробництво в рік 48 тон полімерної ґрунтовки та 300 тон клею-розплаву.

Проект другий: «Виробництво СульфокARBATіону-К високоефективного протравлювача насіння широкого спектру дії» - 50 тон на рік препарату (фунгіциду) СульфокARBATіон-К.

Запропоновані проекти є актуальними для розвитку малого і середнього бізнесу та відновлення втрачених позицій малотоннажного хімічного виробництва в Україні, відкривають реальні перспективи для експорту вітчизняної наукоємної продукції та скорочення імпорту.

Свої проекти технопарк буде реалізовувати без жодних залучень державних коштів, виключно за кошти учасників, кредитів та зацікавлених інвесторів.(табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Динаміка залучення коштів для виконання інноваційних проектів (тис. грн.).

Роки	Власні кошти	Кошти інвесторів, науково-технічних грантів, кредити.	Разом
2018	2000	2000	4000
2019	5000	6000	11000
2020	4000	5000	9000
2021	4000	5000	9000
2022	1100	4700	5800
Всього	16100	22700	38800

Джерело: на основі внутрішньої звітності технопарку «Хемо-Поль»

При складанні прогнозу не враховані результати діяльності створених в майбутньому дочірніх і спільних підприємств.

Основні види витрат інноваційних проектів з використанням залучення грошей показані в табл. 5.3.

Таблиця 5.3.

Суми виплат із залучених коштів за статтями витрат по роках (тис. грн.)

Роки	Обсяги залучення коштів	Заробітна плата нарахована	Матеріали обладнання комплекта	Накладні витрати	Послуги сторонніх організацій	Інші витрати
2015	4000	1400	1000	200	1200	200
2016	11000	3850	2750	550	3300	550
2017	9000	3150	2250	450	2700	450
2018	9000	3150	2250	450	2700	450
2019	5800	2030	1450	290	1740	290
Всього	38800	13580	9700	1940	11640	1940

Джерело: на основі внутрішньої звітності технопарку «Хемо-Поль»

Соціально-економічні наслідки діяльності інноваційних проектів за рахунок залучених грошей - забезпечується оплата та нарахування на неї, значної кількості працівників, що збільшує виплати в Пенсійний фонд та інші фонди за рахунок придбання матеріалів, обладнання та комплектуючих, використання послуг сторонніх організацій, надається фінансова підтримка виробників цієї продукції.

По завершенні першого пакету інноваційних проектів (через 2 роки) планується оновлення випуску та реалізації інноваційної продукції. Динаміка нарощування обсягів реалізації, починаючи з 2018 р. показана в табл. 5.4

В приведеному розрахунку прогнозується, що перші 2-3 роки діяльності технопарку будуть супроводжуватися розширенням асортименту, в майбутньому обсяг реалізації буде тиражуватися, та в той же час розроблятися та освоюватися нові технології, речовини, матеріали та інше.

Таблиця 5.4.

Обсяги реалізації інноваційної продукції (тис. грн.)
та структура кошторису витрат

Роки	2018	2019	2020	2021
Обсяги реалізації	48000	83000	86000	86000
Із них:				
1. Зарплата та нарахування на неї, 30%	14500	24900	25800	25800
2. Матеріали та комплектуючі, 20%	9700	16600	17200	17200
3. Послуги сторін., 15%	7300	12400	12900	12900
4. Інші, 15%	7300	12400	12900	12900
5. Собівартість	38700	66400	68800	68800
6. Прибуток	9700	16600	17200	17200
7. Податок на прибуток, 25%	2900	5000	5160	5160
8. Податок на додану вартість при 100% реалізації продукції	9700	16600	17200	17200

Джерело: на основі внутрішньої звітності технопарку «Хемо-Поль»

В табл. 5.5 приводяться прогнозні показники сум платежів в бюджет та Пенсійний фонд при використанні коштів, згідно з табл. 5.3.

Таблиця 5.5

Зведені дані по сумах (тис. грн.), що надійдуть до бюджету і пенсійного фонду при умові залучення власних коштів та коштів інвесторів, кредитів

№	роки	2018	2019	2020	2021	2022
1.	ПДВ від сум реалізації при 100% реалізації на внутрішньому ринку		9700	16600	17200	17200
2.	ПДВ на суму придбаних матеріалів		1900	3300	3440	3440
3.	ПДВ на суму матеріалів, придбаних за рахунок залучених коштів		550	450	450	290
4.	Різниця між вихідним та вхідним ПДВ	- 200	+ 7200	+ 12800	+ 13300	+ 13300
5.	Прибуток		9800	16600	17200	17200
6.	Податок на прибуток		2900	5000	5160	5160
7.	Зарплата при виконанні проектів за рахунок залучених коштів	1400	3850	3150	3150	2030
8.	Нарахування на всю суму зарплати	525	1400	1200	1200	760
9.	Баланс надходжень до бюджету (8) + (4) + (6) (100% реалізація на внутрішньому ринку)	325	11500	19000	19700	19200
10	Соціальний аспект (5) + (7) + (9)	1725	25150	38750	40050	38430

Джерело: на основі внутрішньої звітності технопарку «Хемо-Поль»

1. Як слідує із таблиці 5.4, соціально-економічний аспект діяльності технопарку перевищує максимально прогностні суми пільг на податки (суми податку на прибуток, одержаного при реалізації проектів технологічних парків, нарахованого в порядку, встановленому Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", не перераховують до бюджету, а зараховують на спеціальні рахунки технологічних парків.

Кошти, що вивільняються за рахунок наданих пільг будуть спрямовані:

- а) на розширення виробництва;
- б) на модернізацію дослідно-експериментальної бази;
- в) на розвиток інфраструктури технологічного парку.

2. Технопарк одержить відстрочку у платежах на суму 350 тис. грн, при ввезенні імпортованих матеріалів та обладнання, яка буде погашена відповідно до податкового векселя, що найбільше, через 720 календарних днів з дня надання векселя органу митного контролю.

3. Пільги на податки при виконанні конкретного інноваційного проекту технопарку діють лише 5 років, після чого всі податки сплачуються в повному обсязі і в такому обсязі, котрий перевершує і компенсує недосплачені податки пільгового терміну.

Таким чином, досягаються наступні важливі економічні цілі:

- створення нових виробництв товарів з високою доданою вартістю;
- зростання експорту продукції та його диверсифікація;
- створення нових робочих місць;
- трансферт технологій;
- підвищення технологічного рівня промисловості

5.2. Транспортні кластери як чинник підвищення міжнародної конкурентної позиції Одеського регіону

Досвід багатьох країн свідчить, що важливим засобом підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіону є кластери, як основний

інструмент стимулювання інновацій, створення нових технологій, розбудови промислової та транспортної інфраструктури. У світовій практиці кластери зарекомендували себе як життєздатні структури, які спроможні ефективно функціонувати та приносити позитивні результати навіть за відсутності відповідної нормативно-правової бази та допомоги з боку держави.

В ЄС нині налічуються більш як 2 тис. кластерів, у яких працює понад 40% усієї європейської робочої сили. Кластеризація повністю охопила промисловість Данії, Норвегії, Швеції, Фінляндії. Досвід розвинених країн свідчить, що можливості кластерного підходу використовують для вирішення завдань, спрямованих на підйом економіки регіонів. З огляду на це вважаємо кластеризацію доцільним способом підвищення міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону. Аналіз світового досвіду свідчить, що функціонування кластерної моделі дозволяє отримати певні переваги стосовно підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіону (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Вплив кластерної моделі на міжнародну конкурентоспроможність регіону

Джерело: розроблено автором за [32; 33]

Зауважимо, що у світі за останнє десятиліття ринок транспортно-логістичних послуг є одним з тих, що найбільш динамічно розвивається. Структура економіки Одеського регіону та наявний потенціал говорять про доцільності формування морського кластеру, що, також, обумовлено необхідністю змін в організації діяльності морегосподарського комплексу. Одеського регіону з метою використання переваг регіону для підвищення міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону.

Позитивні напрацювання світового досвіду у цій сфері дозволяють прогнозувати його потенційну успішність в Одеському регіоні. Показовим в аспекті створення кластерів є приклад країн Європейського Союзу, де протягом багатьох років існують кластери у морській галузі. В Парижі була створена Європейська мережа морських кластерів (ENMC – European Network of Maritime Clusters). Її метою було прагнення налагодити обмін досвідом, координацію діяльності, а також розвивати і зміцнювати морські кластери держав-членів і Європи в цілому. На теперішній час ENMC включає в себе морські кластерні організації таких країн як Болгарія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Польща, Іспанія, Швеція, Великобританія. В той же час кластери, як форма організації взаємодії між різними секторами морської галузі, набувають все більшого поширення.

Китайські портові кластери розроблені так, щоб повністю інтегрувати регіональні порти, раціоналізувати управління, операції фінансування та розвиток. Американський підхід до кластерів має метою стимулювати та організувати кооперацію між морськими портами, річковими портами та наземними терміналами в межах однієї і тієї ж географічної зони. У цьому випадку кластер виконує наступні завдання:

- дозволяє формувати та розвивати базові термінально-логістичні структурні елементи за допомогою створення вантажопереробних терміналів, термінально-складських комплексів багатоцільового призначення;
- підвищує конкурентоспроможність транспортних коридорів;

- сприяє зниженню частки логістичних (транспортних) витрат у ВВП;
- забезпечує кооперацію й інтеграцію малих і середніх логістичних організацій - транспортних, експедиторських, що надають послуги зберігання та інші в загальну логістичну систему;
- дозволяє оперативно адаптувати внутрішні структури та зовнішні взаємозв'язки до нестабільних ринкових умов.

Переваги створення кластеру представлені на рис. 5.3. Зокрема Одеському регіону морський кластер дозволить витримати натиск глобальної конкуренції в Чорноморському регіоні і забезпечити реалізацію задач регіонального інноваційного розвитку. Базою для створення кластерів мають стати морські порти Одеської області.



Рис. 5.3. Переваги від створення морського кластеру

Джерело: розроблено автором за [32; 33]

Необхідність створення морських кластерів в Одеській області обумовлена:

- вигідним географічним розташуванням та високим транзитним потенціалом;

- потужним морегосподарським комплексом, до складу якого входять сім морських портів;
- наявністю висококваліфікованих кадрів та мережі закладів освіти;
- високим рівнем диверсифікації діяльності, продукції і послуг підприємств портової діяльності;
- високим рівнем активності середнього та малого бізнесу у сфері портової діяльності.

Кластеризація сприяє розвитку відповідного регіону. Визнання цього факту урядами та місцевими органами влади у багатьох країнах, успішна діяльність кластерів, їхні переваги у порівнянні з традиційними структурами призвели до значних змін у регіональній економічній політиці. Пропозиції щодо дій спрямованих на створення Морського кластеру в Одеському регіоні представлені в таблиці 5.6.

Таблиця 5.6

Пропозиції щодо створення морських кластерів в Одеській області

Інститут	Заходи
Міністерство інфраструктури України	утворити робочу групу з питань створення і розвитку морського кластеру; внести зміни до Транспортної стратегії України на період до 2020 року щодо створення кластерів у морській галузі України; передбачити в проекті Стратегії розвитку морських портів перспективу створення морських кластерів в Одеській області; розробити рекомендації щодо механізму та процедури створення морського кластеру.
Міністерство інфраструктури України спільно з Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України	сприяти залученню представників науково-дослідних та освітніх установ до експертної оцінки проектів, що мають бути реалізовані у рамках морського кластеру; ініціювати проведення конференції за участю представників: портів та терміналів Одеської області; судноплавних компаній; судноремонтних заводів, науково-дослідних установ; вищих навчальних закладів, які здійснюють підготовку фахівців для морегосподарського комплексу.
Одеська обласна державній адміністрації:	• внести зміни до Стратегії економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року щодо створення кластерів у різних секторах економіки; • ухвалити Концепцію кластерної політики в Одеській області та цільової програми «Формування та розвиток кластерних утворень в Одеській області на 2014 – 2020 роки» в яких передбачити створення морського кластеру.

Міністерство інфраструктури України спільно з Одеською обласною державною адміністрацією:	удосконалити митно-тарифну політику щодо транспортування та обробки вантажів у портах з метою прискорення їх обробки.
---	---

Джерело: розроблено автором за [32; 33]

Крім того, вважаємо, необхідним впровадження морського кластеру в Одеській області вимагає здійснення наступних дій :

- удосконалення нормативних документів з метою упорядкування процесу кластеризації регіону;
- залучення відповідних управлінських та наукових структур до розробки рекомендацій;
- організація необхідної кадрової, організаційної та інформаційної підтримки щодо створення морських кластерів в Одеській області;
- аналіз європейського досвіду створення морських кластерів з метою його адаптації до особливостей розвитку Одеського регіону та подальшого втілення на практиці;
- сприяння зростанню інноваційності морегосподарського комплексу шляхом оновлення основних виробничих фондів у морському господарстві;
- збільшення взаємодії морегосподарського комплексу регіону із науковими та освітніми організаціями.

Варто зазначити, що створення Одеського морського транспортного кластеру надасть ряд переваг представлених на рис. 5.4.



Рис. 5.4. Переваги від створення морського кластеру в Одеському регіоні
Джерело: розроблено автором за [32; 33]

Таким чином, кластери виступають важливим інструментом для стимулювання регіонального розвитку. Створюються всі необхідні умови для підвищення життєвого рівня населення, посилення конкурентоспроможності бізнесу, що знаходяться на території регіону, введення нових технологій. Все це має сприяти, як наслідок, підвищенню міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону.

5.3. Організаційні заходи активізації створення складових інноваційної інфраструктури

Інноваційна складова забезпечує розвиток регіону шляхом вдосконалення наявних технологій, техніки та використання принципово нових досягнень, ефективне використання виробничих ресурсів, збільшуючи рівень пристосованості регіону до факторів зовнішнього середовища, розкриваючи нові можливості стосовно виходу регіону на нові ринки.

Однак, на сьогодні рівень інноваційної складової Одеського регіону характеризується нерозвиненістю. В цих умовах особливої вагомості набуває правильний вибір стратегії розвитку інноваційної складової Одеського регіону, що спрямований на подолання технічного відставання та перехід на інноваційний шлях розвитку.

На сьогодні уряди майже всіх західноєвропейських країн прийняли програми стимулювання інноваційної діяльності, спрямовані, насамперед, на поширення нововведень. Одне з основних місць у реалізації цих програм зайняли інституціональні зміни, зокрема, формування структурних елементів та механізмів здійснення інноваційної політики. Попри національні розбіжності в підходах, можна виділити деякі загальні аспекти: створення нових адміністративних структур, проведення широкої урядової компанії з проблем нововведень, активізація діалогу між науковим співтовариством, використання механізму прогнозування для формування національної інноваційної стратегії

Завдяки проведенню інноваційної політики значна частка Євросоюзу, в першу чергу Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди і Великобританія, займають позиції лідера за багатьма показниками НДДКР. Серед дій ЄС щодо стимулювання інноваційної складової виділимо [32]:

- безпроцентні позики на придбання новітньої техніки;
- пільгове оподаткування витрат на НДДКР;
- заохочення малого наукомісткого бізнесу;
- пряме фінансування підприємств для заохочення нововведень в сферах новітніх технологій;
- стимулювання співробітництва університетської науки і компаній, що виготовляють наукомістку продукцію;
- удосконалення системи фінансування інноваційної діяльності підприємств;
- розвитку освіти, науки і технологій.

Найбільш поширені засоби стимулювання інноваційних процесів представлені в таблиці 5.7.

Таблиця 5.7

Найбільш поширені державні засоби стимулювання інноваційних процесів

	Засоби стимулювання інноваційних процесів
США	Вилучення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми доходу, який оподатковується
	Відсутній податок на оренду для венчурних фірм
	Пільговий режим амортизаційних відрахувань
	Інвестиційний податковий кредит
	Надання АМБ субсидій венчурному бізнесу: на розширення зовнішньоекономічної діяльності; на різні види управлінської допомоги
	Обов'язкове виділення федеральними відомствами коштів на фінансування венчурного бізнесу зі свого бюджету
	Обов'язкове залучення венчурних фірм до виконання крупних інноваційних проектів згідно із законодавством США
Великобританія	Зменшення податку на прибуток для венчурних фірм
	Система страхування коштів, які надаються венчурним фірмам
	Списання витрат на НДДКР на собівартість продукції (послуг)
	Субсидії на проведення досліджень з розроблення нових видів продукції чи технологій
	Відшкодування витрат на нововведення згідно з державними програмами із субсидування малих інноваційних фірм
Італія	Пільгові кредити на технологічні нововведення (50% суми кредиту видається протягом реалізації програми модернізації і до 30% на її завершальній стадії)
	Субсидії малим і середнім підприємствам видобувної і обробної промисловості на купівлю та лізинг ЕОМ
Японія	Пільговий податок на прибуток венчурних підприємств
	Податкова знижка на приватні інвестиції в НДДКР
	Гарантоване повернення коштів, які були вкладені у венчурний бізнес, урядовими організаціями
	Пільгові кредити венчурним фондам
Франція	Отримання субсидій з державних фондів
	Державні дотації організаціям, що займаються науково-дослідними роботами за контрактами
Німеччина	Податковий кредит на приріст витрат на НДДКР
	Дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (не більше ніж 5 співробітників від кожної фірми), а саме: на стажування у вузах, наукових інститутах, інших державних чи приватних науково-дослідних організаціях
	Дотації малим підприємствам на інвестування у НДДКР під час придбання патентів і рухомого майна, а також на час вкладень у нерухоме майно, що використовується для НДДКР
	Система страхування кредитів

Джерело: розроблено автором за [32; 33]

Аналіз показав, що основними механізмами сприяння інноваційному розвитку в розвинутих та нових індустріальних країнах є [30]:

1) Китай – державна фінансова підтримка підприємств з інноваційними технологіями, пільгове оподаткування, пільгові кредити;

2) Сінгапур – сприяння у розробці технологічної «дорожньої карти», надання технічної підтримки, надання науково-технічної інфраструктурної підтримки, податкові пільги, механізм стимулювання утворення інноваційних компаній;

3) США – прямі механізми: програмно-цільове фінансування, державні замовлення на контрактній основі, надання субсидій, грантів; непрямі механізми: система податкових пільг і податкових кредитів, наприклад пільгове оподаткування венчурних фірм та фірм, що здійснюють НДДКР, інвестиційний податковий кредит, зменшення податку на прибуток для організацій із цінними паперами венчурних структур, пільгові кредити, прискорена амортизація, механізми патентної, зовнішньоторговельної та антирестової політики, підтримка кластерів, венчурів і малого бізнесу;

Стратегія інноваційної діяльності Японії включає в себе цілі до 2020 р., зокрема: створення більшої кількості провідних світових університетів та науково-дослідних установ; повна зайнятість наукових працівників; використання інтелектуальної власності малих і середніх підприємств; ефективнішого використання інформаційно-комунікаційних технологій у виробництві

У Канаді існує добре розвинена і така, що постійно удосконалюється, багатокомпонентна інфраструктура державної підтримки інноваційної діяльності [30]:

- надаються субсидії на реалізацію проектів промислових досліджень у розмірі до половини витрат на заробітну плату науково-дослідного персоналу;

- надається податковий кредит у розмірі 10-25% капітальних і поточних витрат на НДДКР залежно від масштабу корпорації та її територіального розміщення;

- зменшений корпоративний податок на суму, еквівалентну частині приросту власних витрат фірми на НДДКР стосовно до попереднього рівня.

Проаналізувавши світовий досвід державної підтримки створення та функціонування інноваційних структур, встановлено найбільш вживані важелі державного стимулювання інноваційної діяльності у країнах Європи, Азії та Північної Америки. За результатами дослідження з'ясовано, що в основному, використовують три найбільш вживаних стимули (важелі) реалізації сприятливої державної політики в інноваційній сфері, а саме:

- фінансова підтримка з державного та місцевого бюджетів, спрямована на створення та розвиток інноваційної інфраструктури, а також на підтримку реалізації пріоритетів інноваційного розвитку держави та її регіонів;
- сприятлива кредитна, податкова та митна політика відносно учасників інноваційних процесів – суб'єктів інноваційної діяльності;
- підготовка кадрів, інформаційно-аналітичне забезпечення та передача інформації громадськості та учасникам ринку, а також міжнародне співробітництво в інноваційній сфері.

В Україні зазначені важелі реалізації сприятливої державної підтримки інноваційної діяльності також використовують досить ефективно, зокрема у [78, ст. 3] подано основні принципи державної політики в інноваційній сфері, серед яких:

- визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;
- створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;

- сприяння інноваційній діяльності та підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері шляхом використання ринкових механізмів;
- підтримка міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок.

Найбільш поширені форми методів стимулювання інноваційних процесів у ряді країн світу відображені в табл. 5.8.

Таблиця 5.8

Форми державної підтримки інноваційних процесів

Країни	Форми стимулювання	Організаційні структури інноваційного процесу
США	Пільгове оподаткування, інвестиційний податковий кредит, пільговий режим амортизаційних відрахувань, субсидії, цільові асигнування з бюджету, звільнення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми оподаткованого доходу	Мережа технологічного капіталу, технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації, бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, науково-інженерні центри, спільні промислово-університетські дослідні центри, венчурні фірми
Німеччина	Цільові безоплатні субсидії, дотації, оплата витрат на технічну експертизу, пільгові кредити, страхування кредитів, податкові знижки і пільги, прискорена амортизація	Науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми, технополіси
Франція	Дотації, субсидії, довгострокові позики, податкові кредити, кредитні гарантії, пільгове оподаткування	Технополіси, технопарки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми, центри передачі технологій
Японія	Пільгові кредити, пільгове оподаткування, субсидії	Японська корпорація розвитку досліджень, технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації
Велика Британія	Пільгове оподаткування, субсидії, списання витрат на НДДКР на собівартість продукції (послуг, кредитні гарантії)	Британська технологічна група, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-технічні парки, венчурні фірми, науково-дослідні консорціуми
Канада	Позички на пільгових умовах, субсидії, технічна допомога, податковий кредит, пільгове оподаткування	Технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, венчурні фірми, науково-дослідні консорціуми

Джерело: розроблено автором за [32; 33]

До того ж, відповідно до проекту Комплексної державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017–2021 роки, учасники інноваційної діяльності під керівництвом держави повинні реалізувати такі завдання [78]:

- створення ефективних правових, економічних і податкових механізмів для забезпечення комплексної діяльності інноваційної інфраструктури. У рамках цього передбачено розроблення та затвердження нормативно-правових актів, що визначають порядок створення та функціонування різних видів інноваційних структур, зокрема наукових парків, кластерів, технологічних платформ, індустріальних парків, технопарків та інших, а також механізмів їх державної підтримки; розроблення та затвердження нормативно-правових актів, спрямованих на розвиток співробітництва університетів та наукових установ з інших секторів з промисловістю у сфері досліджень та розробок;

- упорядкування діяльності існуючих об'єктів інноваційної інфраструктури та координація процесів створення і розвитку нових установ;

- фінансово-економічне забезпечення інноваційної діяльності, доступність до кредитів та залучення фінансових ресурсів для впровадження інновацій шляхом створення і забезпечення функціонування: комунальних спеціалізованих небанківських інноваційних фінансових установ; наукових парків на базі провідних вищих навчальних закладів та наукових установ; формування інноваційно-активних територій (технополісів, наукових містечок);

- забезпечення горизонтальних і вертикальних зв'язків між суб'єктами інноваційної діяльності для прискорення трансферу знань і дифузії технологічних інновацій через інноваційні структури;

- розвиток спеціалізованих напрямів діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури: виробничо-технологічне забезпечення сертифікації інноваційної продукції; проведення наукової експертизи, кооперація підприємств різних форм власності та наукових установ і організацій;

- розвиток міжнародного співробітництва у сфері науки та інновацій, співпраця з іноземними інноваційними структурами шляхом гармонізації нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності та адаптація до принципів і норм законодавства Європейського Союзу, проведення заходів щодо використання інфраструктурних інструментів ЄС в Україні;

- створення громадських платформ науки та бізнесу щодо визначення потреби в інноваціях;

- створення та вдосконалення системи інформаційного забезпечення та розвиток мереж для просування інновацій та інноваційних проектів на регіональному рівні через подальший розвиток інформаційної інфраструктури;

- удосконалення інформаційної мережі, що містить відомості стосовно суб'єктів інноваційної інфраструктури, напрямів їх діяльності, розробок та можливостей їх впровадження у виробництво, розширення доступу до інформаційних мереж та банків даних;

- дослідження та використання нових форм і методів підготовки кадрів для роботи у сфері інновацій, зокрема створення системи стажування молодих вчених у закордонних наукових центрах;

- запровадження у програмах технічних спеціальностей ВНЗ вивчення дисциплін з технологічного та економічного аудиту, патентних та маркетингових досліджень розробок.

Державне стимулювання науково-технічної й інноваційної діяльності повинно проводитися в напрямках [78]:

- зменшення пільгового податку на прибуток венчурних підприємств;
- податкової знижки на приватні інвестиції в НДДКР;
- гарантованого повернення (до 80 %) коштів, вкладених у венчурний бізнес;
- пільгових кредитів венчурним фондам;
- одержання малими інноваційними підприємствами половини відсоткової ставки за використання кредиту;
- стимулювання малих інноваційних підприємств;

- звільнення від оподаткування пенсійних фондів малих інноваційних підприємств;
- звільнення від оподаткування відрахувань, що надходять до страхових фондів захисту від ланцюгових банкрутств;
- створення товариств взаємного кредитування.

Вважаємо, що підвищення інноваційної складової Одеського регіону можливо також шляхом [78]:

- розроблення законодавчої, нормативно-правової та науково-методичної бази для підтримки та розвитку інноваційних структур різних типів;
 - запровадження бюджетної підтримки розвитку інноваційної інфраструктури (надання пільгових цільових кредитів та здешевлення кредитів комерційних банків за рахунок коштів місцевих бюджетів);
 - розвиток мережі регіональних інноваційних структур: інноваційних центрів, інноваційних бізнес-інкубаторів і центрів трансферу технологій;
- створення наукових парків на базі провідних вищих навчальних закладів;
- формування інноваційно-активних територій (технополісів, наукових парків).

Здійснення проведення вищезазначених пропозицій сприятиме [78]:

- прискоренню підвищення рівня продуктивності виробництва;
- забезпеченню прискорення збільшення обсягів виробництва;
- прискоренню структурних зрушень, сприянню перерозподілу ресурсів
- концентрації на перспективних напрямках суспільно-економічного розвитку;
- поліпшенню статусу країни в глобальній економіці з акцентом на національну конкурентоспроможність.
- зростанню експорту продукції та його диверсифікації;
- створенню нових робочих місць;
- трансферту технологій.

У сучасних умовах залучення інвестицій сприяє розвитку економіки, впровадженню нових технологій, оновленню зношених основних виробничих фондів, створенню нових робочих місць та інших важливих складових, що сприяють розвитку регіону. Прагнення до підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону, завоювання довіри на світовому ринку обумовлює необхідність пошуків умов для залучення іноземних інвестицій. Реалізація зазначених заходів має сприяти створенню сприятливих умов підвищення міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону, результатом чого має стати створення в Одеському регіоні повної, багатофункціональної, ефективної національної інноваційної системи. Економіко-математична модель наочно демонструє позитивний ефект у вигляді підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону (рис. 5.5).

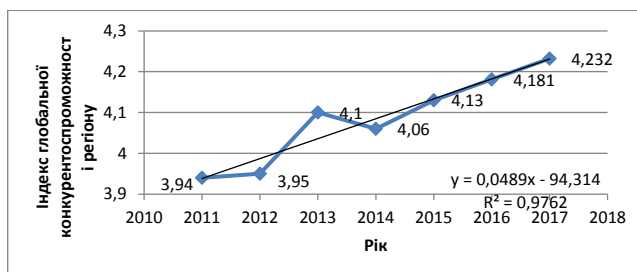


Рис. 5.5. Прогнозування рівня міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону на 2018 рік

Джерело: авторська розробка

Із отриманих результатів видно, що за умови дотримання вищезазначених дій за усіма розглянутими показниками, які досліджувалися спостерігається тенденція до зростання з надійністю 97% ($R^2=0.97$). За їхньої реалізації Одеський регіон створить підґрунтя активної інноваційної діяльності, створення інноваційної, науково-виробничої інфраструктури, забезпечення інтеграції науково-технічної сфери та виробництва як основних напрямків підвищення міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону.

Таким чином, одним із найбільш дієвих інструментів підвищення конкурентоспроможності Одеського регіону при становленні економіки інноваційного типу є технопарки. Вони сприяють переходу до нового технологічного укладу, прискорюють процес комерціалізації досягнень інноваційної сфери, сприяють більшій ефективності функціонування підприємств малого та середнього бізнесу. В регіоні запропоновано реалізувати проект Технопар «Хемополь» - соціально-економічний аспект діяльності технопарку перевищує максимально прогностичні суми пільг на податки. Кошти, що вивільняються за рахунок наданих пільг будуть спрямовані: на розширення виробництва, на модернізацію дослідно-експериментальної бази; на розвиток інфраструктури технологічного парку. Пільги на податки при виконанні конкретного інноваційного проекту технопарку діють лише 5 років, після чого всі податки сплачуються в повному обсязі і в такому обсязі, котрий перевершує і компенсує недосплачені податки пільгового терміну.

Досвід багатьох країн свідчить, що важливим засобом підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіону є кластери. Структура економіки Одеського регіону та наявний потенціал говорять про доцільності формування морського кластеру, що обумовлено необхідністю змін в організації діяльності морегосподарського комплексу Одеського регіону з метою використання переваг регіону для підвищення міжнародної конкурентоспроможності, морський кластер дозволить витримати натиск глобальної конкуренції в Чорноморському регіоні і забезпечити реалізацію задач регіонального інноваційного розвитку.

Підвищення інноваційної складової Одеського регіону можливо також за рахунок: розроблення законодавчої, нормативно-правової та науково-методичної бази для підтримки та розвитку інноваційних структур різних типів, запровадження бюджетної підтримки розвитку інноваційної інфраструктури, розвитку мережі регіональних інноваційних структур: інноваційних центрів, інноваційних бізнес-інкубаторів і центрів трансферу

технологій, створення наукових парків на базі провідних вищих навчальних закладів, формування інноваційно-активних територій. За реалізації запропонованих заходів Одеський регіоні створить підґрунтя активної інноваційної діяльності, створення інноваційної, науково-виробничої інфраструктури, забезпечення інтеграції науково-технічної сфери, виробництва як основних напрямків підвищення міжнародної конкурентоспроможності Одеського регіону.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : Новости, 2006. – 267 с.
2. Альошкіна Л.П. Регіональний аспект здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Україні // Зовнішня торгівля, 2013. - №2 - С.51-58.
3. Артур Томпсон, Джон Формби, Экономика фирмы. Пер. с англ. — М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. — С. 428-429.
4. Балика Г.А. Сучасний стан та перспективи прямого інвестування в Одеський регіон // Зовнішня торгівля, 2014. – №4. – С. 32-36.
5. Беленький П.Ю. Дослідження проблем конкурентоспроможності / П.Ю. Беленький // Вісник НАН України. 2010. – № 5. – С. 34-48.
6. Блейклі Е. Дж. Планування місцевого економічного розвитку. Теорія і практика / Е. Дж. Блейклі; [пер. з англ. Анжела Кам'янець]. – [2-е вид.]. – Львів : Літопис, 2002. – 416 с.
7. Близнюк С.В, Остапенко А.В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень / С.В Близнюк, А.В. Остапенко / Інвестиції: практика та досвід - 2011. - №7.- с. 41-42.
8. Болдусва О.В., Богма О.С. Роль інновацій у забезпеченні економічної безпеки країни./ Болдусва О.В., Богма О.С// Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності,2016- №5 –с.85-90.
9. Брикова І. В. Теоретичні основи міжнародної конкурентоспроможності регіону / І. В. Брикова // Економіка та підприємство.– 2005. – № 15. – С. 4-37.
10. Брикова І.В. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір / І. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2006. - №4. - С. 29-53, с. 29-31.
11. Брикова І.В. Теоретичні основи міжнародної конкурентоспроможності регіону / І.В. Брикова // Економіка та підприємство. – 2005. – № 15. – С. 24-37.

12. Вантажообіг морських торгових портів України за 2015 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ccb.at.ua/publ/analitika/gruzooborot_morskikh_torgovykh_portov_ukrainy_za_2015_god/2-1-0-120.
13. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 83-90.
14. Герасимчук З.В. Конкурентоспроможність: теорія, методологія, практика: Монографія. / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2011. – 94 с.
15. Гончарук Т.І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток в перехідній економіці: [Монографія] / Т.І. Гончарук. – Суми: ВВП Мрія-1 ЛТД, УАБС, 2010. – 81с.
16. Горетов И.Н. Кластеры как источник экономического роста региона [Електронний ресурс] / И.Н. Горетов // Вестник ТИСБИ. – 2008. - №4. – Режим доступу: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2008/issue4/Goretov.htm>.
17. Губський Б.В., Павловська О.Д., Харчук С.В. Конкурентоспроможність національної економіки: пріоритети дослідження та експертні оцінки. / За ред. д-ра екон. наук, проф. Губського. - К. КНЕУ, 2003. – 51 с.
18. Гуриева Л. Стратегия устойчивого развития региона / Л. Гуриева // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №2. – С. 46-57.
19. Деминг У. Эдвард. Новая экономика / У. Эдвард Деминг; [пер. с англ. Т. Гуреш]. — М. : Эксмо, 2006. - 208 с.
20. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до веб-сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
21. Дзяд О.В. Інфраструктура інноваційного розвитку в економіці знань [Електронний ресурс] /О.В. Дзяд// – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2011-1/Дзяд.pdf>.
22. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна/. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384с. [Електронний ресурс] - Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.

23. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : монографія / Драган О.І. – К. : ДАКККиМ, 2006. – 160 с.
24. Економіка підприємства. Підручник / За ред. С.Ф. Покропивного. — Вид. 2-е перероб. та допов. — К. КНЕУ, 2001. — 528 с.
25. Європейський Союз – 50 років розвитку: [за ред. Безікович Г. А., Муратова О. М., Андронові А. В.] – Одеса: Одеська облдержадміністрація, 2007. – 55 с.
26. Єрмакова О.А. Регіон як самостійний суб'єкт міжнародних економічних відносин / О.А. Єрмакова // Актуальні проблеми економіки: наук. журнал. – 2010. - №4(106). – С. 169-175.
27. Єрмакова О.А. Роль кластерів у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності регіону / О.А. Єрмакова // Економіка промисловості: наук. журнал. – 2009. - №5. – С. 75-82.
28. Єрмакова О.А. Світовий досвід створення та функціонування морських кластерів / В.М. Осипов, О.А. Єрмакова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. - Одеса: ОДЕУ, 2009. - №36. – С. 306-312.
29. Єрмакова О.А. Інституційні важелі вдосконалення регіональної інноваційної політики України в контексті глобальних викликів: монографія / О. А. Єрмакова ; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса : ІПРЕЕД НАНУ, 2017. – 394 с.
30. Єрмакова О.А. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі / О.А. Єрмакова. – О.: Фенікс. – 2011
31. Єрмакова О.А. Регіон як самостійний суб'єкт міжнародних економічних відносин / О. А. Єрмакова // Актуальні проблеми економіки: наук. журнал. – 2010. - №4(106). – С. 169-175.
32. Єрмакова О.А. Роль кластерів у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності регіону / О. А. Єрмакова // Економіка промисловості: наук. журнал. – 2009. - №5. – С. 75-82.

33. Єрмакова О.А. Світовий досвід створення та функціонування морських кластерів / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. - Одеса: ОДЕУ, 2009. - №36. – С. 306-312.
34. Завьялов П.С. Маркетинг у схемах, рисунках, таблицях / П.С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 496 с.
35. Закон України “Про захист економічної конкуренції” від 11 січня 2001 року №2210. – 14 (Редакція від 11.08.2013, підстава 406-18) // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 64.
36. Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” № 959-ХІІ від 16.04.1991 (Редакція станом на 28.06.2015) // Відомості Верховної Ради України. - 1991. - № 29. - ст. 377.
37. Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” № 959-ХІІ від 16.04.1991 (Редакція станом на 28.06.2015) // Відомості Верховної Ради України. - 1991. - № 29. - ст. 377.
38. Закон України „Про стимулювання розвитку регіонів" № 2850- IV від 08.09.2005 // Відомості Верховної Ради України. – 2005. - №51. - ст. 548.
39. Закон України „Про стимулювання розвитку регіонів" № 2850- IV від 08.09.2005 // Відомості Верховної Ради України. – 2005. - №51. - ст. 548.
40. Закон України «Про транскордонне співробітництво» №1861-IV від 24.06.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. - №45. - ст. 499.
41. Закон України «Про транскордонне співробітництво» №1861-IV від 24.06.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. - №45. - ст. 499
42. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2016. Назустріч економічному зростанню та процвітанню. – К: Фонд ефективне управління, 2014. – 208 с.
43. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013 «Назустріч економічному зростанню та процвітанню». - Фонд «Ефективне управління» за підтримки Всесвітнього економічного форуму, 2013. – 232 с.
44. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України. Назустріч економічному зростанню та процвітанню. – К: Фонд ефективне управління,

2009-2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2013/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf.

45. Изард У. Методы регионального анализа. Введение в науку о регионах / Уолтер Изард. – М.: Прогресс, 2013. – 147с.

46. Іспірян Г.І., Нгуен А.К. Методологічний підхід і методика визначення конкурентної позиції фірми на ринку // "Легка промисловість", 1999. — №1-2. — С. 66-67.

47. Комолова К. Ю. Функціонування та розвиток об'єктів інноваційної інфраструктури. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=1475>.

48. Калашникова Л.М. Конкурентоспособность предприятия и их продукции / Л.М. Калашникова // Машиностроитель. – 2003. – № 11. – С. 15-18.

49. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.

50. Кныш М.И. Конкурентные стратегии: Учеб. пособие.- СПб.: Б.и., 2012. – 94 с.

51. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навчальний посібник / Ю. Г. Козак, О. А. Ермакова. – Одеса: Фенікс, 2013. – 331с.

52. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / [Козак Ю.Г., та ін.]; За ред. Ю.Г. Козака [5-те вид.] – К.: ЦУЛ, 2015. – 560 с.

53. Коломієць І.Ф. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в системі факторів інтернаціоналізації / І.Ф. Коломієць / Конкуренція.-2007.-№ 3.-с. 16-26.

54. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты: [монография / под ред. проф., д.э.н. Перского Ю.К., доц., к.э.н. Калужновой Н.Я.]. – М.: ТЕИС, 2003. – 472 с.

55. Концепція державної регіональної політики / Протокол Кабінету Міністрів України №32 від 2.07.2010 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку та будівництва України. – Режим доступу: <http://minregionbud.gov.ua/index.php?id=895>.
56. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017-2021 роки [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку та будівництва України. – Режим доступу: <http://minregionbud.gov.ua/index.php?id=1394>.
57. Кот Т.В. До питання оцінки міжнародної конкурентоспроможності: регіональний аспект // Вісник соц.-ек.досл. ВІП.34- 2014 - С.90-99.
58. Кротков А.М., Єленева Ю.Я. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки // Маркетинг в России и за рубежом, 2001. — №6. — С. 59-67.
59. Лановой Т. Рынок и воспроизводство /АН Украины. Ин-тэкономики. Отв. ред. И.И. Лукинов. — К.: Наук, думка, 1991. — С. 72-75.
60. Лобанов М.М. Осипов Ю.М. Основные принципы оценки конкурентоспособности продукции // "Маркетинг в России и за рубежом", 2001. — №6. — С. 53-57.
61. Лук'яненко Д.Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації та розвитку: в 2 т. / [Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Антонюк Л.Л. та ін.]; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – Т. 2. – 592 с.
62. Маренич А. Управление конкурентоспособностью предприятия / А.Маренич, И. Астахова // Бизнес-Информ. – 1996. – № 5 – С. 23-27.
63. Маркетинг: словарь / [уклад. Г.Л. Азоев та ін.]. – М.: ОАО “НПО “Экономика”, 2000. – 362 с.
64. Міжнародна торгівля / [Козак Ю.Г. та ін.]; За ред. Ю.Г. Козака, [5-те вид.] – К.: ЦУЛ, 2015. – 560 с.

65. Мікула Н.А. Єврорегіони: досвід та перспективи [Електронний ресурс]/ Н.А. Мікула // Регіональна економіка. – Режим доступу: <http://znc.com.ua/ukr/pub>
66. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво: посібник / Н.А. Мікула, В.В. Толканов. – Київ: видавництво Крамар, 2011. – 259 с.
67. Мозгальова В.М. Основні конкурентоспроможні фактори Одеського регіону // Вісник соціально-економічних досліджень – 2011 - №2(4) - С.53-58.
68. Назаров М.І. Конкурентоспроможність регіону: суть та властивості [Електронний ресурс] / М.І. Назаров // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2438>.
69. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики, 2016. – 257 с.
70. Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: как побеждать на рынке. - М.: Финансы и статистика, 1991.- 304 с.
71. Овчарук В.В. Особливості оцінювання конкурентоспроможності регіонів // Вісник соц.-ек. досл.:ВИП.40 - 2010 - С.55-67.
72. Осипов В.М. Пріоритети соціально-економічного розвитку Українського Причорномор'я в контексті новітньої регіональної політики / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – 2014. - №2 (44). – С. 76-82.
73. Офіційний сайт головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс] – Режим доступу до веб-сайту: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
74. Піддубний І.О. Піддубна А.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю регіону: Навч. посібник / Харківський національний економічний ун-т. — Х. : ВД "Інжек", 2013. —121с.
75. Портер М. Конкуренция / Майкл Портер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
76. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. — К.: Основи 1998. — 390 с.

77. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів» №587 від 29.04.2010р. // Офіційний Вісник України. – 2011. - №18. - ст. 938.
78. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» №1001 від 21.07.2011 // Офіційний Вісник України. – 2012. - №30. - ст. 232.
79. Раєвнева О.В. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник / Раєвнева О.В. — Харків. Вид. ХНЕУ, 2012. — 170 с.
80. Регіональне управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах інтеграції України в глобальний економічний простір: метод. рек. / О.О. Труш, В.В. Говоруха, С.В. Белан та ін.; за заг. ред. О.О. Труша. - К.: НАДУ, 2010. - 36 с. [Електроний ресурс] – Режим доступу до веб-сайту: /book/book-mikula-2014/book-mikula-2014-p116-157.pdf.
81. Рибаківа О.В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна. Рябцев В.М. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2011. –137 с.
82. Сіваченко І.Ю., Козак Ю.Г., Єхануров Ю.І. та ін. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посібник/ За ред. І.Ю. Сіваченко, Ю.Г. Козака, Ю.І. Єханурова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 491 с.
83. Современный маркетинг. // В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеев, Г.Э. Автухова / Подред. В.Е. Хруцкого. — М. Финансы и статистика. 1991. — С. 36
84. Соколенко С.І. Сучасні світові ринки та Україна: Наук. вид. — К.: Демос, 1995. — 256 с.
85. Соціально-економічний розвиток регіонів Українського Причорномор'я: теорія, методологія, практика: Монографія / За ред. академіка НАН України Б.В. Буркинського / Осипов В.М., Моліна О.В., Горячук В.Ф., Півоварчук І.Д., Єрмакова О.А. та ін. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2010. – 376 с.

86. Смерічевська С.В. Конкурентоспроможність у соціально-економічному вимірі / С.В. Смерічевська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 36-45.
87. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 - 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DF46L00A.html.
88. Уханова І. О. Розвиток технопаркових структур в системі забезпечення державної інноваційної політики України [Електронний ресурс] / Уханова І.О. // – Режим доступу: http://opu.ua/upload/files/diss/new_diss/diss_Uhanova.pdf.
89. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.
90. Фатхутдинов Р.А.. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2011. – 311 с.
91. Федак Т.В. Регіональні фактори забезпечення конкурентоспроможності регіону // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. - Львів. - 2010. – 50 с.
92. Федорчук О.С Міжнародні потоки прямих іноземних інвестицій: сучасний стан та тенденції розвитку [Електронний ресурс] / О.С Федорчук // Ефективна економіка. – Режим доступу <http://www.economy.nayka.com.ua/o1&z=2798>.
93. Харічков С.К. Фактори міжнародної конкурентоспроможності регіону в умовах інноваційного розвитку/ С.К. Харічков // Економіка: реалії часу – 2015 - №6 –С.142-146.
94. Харламова Г.О. Математичні методи, моделі в економіці / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. - 2010. – №12(102). – С. 232-239.
95. Челноков И.В. Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / И.В.

- Челноков, Б.И. Герасимов, В.В. Быковский; под науч. ред. д-ра эконом. наук, проф. Б. И. Герасимова. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. - 112 с.
96. Шавкун І.Г. Менеджмент ХХІ століття: колізія між глобалізацією і регіоналізацією / І.Г. Шавкун // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2008. – №35. – С. 90-99.
97. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков : Изд-во ХНАДУ, 2003. – 186 с.
98. Шульц. С.В. Регіональна політика в Україні: еволюційні засади та стратегічні перспективи // Регіональна економіка, 2014.-№3 - С.26.
99. Экономическая стратегия фирмы / Учеб. пособие. Под ред. А.П. Градова. — 3-е изд. исправ. — СПб. Спецлит, 2000. — 589 с.
100. Яковлев А. Статистическая оценка уровня монополизации производства / А. Яковлев // "Вестник статистики", 1990. — №9. — С. 39-44.
101. Янковский Н.А. Управление конкурентоспособностью предприятия на мировых рынках: макро- и микроуровне. / Н.А. Янковский // Донецк, ДонНУ, 2004. – 398 с.
102. Яновский А. Конкурентоспособность товара и товаропроизводителя / А. Яновский // Бизнес-Информ. – 1996. – № 5. – С. 21-23.
103. Яремко Л. Глобальна конкурентоспроможність регіону / Л. Яремко //Регіональна економіка-2013.-№1.- С. 51-67.
104. A Study on the Factors of Regional Competitiveness [Electronic resource]. - Mode of access:http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies.pdf.
105. European Innovation Scoreboard: Methodology report [Electronic resource]. Luxembourg: European Commission, 2016. https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en.
106. Global Competitiveness Report 2009-2010 [Electronic resource] // The World Economic Forum. – Geneva, 2009. – 495 p. <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>.

107. Global Competitiveness Report 2009-2010 [Electronic resource] // The World Economic Forum. – Geneva, 2009. – 495 p. <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>
108. Global Innovation Index 2012 [Electronic resource]. - The World Intellectual Property Organization. – Mode of access: www.globalinnovationindex.org.
109. Global Innovation Index 2012 [Electronic resource]. - The World Intellectual Property Organization. – Mode of access: www.globalinnovationindex.org.
110. Global Innovation Index 2014 [Electronic resource]. - The World Intellectual Property Organization. – Mode of access: www.globalinnovationindex.org.
111. McCombie J. Productivity Growth and Economic Performance: Essays on Verdoorn's Law / McCombie J., Pugno M., Soro B. – Houndmills: Palgrave, 2002. - 296 p.
112. National Innovation Strategies [Electronic resource]. - Mode of access: http://www.pi.gov.pl/eng/chapter_86528.asp.
113. Pollifroni M. Globalization and Glocalization: an Epistemological Analysis [Electronic resource]/ M. Pollifroni // Economia Aziendale Online – 2006. -№ 3. www.ea2000.it.
114. Porter M.E. The Competitive Advantage of nations. London: London, 1990. 855 p.
115. Regional Economies as Knowledge Laboratories / P. Cooke, A. Piccaluga (eds.). Cheltenham, UK, Northampton, USA: Edward Elgar, 2004.
116. Saxenian A. Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge: Harvard University Press, 1994.
117. The Global Competitiveness Report 2015-2016 [Electronic resource] / [K. Schwab, X.Sala-i-Martin]. – Geneva: World Economic Forum, 2015. – 403p.

118. The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth [Electronic resource] / [editor Soumitra Dutta]. -Ithaca, Geneva : INSEAD, WIPO, 2012. – 440 p.
119. The Global Innovation Index 2016. Winning with Global Innovation [Electronic resource] / [editors: S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent]. - Fontainebleau, Ithaca, Geneva : Cornell University, INSEAD, WIPO, 2016. – 422 p.
120. UNECE - National and regional strategies[Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.unece.org/publications/124rw97.html>.
121. Zander I. The microfoundations of cluster stickiness-walking in the shoes of the entrepreneur // Journal of International Management. 2004. 10. P. 151–175.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Ю.Г. Козак, І.О. Уханова, О.А. Єрмакова, О.О. Сукач, С.В. Ляліков,
О.В.Сулім, Д.Н. Бурлаченко, О.В. Захарченко, О.Р. Швагер, Н.А. Постова,
О.О. Біла, Л.І. Андрусенко, П.Д. Дмитрієв, Д.А. Нікіфоров

УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ: ПІДПРИЄМСТВО – РЕГІОН

МОНОГРАФІЯ

За редакцією:
Ю. Г. Козака та І. О. Уханової

Підписано до друку 29.10.2018 р. Формат 60х84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 11,0. Титраж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.