

ПІДВИСОЦЬКИЙ ВАЛЕНТИН ГЕНРІХОВИЧ

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ
ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ**

**ІКЦ "Леста"
Київ – 2008**

ББК 67.9(4УКР)69
П56

Видання здійснене за підтримки Фонду Чарльза Стюарта Мотта

Погляди, викладені тут, належать авторам цієї роботи і не можуть ні за яких обставин вважатися такими, що виражають офіційну точку зору Фонду Чарльза Стюарта Мотта.

Ця інформація та розробки є вільними для копіювання, перевидання та поширення по всій території України всіма способами, якщо вони здійснюються безоплатно для кінцевого споживача та якщо при таких копіюванні, перевиданні та поширенні є обов'язкове посилання на автора і суб'єкта майнового права на цю інформацію та розробки.

Будь-який збіг у зразках процесуальних документів імен, прізвищ чи адрес є випадковим.

Підвисоцький Валентин Генріхович

П56 **Щодо визначення рейтингової оцінки конкурентоспроможності регіонів** : Методичні матеріали. – К. : „Леста“, 2008. – 48 с.

ISBN 978-966-8312-45-8

Підвищення конкурентоспроможності територій України в умовах глобалізації та подолання наслідків фінансово-економічної кризи є найактуальнішим питанням сьогодення. Формування Стратегій та програм підвищення конкурентоспроможності міст, районів, областей має базуватись на комплексній оцінці як конкурентних переваг території, так і факторів, що перешкоджають сталому розвитку. Запропоновані методичні матеріали містять загальні рекомендації щодо оцінки рівня конкурентоспроможності територій.

ББК67.9(4УКР)69

© Інститут громадянського суспільства, 2008
ISBN 978-966-8312-45-8 © ІКЦ „Легальний статус“, 2008

ВСТУП

Що таке конкурентоспроможність регіонів

Перш ніж почати обговорення регіональної конкурентоспроможності, спробуємо розвинути поняття конкурентоспроможності і контекст, у рамках якого воно зазвичай використовується.

У мікроекономічному контексті (на рівні підприємства) конкурентоспроможність визначається здатністю фірми конкурувати, рости і приносити прибуток. Не-конкурентоспроможні фірми змушені скорочувати свою присутність на ринку, і, зрештою, будь-яка фірма, яка може залишатися неконкурентоспроможною, припинити свою діяльність (якщо не отримає штучної підтримки або захисту).

На макроекономічному рівні можемо проілюструвати цю концепцію визначенням, використаним у документах, випущених Європейською комісією. Ми свідомо вдаємося до визначень на макрорівні, оскільки конкурентоспроможність звичайно визначається як макроконцепція, а не специфічно регіональне питання. Насправді, конкурентоспроможність регіонів зазвичай асоціюється з конкурентоспроможністю країни.

У звіті Комісії із конкурентоспроможності при Голові Європейської комісії (1984) зазначається: «Конкурентоспроможність країни є ступенем, у якому вона здатна в рамках вільних і справедливих ринкових умов продукувати товари і послуги, здатні відповідати вимогам міжнародного ринку, водночас підвищуючи реальні доходи своїх громадян.

Конкурентоспроможність на національному рівні базується на зростаючій продуктивності праці і здатності економіки перенести акцент на високопродуктивні види господарської діяльності, здатні, у свою чергу, забезпечити підвищення реальних доходів населення.

Конкурентоспроможність пов'язана з підвищенням рівня життя, розширенням можливостей для зайнятості і здатністю нації виконувати свої міжнародні зобов'язання. Це – не просто міра здатності нації продавати свою продукцію за рубежом і підтримувати рівновагу торгового балансу».

У Європейському звіті про конкурентоспроможність 2000 року відмічено: «Економіка країни є конкурентоспроможною, якщо її населення має достатньо високий і зростаючий рівень життя і високий рівень зайнятості на стійкій основі. Більш конкретно, рівень економічної активності не повинен викликати нестійкого зовнішнього платіжного балансу економіки і ставити під сумнів добробут майбутніх поколінь».

Визначення конкурентоспроможності дано й у шостому періодичному звіті у справах регіонів 1999 року: «Конкурентоспроможність визначається як здібність до виробництва товарів і послуг, відповідних вимогам міжнародних ринків, у той же час підтримуючи стійко високий рівень доходів населення або, в більш загальному значенні, здатність (регіонів) підтримувати, будучи відкритими для зовнішньої конкуренції, достатньо високі рівні доходів і зайнятості. Іншими словами, для того, щоб регіон став конкурентоспроможним, необхідно забезпечувати як кількість, так і якість робочих місць» і «Визначення повинне враховувати положення про те, що, не дивлячись на наявність у кожному регіоні безумовно конкурентоспроможних або неконкурентоспроможних компаній, у рамках регіону існують загальні особливості, що впливають на конкурентоспроможність усіх розташованих у ньому компаній». У Європейському звіті про конкурентоспроможність 2001 року зазначено: «Конкурентоспроможність визначається як стійке зростання рівня життя в країні та якомога менший рівень вимушеного безробіття».

Аналізуючи вищенаведені макроекономічні визначення, можна зробити такі висновки:

1. Високі досягнення асоціюються з підвищенням рівня життя і реальних доходів населення. Якщо дещо розширити наше розуміння підвищення рівня життя і стійкості, тобто пов'язати це з поняттям добробуту в цілому, можна легко включити в оцінку конкурентоспроможності соціальні і природоохоронні питання.

2. Товари і послуги повинні продукуватися не тільки у вільних і справедливих ринкових умовах, а й в умовах відкритого ринку.

Це означає, що економічний розвиток має відбуватися в рамках середовища, що передбачає потенційну або дійсну конкуренцію зі сторони як вітчизняних, так й іноземних виробників.

3. Конкурентоспроможність – не короткостроковий феномен, вона має бути стійкою і мати довгостроковий вплив. Тому політика, подібна соціальному демпінгу і регіональному податковому демпінгу стосовно сусідніх регіонів, недоцільна.

4. Конкурентоспроможна економіка має створювати робочі місця, причому не будь-які робочі місця, а якісні і такі, що сприяють зростанню реальних доходів і рівня життя.

5. Конкурентоспроможність іноді ставиться в залежність від зростання продуктивності. Проте продуктивність – не більш ніж один із важливих по-

казників конкурентоспроможності. Вона, безумовно, не є поясненням конкурентоспроможності.

6. Конкурентоспроможність визначається результатами (рівнем життя/доходами), а не чинниками, що впливають з неї самої.

7. Недоцільно, а іноді навіть небезпечно, асоціювати конкурентоспроможність країни або регіону з конкурентоспроможністю окремого підприємства. Дійсно, країна або регіон, навіть не будучи конкурентоспроможними, не припиняють свого існування.

Конкурентоспроможність на рівні регіону не передбачає «гри з нульовим результатом», коли успіх одних відбувається у збиток іншим, як на мікроекономічному рівні. Насправді, успіх одного регіону створює також можливості для інших регіонів, особливо – сусідніх. Ці регіони, серед іншого, можуть отримати переваги від ефекту полюса зростання, створеного динамічним регіоном.

Забезпечення зайнятості (як на кількісному, так і на якісному рівні) є одним з показників успіху регіону у справі досягнення конкурентоспроможності.

Це, очевидно, не застосовується до конкурентоспроможності фірми. Більш того, якщо економіка регіону складається з високо конкурентних підприємств з мікроекономічної точки зору, але їх діяльність створює низьку додаткову вартість у перерахунку на працюючого, регіон не вважатиметься конкурентоспроможним.

8. Той факт, що «в рамках регіону існують загальні особливості, що впливають на конкурентоспроможність всіх розташованих в ньому компаній», доводить, що регіональні умови є чинником/детермінантою конкурентоспроможності, тобто конкурентні переваги можуть і повинні створюватися, а не сприйматися як задані і незмінні.

9. Усі ці макроекономічні визначення мають сприйматися в загальному контексті ЄС, заданому кінцевою метою, прийнятою на Лісабонській нараді Ради ЄС, яка полягає в тому, що «ЄС повинен протягом десятиріччя стати найбільш конкурентноздатною і наукоємною економікою в світі, здатною до стійкого економічного зростання при створенні більшої кількості більш якісних робочих місць і більш високим ступенем соціальної згуртованості».

Основні рушійні сили і детермінанти конкурентоспроможності регіонів

Більшість досліджень ставлять на перше місце як рушійну силу регіональної конкурентоспроможності такі чинники:

- 1) кластери;
- 2) людський капітал;
- 3) наявні підприємства і мережі;
- 4) інновації/регіональні інноваційні системи;
- 5) управління та інституційний потенціал;
- 6) галузеву структуру і тип підприємств;
- 7) інфраструктуру (в широкому розумінні);
- 8) типологію регіонів і рівень інтеграції підприємств;
- 9) інтернаціоналізацію і характер прямих іноземних інвестицій (ПІІ);
- 10) географічне положення;
- 11) інвестиційну привабливість.

Проте не слід забувати про те, що передумови для регіональної конкурентоспроможності створюються на національному рівні. Насправді, для одання стійкості регіональному розвитку необхідне створення таких сприятливих умов, як макроекономічне середовище, стимулююче зростання, створення робочих місць і стабільність, податкова і правова системи, що заохочують розвиток бізнесу і створення робочих місць.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Укази Президента України (Указ від 10.04.2006 № 300/2006 «Про план першочергових заходів у сфері інвестиційної діяльності»), Указ від 11.07.2006 № 606/2006 «Про рішення Ради національної безпеки й оборони України від 6 квітня 2006 року “Про стан науково-технологічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України”», Розпорядження Президента України «Про деякі питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в процесі європейської та євроатлантичної інтеграції», рішення Кабінету Міністрів України «Про проект Концепції державної регіональної політики» від 2 липня 2008 року, витяг з протоколу № 32).

- **Концепція державної регіональної політики** (схвалена Указом Президента України 25 травня 2001 року № 341/2001);
- **Про стимулювання розвитку регіонів** (Закон України від 8 вересня 2005 року № 2850-IV);
- **Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року** (затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 року № 1001);
- **Про затвердження Порядку здійснення моніторингу показників розвитку регіонів, районів, міст республіканського в Автономній Республіці Крим і обласного значення для визнання територій депресивними** (Постанова КМУ від 24 червня 2006 року № 860);
- **Концепція вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України** (розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 2006 року № 504-р);
- **Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки** (Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 року № 1819);
- **План заходів на 2008 рік щодо реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року** (розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 року № 745-р);
- рішення Кабінету Міністрів України «Про проект Концепції державної регіональної політики» від 2 липня 2008 року, витяг з протоколу № 32).

ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Оцінка регіональної конкурентоспроможності є одним із способів оцінки регіонального розвитку, призначення якої – у виявленні тенденцій і перспектив економічного росту регіону порівняно з іншими. Конкурентоспроможність регіонів і складання рейтингу може визначатися на основі різних методичних підходів, таких як оцінка конкурентоспроможності регіонів на основі рангового методу, інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів, оцінка конкурентоспроможності регіонів на базі моделі виміру потенціалів і ін. Однак слід зазначити, що загальним для всіх методів є повна оцінка всіх можливих показників як соціального, так і економічного розвитку регіону.

Проведення оцінки конкурентоспроможності залежить від того, хто та з якою метою цю оцінку проводить. Потенційних інвесторів у першу чергу будуть цікавити конкурентоспроможність регіону щодо факторів виробництва, інвестиційного й підприємницького клімату, екологічних показників тощо. Для регіональних органів виконавчої влади метою оцінки може бути визначення внеску кожного регіону в підвищення конкурентоспроможності країни, визначення місця й ролі регіону. Регіональні органи влади зацікавлені в комплексному оцінюванні потенціалу регіону, виявленні його конкурентних переваг і факторів, стримуючих розвиток, для розроблення стратегії розвитку регіону. Іншими цілями можуть бути: позиціонування конкретного регіону в ряді інших з точки зору впливу конкурентоспроможності регіону на конкурентоспроможність країни, сусідніх регіонів, підвищення іміджу регіону тощо.

Описаний нижче метод був вибраний, оскільки, на наш погляд, є найбільше показовим, а також, що важливо, дозволяє здійснювати вибір показників залежно від цілей проведеного аналізу. Тобто, якщо метою аналізу є оцінка конкурентоспроможності регіону в певній галузі, то за допомогою даного методу, визначивши пріоритетні показники, котрі найбільш повно характеризують розвиток даної галузі в регіоні, можна скласти повну картину саме в певній галузі або за іншим показником.

Оскільки даний аналіз має на меті оцінку конкурентоспроможності регіонів для виявлення їхнього потенціалу для подальшого визначення заходів для стійкого розвитку регіону, найбільший акцент аналізу робиться на виявленні наявності інфраструктурних, інвестиційних, інноваційних переваг регіону.

Складання рейтингу регіонів України може проводитися за допомогою індексного методу за аналогією з методом, використовуваним при визначенні

конкурентоспроможності країн у Всесвітньому звіті по конкурентоспроможності, що публікується Всесвітнім економічним форумом (WEF). У зазначеному звіті конкурентоспроможність країни вимірюється на основі трьох індексів: глобальний індекс конкурентоспроможності (GCI), індекс конкурентоспроможності росту (GCI) та індекс ділової конкурентоспроможності (BCI), причому ці індекси розраховуються як середньозважені інших показників. Приміром, глобальний індекс конкурентоспроможності містить такі параметри: інститути, показники інфраструктури, макроекономіку, рівень початкової, професійної, вищої освіти, охорони здоров'я, технологічну готовність, складність ведення бізнесу, інновації, а також показники ефективності ринку.

Для визначення складових індексів, що відображають рівень розвитку й конкурентоспроможності регіону, необхідно насамперед визначити низку показників, які будуть урахуватися при визначенні конкурентоспроможності регіону. Важливою умовою побудови індексу, який би найбільш повно відображав, наскільки конкурентним є той або інший регіон, є вибір адекватних показників, які мають повною мірою відображати критерій конкурентоспроможності й основних конкурентних переваг, відображати прогресивність галузевої структури, а також бути статистично доступними й містити мінімум суб'єктивної інтерпретації.

Вибір показників також визначається наявністю статистичних даних з цих показників.

На нашу думку, найповнішим буде таке визначення конкурентоспроможності регіону, що включає три основних аспекти:

- необхідність досягнення високого рівня життя населення;
- ефективність функціонування господарського механізму регіону (конкурентоспроможність на ринку товарів або конкурентоспроможність, яка забезпечується виробництвом);
- інвестиційна привабливість (наявність у регіоні інноваційного й інфраструктурного потенціалу).

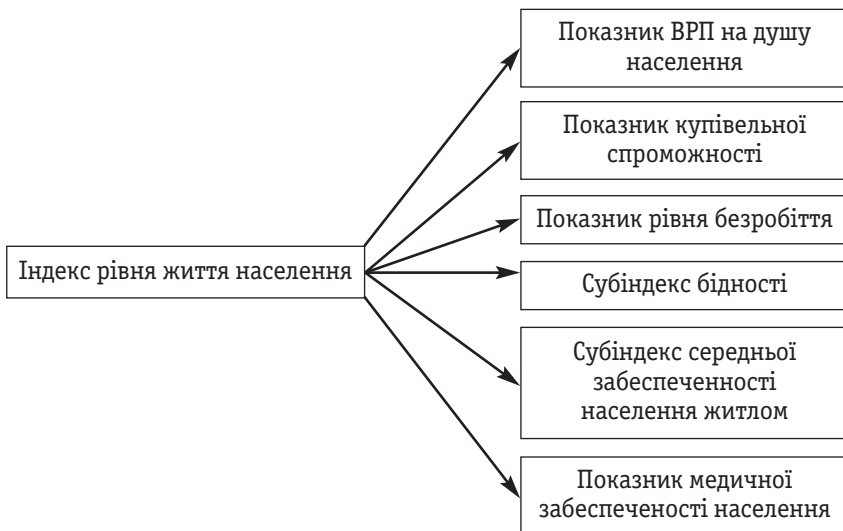
Так, основними системними показниками розвитку конкурентоспроможності регіонів визначено:

- 1) показник (індекс), що визначає рівень життя населення;
- 2) індекс конкурентоспроможності (продуктивності) регіону;
- 3) інноваційний індекс;
- 4) показник (індекс), що відображає рівень інфраструктурного розвитку регіону.

Показовим при визначенні рівня життя населення того або іншого регіону країни поряд з агрегованим індексом може бути індекс людського розвитку (ІЛР) регіону. Індекс людського розвитку вимірює досягнення регіону за трьома

аспектами: тривале й здорове життя, знання, гідний рівень життя. Тривале і здорове життя виміряється очікуваною тривалістю життя при народженні; знання виміряються за допомогою комбінації рівня грамотності дорослого населення й охоплення населення у віці від 6 до 24 років всіма трьома рівнями утворення (початковим, середнім і вищим); рівень життя виміряється за допомогою ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності в доларах США).

Однак, на нашу думку, агрегований індекс, що включає різні показники рівня життя населення регіону (див. нижче), є більш показовим порівняно з ІЛР.



Показник купівельної спроможності населення регіону в цьому випадку розраховувався як співвідношення доходу домашніх господарств, використаних на споживання, до вартості споживання продукції власного виробництва, і прожиткового мінімуму (об'єм мінімуму коштів, фізично необхідних для підтримання життєдіяльності людини).

Прийняті для розрахунків мінімальні норми споживання продуктів рекомендовані Інститутом харчування Академії медичних наук України. Вони містять продовольчі товари 11 груп: хліб і хлібопродукти, картоплю, овочі і баштанні, фрукти та ягоди, м'ясо і м'ясопродукти, рибу і рибпродукти, молоко і молокопродукти, яйця, цукор і кондитерські вироби, олію рослинну і маргарин, інші продукти (сіль, перець тощо).

Норми диференційовані за соціально-демографічними групами населення. За основу формування мінімального продовольчого кошика для населення

працездатного віку прийнятий набір продуктів харчування працюючого чоловіка, що (набір продуктів) забезпечує 2700 ккал на добу (при загальному споживанні білка 88,7 г, у тому числі тваринного походження - 31,5 г). У табл. 1 приводиться набір продуктів харчування для соціально-демографічних груп населення України на рівні прожиткового мінімуму, що являє собою показник обсягу і структури споживання найважливіших матеріальних благ і послуг на мінімально припустимому рівні, що забезпечує необхідні умови для підтримання активного фізичного стану дорослих, для соціального і фізичного розвитку дітей і підлітків.

Як вважають фахівці Інституту харчування, цей набір продуктів відповідає фізичним потребам людини за калорійністю і змістом основних харчових речовин. До складу мінімального набору продуктів харчування не включено алкогольних напоїв, тютюнових виробів, делікатесів.

Таблиця 1

Набори продуктів харчування для соціально-демографічних груп населення України на рівні прожиткового мінімуму (кг на рік)

Основні види продуктів харчування	У середньому на душу населення	Чоловіки	Жінки	Пенсіонери	Діти	
					до 6 років	7–15 років
Хліб і хлібопродукти	130,8	177,0	124,9	119,0	64,4	112,3
Картопля	124,2	160,0	120,0	90,0	85,0	135,0
Овочі і баштанні	94,0	80,8	96,8	96,8	85,0	120,0
Фрукти та ягоди	19,4	14,6	12,6	10,6	34,4	44,4
Цукор і кондитерські вироби	20,7	20,8	19,8	18,8	19,7	26,1
М'ясо і м'ясопродукти	26,6	32,2	25,0	19,8	18,7	33,5
Риба і рибопродукти	11,7	12,7	10,7	12,7	8,7	12,5
Молоко і молокопродукти	212,4	201,7	179,4	174,1	279,0	303,4
Яйця, шт.	51,4	180,0	150,0	90,0	150,0	180,0
Олія рослинна і маргарин	10,0	11,2	9,8	8,9	6,8	11,7

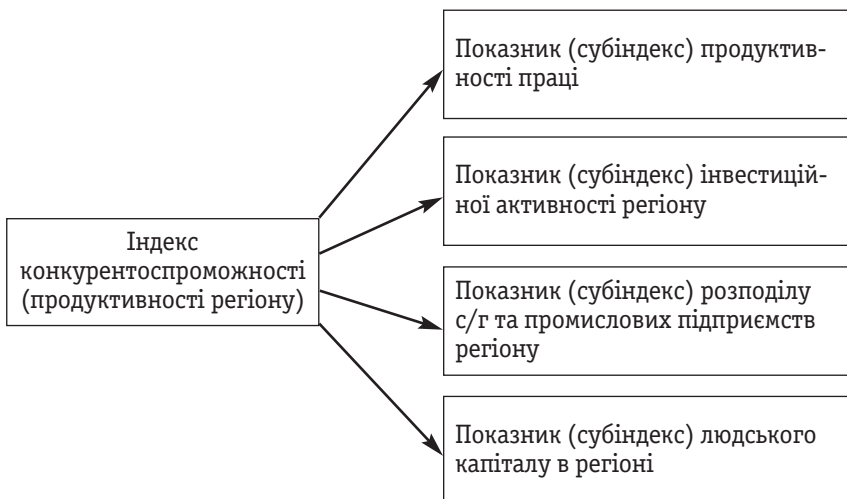
Грошові доходи, використані на споживання, являють собою грошові кошти, витрачені домашніми господарствами на особисте споживання (не включаються кошти, що відкладаються домашніми господарствами на нагромадження й капіталовкладення у виробничу діяльність домашніх господарств). Вартісна оцінка споживання продукції власного виробництва розраховується за середніми цінами покупки товарів у регіоні.

Показник рівня безробіття розраховується як співвідношення чисельності безробітного населення до чисельності економічно активного населення.

Також для визначення рівня життя населення в регіонах був розрахований субіндекс бідності, тобто частки населення із грошовими доходами нижче величини прожиткового мінімуму. Забезпеченість населення житлом, обумовлена як відношення корисної площі житла (у квадратних метрах) до чисельності осіб, проживаючих у них, також є показовою при визначенні якості життя населення в регіонах.

Індекс конкурентоспроможності (продуктивності) регіону

В індексі конкурентоспроможності (продуктивності) регіону необхідно врахувати такі показники:



Дані показники у свою чергу розраховуються на основі статистичних даних і містять:

Показник (субіндекс) продуктивності праці (labor productivity);

Показник середньорічної продуктивності праці в промисловості (грн на 1 зайнятого);

Показник середньорічної продуктивності праці в сільському господарстві;

Показник середньорічної продуктивності праці в будівництві;

Показник середньорічної продуктивності праці в галузі – транспорт і зв'язок;

Обсяг експорту на один зайнятого;

Показник (субіндекс) інвестиційної активності регіону;

Інвестиції регіону в будівництво (млн грн);

Обсяг інвестицій в основний капітал (млн грн);

Коефіцієнт відновлення основних фондів (в %);

Показник (субіндекс) розподілу підприємств с/г і промисловості в регіоні (business density);

Частка валової доданої вартості (ВДВ) сільського господарства регіону у ВДВ країни (у %);

Частка ВДВ промисловості регіону в загальній ВДВ (у %);

Кількість промислових підприємств у регіоні (одиниць на 10 000 осіб);

Кількість аграрних форм господарювання (включаючи селянські господарства) (од. на 10 000 осіб);

Показник (субіндекс) наявності людського капіталу (human resources);

Частка економічно активного населення в регіоні;

Випуск фахівців з вищим утворенням у регіоні;

Частка висококваліфікованих фахівців у загальній чисельності зайнятих;

Якість утворення в регіоні.

Показник (субіндекс), що показує обсяг експорту на одного зайнятого в економіці, необхідний для визначення конкурентоспроможності продукції регіону, так зване визначення частки продукції, продаваної на зовнішньому ринку.

У показник інвестиційної активності регіону має бути включено показники вкладання інвестицій у будівництво й в основний капітал як пріоритетні фактори, що визначають конкурентоспроможність регіону, а також коефіцієнт відновлення основних фондів, що характеризує ступінь відновлення устаткування, процесу розширення виробництва, введення в дію нових об'єктів тощо. Розраховується як відношення вартості знову введених в експлуатацію основ-

них виробничих фондів до первісної вартості основних виробничих фондів на кінець звітного періоду.

Показники середньорічної продуктивності праці в різних галузях розраховувалися як співвідношення валової доданої вартості галузі до чисельності зайнятих у даній галузі.

Інноваційний індекс

Одним з головних факторів конкурентоспроможності як країни в цілому, так і регіону окремо, в умовах глобалізації й швидкого науково-технічного прогресу вважається здатність регіонів генерувати й впроваджувати в промислове виробництво інноваційні розробки. При формуванні інноваційної політики регіонів важлива роль приділяється процесу перетворення країни в конкурентоспроможну, з економікою, що динамічно розвивається. Якщо раніше вважалося, що найефективнішим способом впливу на регіональну економіку для прискорення її економічного росту є інвестування в основний капітал і інфраструктуру, то нині пріоритет віддається заходам підвищення інноваційної активності регіону й сприяння впровадження інновацій. Тому розрахунок інноваційного індексу при аналізі конкурентоспроможності регіонів є необхідним.

Використання прямих індикаторів інноваційності регіонів зумовлене недоліками статистики й відсутністю багатьох показників у регіональному розрізі.

Оцінка інноваційності зроблена через загальні фактори, інформаційне й комунікаційне середовище.

Під час відбору показників базовими принципами виступали: найбільший вплив на інноваційність, максимальна вірогідність статистичної інформації, виражена територіальна диференціація, а також їхнє використання у світовий практиці.

Сукупний інноваційний індекс

Об'єм імпорту технологій та обладнання
Затрати бізнес-структур на наукові дослідження та розробки
Частка вдосконаленої продукції у випуску промисловості
Частка високотехнологічної продукції промисловості
Затрати на інформаційні технології

Чисельність наукових працівників, аспірантів та докторантів на 10 000 осіб населення
Наявність основних інформаційних технологій
Кількість виданих патентів на 1000 осіб населення
Рівень проникнення стільникового зв'язку в регіон
Чисельність ІТ фахівців вищого та середнього рівня (у % відношенні до загального числа зайнятих)

Через те, що рівень технологічного розвитку наукових організацій в основному оцінюється за обсягом видатків, виділених на наукові дослідження й розробки, як один з показників інноваційного розвитку регіону був використаний показник валових витрат на наукові дослідження й розробки.

Загальні витрати на технологічні інновації містять витрати на дослідження й розроблення нових продуктів, послуг і методів їхнього виробництва, нових виробничих процесів, придбання нових технологій і програмних засобів, придбання машин і устаткування, пов'язаних з технологічними інноваціями тощо.

У витрати на інформаційні технології включено витрати на придбання обчислювальної техніки й програмних засобів, оплату послуг зв'язку, навчання співробітників, а також інші витрати на інформаційні технології.

Для визначення забезпеченості регіону ІТ фахівцями має бути розрахований показник частки таких фахівців у загальній кількості зайнятих у регіоні, а також для визначення науково-технічного потенціалу в частині наявності людських ресурсів розраховано показники частки науковців, аспірантів, докторантів у загальній кількості зайнятих.

Показник наявності інформаційних технологій містить загальну кількість персональних комп'ютерів, кількість ПК, підключених до локальних обчислювальних мереж, а також ті, що мають доступ до мережі Інтернет, що є показовим при визначенні комп'ютеризації й інтернетизації регіону.

Показник (індекс), що відображає рівень інфраструктурного розвитку регіону

Розрахунок даного показника необхідний для характеристики інфраструктурних переваг регіону, оскільки комплексний розвиток інфраструктур – потенціал для підвищення конкурентоспроможності регіонів. Під час розрахунку показника інфраструктурного розвитку регіону враховувалися такі показники, як щільність автомобільних доріг із твердим покриттям, щільність за-

лізниць, наявність основних фондів на підприємствах регіону й інші показники, які характеризують забезпеченість регіону цими факторами.

2008 року Фонд «Ефективне управління» за методикою Всесвітнього економічного форуму (Женева) опублікував «Звіт про конкурентоспроможність України. Назустріч економічному зростанню та процвітання». Крім визначення місця України у світовому рейтингу конкурентоспроможності, Фонд проаналізував показники конкурентоспроможності 12 регіонів України. Згідно з індексом глобальної конкурентоспроможності дослідники отримали такі показники:

- м. Київ – 4,25;
- Дніпропетровська обл. – 4,24;
- Закарпатська обл. – 4,22;
- Львівська обл. – 4,14;
- Хмельницька обл. – 4,10;
- Сумська обл. – 4,07;
- Донецька обл. – 4,07;
- УКРАЇНА – 4,07;
- Полтавська обл. – 4,02;
- АР Крим – 3,99;
- Вінницька обл. – 3,98;
- Херсонська обл. – 3,90;
- Черкаська обл. – 3,85.

ПОКАЗНИКИ ГЛОБАЛЬНОГО РЕЙТИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ,

що застосовувалися Всесвітнім економічним форумом.

1-а група: Державні та громадські установи

- 1.01 Права власності
- 1.02 Захист інтелектуальної власності
- 1.03 Розподілення державних фондів
- 1.04 Благодійні фонди політичних діячів
- 1.05 Незалежність судової влади
- 1.06 Переваги держслужбовців при прийнятті рішень
- 1.07 Необгрунтованість державних витрат
- 1.08 Витрати, пов'язані з державним регулюванням
- 1.09 Ефективність правової системи
- 1.10 Прозорість прийняття політичних рішень керівництвом
- 1.11 Втрати бізнесу від терористичних актів
- 1.12 Втрати бізнесу від злочинності та насильницьких дій
- 1.13 Організована злочинність
- 1.14 Надійність роботи правоохоронних органів
- 1.15 Рівень відповідальності фірм
- 1.16 Рівень стандартів аудиту та звітності
- 1.17 Ефективність корпоративного керівництва
- 1.18 Захист інтересів власників меншої частки акцій

2-а група: Інфраструктура

- 2.01 Якість загальної інфраструктури
- 2.02 Якість доріг
- 2.03 Якість залізничної інфраструктури
- 2.04 Якість портової інфраструктури
- 2.05 Якість структури повітряних перевезень
- 2.06 Кількість кілометрів, що пройшли пасажирів (за тиждень, млн)
- 2.07 Якість забезпечення електричною енергією
- 2.08 Основні телефонні лінії (на 100 мешканців)

3-я група: Макроекономічна стабільність

- 3.01 Баланс центрального уряду (% ВВП)
- 3.02 Національна ощадна ставка (% ВВП)

- 3.03 Зміна річної процентної ставки в індексі споживчих цін
- 3.04 Межа процентної ставки
- 3.05 Сукупна заборгованість уряду (% ВВП)

4-а група: Охорона здоров'я й початкова освіта

- 4.01 Втрати бізнесу від малярії
- 4.02 Захворюваність на малярію (випадків на 100 000 мешканців)
- 4.03 Втрати бізнесу від туберкульоза
- 4.04 Захворюваність на туберкульоз (випадків на 100 000 мешканців)
- 4.05 Втрати бізнесу від ВІЛ/СНІД
- 4.06 Поширеність ВІЛ (% дорослого населення)
- 4.07 Дитяча смертність (смертей на 1000 немовлят)
- 4.08 Середня тривалість життя (років)
- 4.09 Якість початкової освіти
- 4.10 Охоплення початковою освітою (чиста пропорція, %)
- 4.11 Витрати на освіту (% GNI)

5-а група: Вища освіта й навчання

- 5.01 Охоплення середньою освітою (загальна пропорція)
- 5.02 Охоплення освітою третього ступеня (загальна пропорція)
- 5.03 Якість системи освіти
- 5.04 Якість викладання математики й наук
- 5.05 Якість шкіл менеджменту
- 5.06 Доступ шкіл до Інтернету
- 5.07 Наявність спеціальних досліджень і підготовки на місцях
- 5.08 Об'єми підготовки кадрів

6-а група: Ефективність товарного ринку

- 6.01 Інтенсивність конкуренції на місцях
- 6.02 Рівень панування на ринку
- 6.03 Ефективність антимонопольної політики
- 6.04 Об'єм та ефективність оподаткування
- 6.05 Сукупна податкова ставка (% від доходів)
- 6.06 Кількість процедур, необхідних для початку бізнесу
- 6.07 Кількість днів, необхідних для початку бізнесу
- 6.08 Витрати на проведення аграрної політики
- 6.09 Перевага товарних обмежень

- 6.10 Зважена по торгівлі тарифна ставка
- 6.11 Перевага іноземного володіння
- 6.12 Втрати бізнесу через недосконалі правила щодо прямих іноземних інвестицій
- 6.13 Складність митних процедур
- 6.14 Ступінь орієнтованості на клієнта
- 6.15 Удосконалення купівельного попиту

7-а група: Ефективність ринку праці

- 7.01 Співпраця у відносинах робітник – роботодавець
- 7.02 Гнучкість при встановленні заробітної плати
- 7.03 Витрати, не пов'язані із заробітною платою (% від зарплати робітника)
- 7.04 Стійкість індексу працевлаштування (0–100, 100 – гірший показник)
- 7.05 Практика звільнення та усунення з посади
- 7.06 Витрати, пов'язані із звільненням (в тижнях стосовно заробітної плати)
- 7.07 Заробітна плата й продуктивність
- 7.08 Ставка на професійне керівництво
- 7.09 Відплив інтелекту
- 7.10 Частка жінок у робочій силі (% участі жінок)

8-а група: Рівень розвитку фінансового ринку

- 8.01 Рівень розвитку фінансового ринку
- 8.02 Фінансування через місцевий фондовий ринок
- 8.03 Доступність позичок
- 8.04 Наявність венчурного капіталу
- 8.05 Обмеження обігу капіталу
- 8.06 Надійність захисту інвестора
- 8.07 Надійність банків
- 8.08 Правила фондової біржі
- 8.09 Надійність юридичних прав (0–10, 10 – кращий показник)

9-а група: Технологічна готовність

- 9.01 Наявність новітніх технологій
- 9.02 Впровадження фірмових технологій
- 9.03 Закони, що стосуються інформаційних та комунікаційних систем
- 9.04 Прямі іноземні інвестиції і передання технологій

- 9.05 Абоненти мобільного зв'язку (на 100 мешканців)
- 9.06 Користувачі Інтернету (на 100 мешканців)
- 9.07 Персональні комп'ютери (на 100 мешканців)
- 9.08 Абоненти швидкісного Інтернету (на 100 мешканців)

10-та група: Розмір ринку

- 10.01 Індекс розміру внутрішнього ринку
- 10.02 Індекс розміру зовнішнього ринку

11-а група: Удосконалення бізнесу

- 11.01 Кількість місцевих постачальників
- 11.02 Якість місцевих постачальників
- 11.03 Стан групового розвитку
- 11.04 Природа конкурентної переваги
- 11.05 Ширина ланцюжка нарощення
- 11.06 Контроль міжнародної дистрибуції
- 11.07 Удосконалення процесу виробництва
- 11.08 Об'єм маркетингу
- 11.09 Готовність до передання повноважень

12-а група: Інновації

- 12.01 Можливості для інновацій
- 12.02 Якість науково-дослідницьких закладів
- 12.03 Витрати компаній на наукові й дослідницькі роботи
- 12.04 Співпраця між університетами та промисловістю в дослідницькій діяльності
- 12.05 Підтримання урядом високотехнологічної продукції
- 12.06 Наявність наукових і інженерних кадрів
- 12.07 Патенти на винаходи USPTA, видані у 200.... році (на мільйон мешканців)

Застосування наведених показників дає можливість в повному обсязі оцінити рівень конкурентоспроможності регіону на визначений проміжок часу. Водночас для прийняття рішення щодо розроблення та впровадження Стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону необхідно застосовувати більш детальні інструменти. До таких інструментів належать PEST-аналіз, SWOT-аналіз, кластерний аналіз, аналіз інвестиційної привабливості та аналіз стану підприємницького клімату.

Застосування PEST-аналізу для оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів

- ▶ **Політична** конфігурація включає нормативно-правову базу діяльності території, структуру управління територією, суспільно-політичну ситуацію.
- ▶ **Економічна** конфігурація включає кластер-структуру економіки території, розвиток малого бізнесу, стан попиту (попит населення, інвестиційний попит підприємств, попит державних органів влади, чистий експорт-імпорт).
- ▶ **Соціальна** конфігурація включає тенденції демографічного розвитку, стан і розвиток соціальної сфери, базові цінності городян, рівень і стиль життя.
- ▶ **Технологічна** конфігурація складається з рівня розвитку інноваційних технологій у кластерах території.

SWOT-аналіз конкурентоспроможності регіонів

SWOT: сила, слабкість, можливості, небезпеки.

Чотири питання:

- які сильні сторони регіону, які його переваги порівняно з аналогами?
- у чому слабкі сторони, у чому він поступається потенційним конкурентам?
- які сприятливі можливості існують для майбутнього розвитку?
- які потенційні небезпеки найбільш імовірні в майбутньому?

Фактор	Переваги	Недоліки
1. Географічне положення	- Прикордонне положення; - розмаїтість ландшафту; - транспортний вузол; - центр агломерації; - регіональний центр; - привабливе природне середовище	- Природна обмеженість території; - периферійне положення в країні; - віддаленість від магістральних доріг; - одноманітне природне середовище
2. Населення	- Активність і креативність населення; - велика кількість кваліфікованих людей (наука й технологія); - розвинені культура й мистецтво	- Безробіття; - висока частка непрацездатного віку; - висока частка погано адаптованих етнічних меншин

Фактор	Переваги	Недоліки
3. Просторова організація	<ul style="list-style-type: none"> - Наявність ділянок, доступних для інвестицій у центрі й у передмісті; - чітко зонований міський простір; - більші територіальні ресурси в муніципальній власності 	<ul style="list-style-type: none"> - Відсутність чітко окресленої центральної частини міста; - відсутність діючої системи земельного кадастру
4. Екологія	<ul style="list-style-type: none"> - Ландшафтний парк; - природні резерви; - території з охоронним ландшафтом 	<ul style="list-style-type: none"> - Забруднене навколишнє середовище; - промислові відходи, шум
5. Житлова сфера	<ul style="list-style-type: none"> - Різноманітна житлова забудова 	<ul style="list-style-type: none"> - Дефіцит житлових приміщень; - поганий технічний стан будинків, особливо муніципальних; - низька продуктивність будівельної індустрії
6. Інженерна інфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> - Висока забезпеченість електроенергією; - модернізація й розширення телекомунікацій; - будівництво нових очисних споруд 	<ul style="list-style-type: none"> - Поганий стан вулиць, доріг і площ, включаючи під'їзні дороги до населеного пункту; - застаріла система збирання й перероблення відходів; - неефективна система опалення; - низький рівень розвитку, телекомунікацій, погане функціонування зв'язку; - висока аварійність на муніципальних інженерних комунікаціях
7. Соціальна інфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> - Розвинені сектори науки, технології й вищого утворення; - культурно-архітектурна спадщина (старе місто, реліквії, музеї); - багате культурне життя 	<ul style="list-style-type: none"> - Поганий стан матеріальних ресурсів: охорони здоров'я, соціального забезпечення, дитячих ясел і садів, шкіл, мистецтва й культури, спорту й дозвілля; - низький рівень громадської безпеки; - відсутність засобів на соціальний розвиток (бюджетні обмеження)
8. Економіка	<ul style="list-style-type: none"> - Центр економічного життя; - добре розвинена система логістики та її материкової частини; - потенціал машинобудівної й машиноремонтної промисловості; - міжнародний аеропорт 	<ul style="list-style-type: none"> - Неефективна банківська система; - недостатність готельного обслуговування; - слабка система побутового обслуговування; - недостатня матеріальна база рекреації

Сприятливі й несприятливі перспективи розвитку регіону (приклад використання SWOT-аналізу)

Фактор	Сприятливі можливості	Несприятливі можливості
1. Демографічні процеси	-	Старіння суспільства та, як результат, збільшення фінансового навантаження на працюючого
2. Економіка	- Економічний підйом у країні та світі; - стабілізація ринкових механізмів; - трансформації власності; - зміцнення фондового ринку капіталу	- Конкуренція з боку інших вітчизняних і іноземних економічних центрів
3. Комунікації й туризм	- Будівництво автомобільних доріг; - реконструкція аеропорту; - розвиток місцевого й міжнародного туризму	- Зростання транспортних потоків, загроза навколишньому середовищу; - конкуренція з іншими містами, як усередині країни, так і за її межами
4. Регіональні й інтернаціональні контакти	- Співробітництво з іншими містами агломерації; - розширення міжнародних контактів; - регіональне співробітництво	- Сепаратизм в агломерації й регіоні; - конкуренція з боку сильніших партнерів
5. Місцеве самоврядування – законодавчі рішення	- Зростання самостійності муніципального рівня; - децентралізація країни й розвиток місцевого самоврядування	- Обмеження самоврядування

Узагальнення результатів SWOT-аналізу

Сильні сторони	-Вигідне географічне положення; - ландшафт; - земля, придатна для інвестицій; - значні матеріальні ресурси; - високий рівень заповзятливості громадян; - культурна спадщина, музеї тощо; - економічний, науковий і інтелектуальний потенціал
Слабкі сторони	- Поганий стан технічної інфраструктури, транспорту, телекомунікацій і муніципальних служб

Сприятливі можливості	- Економічний підйом у країні та світі (включаючи галузі, пов'язані з профільними для міста); - будівництво автомобільних доріг; - привабливість для інвесторів; - регіональна інтеграція
Несприятливі можливості	- сепаратизм у плануванні розвитку агломерації й регіону; - скорочення самостійності муніципального рівня; - конкуренція з боку інших центрів; - нестабільність законодавства

Кластерний аналіз

Конкурентоспроможність регіону визначається як наявністю тих або інших конкурентоспроможних галузей чи сегментів галузі, так і здатністю регіональних органів влади створити умови регіональним підприємствам для досягнення й утримання конкурентної переваги в певних областях.

Провідна роль у досягненні конкурентної стійкості регіону належить **кластерам**, тобто сконцентрованим за географічною ознакою групам взаємозалежних підприємств, спеціалізованих постачальників послуг, а також пов'язаних з їхньою діяльністю некомерційним організаціям і установам **у певних областях**, що конкурують, але водночас і взаємно доповнюють один одного. Саме кластери створюють критичну масу, необхідну для конкурентного успіху в певних галузях.

Тому одне із завдань у системі підвищення конкурентоспроможності регіону – виявити потенціал кластеризації регіону.

Для вирішення цього завдання необхідне проведення аналізу *конкурентної стійкості підприємств регіону*, під якою розуміється вкорінення господарюючих суб'єктів у середовищі, їхня здатність підтримувати в довгостроковому періоді власну індивідуальну конкурентоспроможність при використанні можливостей зовнішнього середовища.

Аналіз конкурентної стійкості окремих підприємств доповнюється аналізом конкурентної стійкості галузі, тобто групи підприємств регіону, що випускають однорідну або технологічно майже однорідну продукцію.

Аналіз конкурентної стійкості проводиться в три етапи:

- **кількісний аналіз конкурентної стійкості**, тобто визначення ринкової позиції галузей регіону;
- якісний аналіз наявності і поєднання ресурсної бази, необхідної для забезпечення конкурентоспроможності підприємств регіону в певних областях, тобто **умов конкурентної стійкості**;

- виявлення тих конкретних секторів економіки, у яких можливе досягнення конкурентних переваг підприємств регіону, тобто **аналіз кластерів**.

1. Кількісний аналіз конкурентної стійкості

Статистичними показниками, що відбивають конкурентну стійкість галузі в регіоні й потенціал його кластеризації, можуть служити коефіцієнт локалізації даного виробництва на території регіону, коефіцієнт душевого виробництва й коефіцієнт спеціалізації регіону на даній галузі.

Коефіцієнт локалізації розраховується як відношення питомої ваги даної галузі в структурі виробництва регіону до питомої ваги тієї ж галузі в країні. Розрахунки можуть бути зроблені за об'ємом зробленої продукції (*КлПП*), основними виробничими фондами (*КлОФ*), чисельністю основного персоналу (*КлЧП*), продуктивністю праці (*КлПТ*), фондівіддачею (*КлФО*), інвестиціями в основний капітал (*Клин*), іноземними інвестиціями (*КЛИИ*), експортом (*КлЭК*) та імпортом (*Клим*).

Коефіцієнт душевого виробництва (*КД*) обчислюється відношенням питомої ваги галузі регіону у відповідній структурі галузі країни до питомої ваги населення регіону в населенні країни.

Коефіцієнт спеціалізації регіону на даній галузі (*КС*) визначається як відношення питомої ваги регіону в країні у даній галузі до питомої ваги регіону у ВВП країни.

Якщо розрахункові показники більше або дорівнюють одиниці, отже, дані галузі виступають як галузі ринкової спеціалізації і в них або існують кластери, або їхнє створення є можливим. При формуванні кластерів і виборі з них найбільш пріоритетних необхідно оцінити *динаміку коефіцієнтів локалізації*, тому що збільшення значення показників у динаміці свідчить про можливі подальші перспективи росту кластерів, а зниження – про можливу необхідність розширення асортименту продукції, що випускається, необхідність модернізації виробництва або про неперспективність кластера в майбутньому.

Аранжування галузей за цими показниками визначає пріоритетність аналізу галузей на наступному етапі. При цьому немає підстав для виключення яких-небудь галузей з наступного етапу.

2. Якісний аналіз умов конкурентної стійкості

Кількісний аналіз підприємств і галузей доповнюється якісним.

Результати *даного етапу аналізу* – визначення наявності і поєднання **ресурсної бази**, необхідної для забезпечення конкурентоспроможності регіону в певних секторах економіки. Ці результати формуються на основі аналізу комплексу *умов*, кожна з яких окремо й всі разом, становлять основу конкурентної стійкості:

- ✓ **фактори виробництва**, необхідні для ведення конкурентної боротьби в даній галузі;
- ✓ **попит на внутрішньому ринку** для продукції галузі;
- ✓ **конкурентоспроможні галузі-постачальники або інші супутні галузі** в даному регіоні;
- ✓ **фактори, що мотивують формування ефективних стратегій** організації та управління підприємствами, найважливішим з яких є конкуренція на внутрішньому ринку.

Специфіка галузі визначає різну важливість цих умов. Оцінка наявності умови може бути кількісною або якісною. Якісна оцінка можлива на основі результатів спеціалізованих опитувань керівників досліджуваних підприємств.

2.1. Фактори виробництва

Якісна оцінка наявності й доступності природних, матеріальних, трудових, інфраструктурних і інших факторів виробництва (**доступні/недоступні**)

2.2. Попит на внутрішньому ринку

Попит на внутрішньому ринку для продукції галузі оцінюється за допомогою кількісних і якісних показників.

У ряді кількісних показників виступають такі:

- ✓ частки продукції галузі, реалізованої в межах регіону, в межах України, за кордоном та їх динаміка за останні 3–5 років;
- ✓ коефіцієнт міжрегіональної товарності (розраховується як відношення вивозу з регіону даної продукції до її регіонального виробництва);
- ✓ частка аналогічної продукції виробників інших регіонів, реалізованої в досліджуваному регіоні, у тому числі імпоротної.

Серед якісних показників необхідно оцінити рівень вимогливості покупців регіону до асортименту, новизни та якості даної продукції (високий/середній/низький).

Аналіз кількісних і якісних показників інтегрується у зведену оцінку внутрішнього попиту – **«зацікавлений/байдужий»**.

2.3. Конкуренстоспроможні галузі-постачальники або інші супутні галузі в даному регіоні

Оцінка даної умови має визначальне значення для висновку про наявність кластера і про умови його конкурентної стійкості. В аналізі використовуються кількісні та якісні показники.

Кількісними показниками виступають частки постачальників галузі розташованих у межах регіону, в Україні, за кордоном і динаміка їхніх поставок за останні 3–5 років.

У ряді якісних показників необхідні оцінки таких складових:

- 1) наявність і ступінь активності професійних некомерційних організацій у даній галузі (асоціацій, союзів);
- 2) наявність і ступінь активності науково-дослідних організацій, пов'язаних з даною галуззю;
- 3) наявність і рівень установ професійного утворення, пов'язаних із даною галуззю;
- 4) наявність і ступінь активності некомерційних організацій, що сприяють даній галузі;
- 5) зацікавленість і ступінь сприяння державних установ підприємствам даної галузі;
- 6) наявність і ступінь сприяння організацій ЗМІ даної галузі.

Аналіз кількісних і якісних показників інтегрується у зведену оцінку родинних і підтримувальних галузей – **«присутні/відсутні»**.

2.4. Фактори, що мотивують формування ефективних стратегій

Фактори, що мотивують формування ефективних стратегій організації й управління підприємствами, у тому числі конкуренція на внутрішньому ринку, оцінюються за допомогою якісних показників (**«присутні/відсутні»**).

Отримані оцінки дозволяють сформуванню шістнадцять первинних груп галузей, які в результаті укрупненого угруповання поділяються на три групи:

- галузі з високим потенціалом існування кластера, що потребують інформаційної підтримки мінімального управлінського впливу;
- галузі, у яких можливе створення кластерів при цілеспрямованому тривалому управлінському впливі;
- галузі, у яких створення кластерів вимагає значних витрат, непорівнянних з очікуваним ефектом.

Проведення наступного етапу доцільно для перших двох груп галузей.

3. Аналіз кластерів

Результати третього етапу аналізу – **визначення характеру управлінських впливів на конкурентоспроможність регіону** – формуються на основі аналізу кластерів підприємств регіону. Аналіз кластерів може проводитися в різних напрямках: інституціональна організація кластерів, внутрішня мотивація, ініціювання і підтримка кластерів, порівняльна конкурентоспроможність учасників кластера, стратегічний потенціал кластерів.

3.1. Інституціональна організація кластерів

У ході кластерного аналізу виявляються групи кластерів, що характеризуються такими ознаками:

- структурованість (наявність організації);
- стійкість (постійна співпраця учасників);
- можливість моніторингу (для державної й муніципальної статистики).

Ці ознаки дозволяють сформувати вісім груп кластерів.

3.2. Внутрішня мотивація ініціювання й підтримки кластерів

Крім того, для формування кластерів необхідно врахувати мотивацію учасників. Тут можливі такі підстави кластеризації (мотиви):

- виробництво однорідної продукції;
- однорідність основних покупців – великих державних або недержавних структур;
- забезпечення мобільності праці й капіталу всередині кластера;
- інші мотиви

3.3. Порівняльна конкурентна сила учасників кластера

Фактором, що визначає конкурентну силу кластера, може бути конкурентна сила його окремих учасників. Тут можливі такі моделі:

- ✓ кластер із приблизно однаковою конкурентною силою учасників;
- ✓ кластер, де конкурентна сила центральних учасників значно перевищує конкурентну силу інших;
- ✓ кластер, у якому конкурентна сила периферійних учасників набагато перевершує конкурентну силу центральних;
- ✓ кластер, що складається з конкурентно слабких учасників.

3.4. Конку rentна сила кластерів

Як критерії оцінки стратегічного потенціалу кластерів можуть використовуватися такі:

- 1) темп росту випуску продукції галузей, у яких зайняті центральні підприємства кластера, порівняно з темпом росту економіки в цілому (галузевий ріст);
- 2) темп росту продукції кластера порівняно з темпом росту галузі в цілому (кластерний ріст);
- 3) частка продукції галузевого кластера у валовому регіональному продукті.

Для розрахунку необхідні **статистичні показники** в динаміці за 3–5 останніх років:

- темп росту галузі: об'єм виробленої продукції даної галузі в натуральному вираженні, порівняльних цінах і фактичних цінах;
- темп росту економіки в цілому: ВВП;
- темп росту частки досліджуваних підприємств: об'єм виробленої продукції центральних підприємств кластера в натуральному вираженні; порівняльних цінах і фактичних цінах;
- частка продукції галузевого кластера у валовому регіональному продукті: об'єм виробленої продукції підприємств, потенційно складовий кластер у натуральному вираженні; порівняльних цінах і фактичних цінах.

Стратегічний аналіз кластерів

Характеристика типу кластера	Стратегічна важливість для регіону	Управлінські впливи
1. <i>Високий темп галузевого росту</i> в поєднанні з <u>високим темпом кластерного росту</u> й високою часткою у ВРП* (+++)	Критична важливість для регіону	Активна підтримка
2. Низький темп галузевого росту в поєднанні з <u>високим темпом кластерного росту</u> й високою часткою у ВРП (--+)	Критична важливість для регіону	Активна підтримка
3. <i>Високий темп галузевого росту</i> в поєднанні з низьким темпом кластерного росту й високою часткою у ВРП (+++)	Критична важливість для регіону	Активна підтримка, ініціювання кластерів

Характеристика типу кластера	Стратегічна важливість для регіону	Управлінські впливи
4. Низький темп галузевого росту в поєднанні з низьким темпом кластерного росту й високою часткою у ВРП (- - +)	Проблемна важливість для регіону	Реструктуризація кластера з метою підвищення потенціалу його росту
5. <u>Високий темп галузевого росту</u> в поєднанні з <u>високим темпом кластерного росту</u> й низькою часткою у ВРП (+ + -)	Середня важливість для регіону	Не заважати
6. <u>Високий темп галузевого росту</u> в поєднанні з низьким темпом кластерного росту й низькою часткою у ВРП (+ - -)	Середня важливість для регіону	Не заважати
7. Низький темп галузевого росту в поєднанні з <u>високим темпом кластерного росту</u> й низькою часткою у ВРП (- + -)	Середня важливість для регіону	Не заважати
8. Низький темп галузевого росту в поєднанні з низьким темпом кластерного росту й низькою часткою у ВРП (---)	Відносна незначимість для регіону	Реструктуризація підприємств для вивільнення ресурсів

*ВРП – валовий регіональний продукт.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

Оцінка інвестиційного клімату регіону розглядається як комплексна характеристика, що складається із трьох ключових підсистем.

ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ – сукупності наявних у регіоні факторів виробництва і сфер залучення капіталу.

ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ – сукупності змінних факторів ризику інвестування.

ЗАКОНОДАВЧИХ УМОВ – правової системи, що забезпечує стабільність діяльності інвестора. Законодавство впливає не тільки на ступінь інвестиційного ризику, а й регулює можливості інвестування в ті або інші сфери або галузі, порядок використання окремих факторів виробництва – складового інвестиційного потенціалу регіону.

Інвестиційний потенціал – характеристика основних макроекономічних показників, насиченість території факторами виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними фондами, інфраструктурою тощо), споживчий попит населення й інші показники. Його розрахунок базується на абсолютних статистичних показниках.

Сукупний потенціал регіону включає такі інтегровані його види:

1. *Ресурсно-сировинний*, розрахований на основі середньозваженої забезпеченості території регіону балансовими запасами основних видів природних ресурсів.

2. *Виробничий*, що розуміється як сукупний результат господарської діяльності населення в регіоні.

3. *Споживчий*, що розуміється як сукупна купівельна спроможність населення регіону.

4. *Інфраструктурний*, в основі розрахунку якого покладено оцінку економіко-географічного положення регіону та інфраструктурної насиченості його території.

5. *Інноваційний*, під час розрахунку якого враховувався комплекс науково-технічної діяльності в регіоні.

6. *Трудовий*, для розрахунку якого використовувалися дані про чисельність економічно активного населення і його освітній рівень.

7. *Інституціональний*, що розуміється як ступінь розвитку провідних інститутів ринкової економіки в регіоні.

8. *Фінансовий*, виражений через загальну суму податкових і інших грошових надходжень у бюджетну систему з території даного регіону.

Інвестиційний ризик оцінює ймовірність втрати інвестицій і доходу від них. Ризик – характеристика імовірна, якісна. Стосовно до регіону можна виділити такі види ризику:

1. *Політичний*, залежний від стабільності регіональної влади й політичної поляризації населення.
2. *Економічний*, пов'язаний з динамікою економічних процесів у регіоні.
3. *Соціальний*, характеризується рівнем соціальної напруженості.
4. *Кримінальний*, залежний від рівня злочинності з урахуванням ваги злочинів.
5. *Екологічний*, розрахований як інтегральний рівень забруднення навколишнього середовища;
6. *Фінансовий*, що відображає напруженість регіональних бюджетів і сукупні фінансові результати діяльності підприємств регіонів.
7. *Законодавчий* – сукупність правових норм, що регулюють економічні відносини на території: місцеві податки, пільги, обмеження тощо.

Термін «бізнес-клімат» – комплексне поняття і є сукупністю таких груп умов:

1. Умови чинників виробництва, їх якості і ступеня спеціалізації:
 - ▶ Природні ресурси.
 - ▶ Людські ресурси.
 - ▶ Фінансові ресурси.
 - ▶ Фізична інфраструктура.
 - ▶ Адміністративна інфраструктура.
 - ▶ Інформаційна інфраструктура.
 - ▶ Науково-дослідний потенціал.
2. Умови для конкуренції і стратегічного розвитку:
 - ▶ Інвестиційний клімат і політика регіональних властей.
 - ▶ Наявність конкурентів і свобода конкуренції.
3. Умови попиту:
 - ▶ Наявність вимогливих місцевих споживачів.
 - ▶ Наявність унікальних потреб клієнтів.
 - ▶ Спеціалізований попит на продукцію або послуги регіонального підприємства, що можуть бути затребувані на глобальному ринку.
4. Пов'язані або підтримувальні галузі:
 - ▶ Наявність кваліфікованих постачальників.
 - ▶ Наявність конкурентоздатних, пов'язаних галузей.

Методика оцінки конкурентоспроможності підприємства

Оцінка конкурентоспроможності підприємства – це розрахунок, інтерпретація й оцінка комплексу показників, що характеризують різні сторони діяльності підприємства, що формують його конкурентоспроможність.

Метою аналізу є одержання достовірної інформації для ухвалення рішення, з одного боку, керівництвом підприємства про коректування концепції конкурентоспроможності підприємства й зміну інвестування стратегії в цьому напрямку діяльності; з іншого, зовнішніми користувачами про реалізацію конкретних планів стосовно даного підприємства (придбання, інвестування, висновки контрактів і ін.).

Проведення аналізу необхідно в таких випадках:

- діагностичне обстеження підприємства;
- оцінка діяльності підприємства (управлінського персоналу фірми);
- розрахунок базових нормативів для планування й прогнозування;
- ухвалення рішення про зміну політики у сфері підвищення конкурентоспроможності підприємства й про інвестування в нього (акції та кредити).

Основні завдання, розв'язувані при аналізі конкурентоспроможності підприємства, такі:

- визначення («фіксація») стану конкурентоспроможності на момент обстеження;
- виявлення тенденцій і закономірностей у підвищенні конкурентоспроможності підприємства за досліджуваний період;
- визначення «вузьких» місць, що негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства;
- виявлення резервів, які підприємство може використовувати для підвищення своєї конкурентоспроможності.

Залежно від поставленого завдання аналіз може мати різний ступінь деталізації й глибину дослідження, але аналіз має бути проведений в усіх напрямках. Це пояснюється високим ступенем взаємозв'язку показників.

Основними методами аналізу конкурентоспроможності підприємства є:

- горизонтальний або аналіз тенденцій, за якого показники рівняються з такими ж за інші періоди;
- вертикальний аналіз, за якого досліджується структура показників шляхом поступового «спуску» на нижчі рівні деталізації;

- факторний аналіз – аналіз впливу окремих елементів конкурентоспроможності підприємства на загальні економічні показники;
- порівняльний аналіз – порівняння досліджуваних показників з аналогічними середньогалузевим або аналогічними показниками основних конкурентів.

Залежно від порядку визначення конкурентоспроможності підприємства оцінка може бути диференційованою або комплексною. Диференційована оцінка – це визначення конкурентоспроможності за кожним показником окремо. Узагальнена оцінка – визначення конкурентоспроможності за окремими напрямками використання резервів конкурентоспроможності. Рейтингова оцінка – визначення конкурентоспроможності через загальний показник, що враховує значення всіх показників оцінюваного підприємства.

Оцінка конкурентоспроможності повинна здійснюватися тільки за показниками, що має значення в межах функціональної й економічної доцільності.

Проведені дослідження показали, що існуючі методичні підходи не дозволяють комплексно оцінити вплив окремих аспектів діяльності підприємства з підвищення його конкурентоспроможності. І в результаті – неможливість правильної орієнтації використання його потенціалу в цьому напрямку.

Для виявлення характеру й ступеня взаємозв'язків елементів потенціалу підприємства із самим процесом підвищення конкурентоспроможності рекомендується проведення рейтингової оцінки на основі застосування кореляційного й регресійного аналізу, що забезпечує точність розрахунків (за рахунок необхідної й достатньої кількості змінних, що описують конкурентоспроможність підприємства) і високий ступінь статистичної надійності, а також методів кластерного аналізу.

Алгоритм вироблення стратегії підприємства щодо підвищення його конкурентоспроможності на основі рейтингової оцінки ступеня використання окремих елементів його потенціалу складається з ряду етапів.

Початковим моментом побудови будь-якої стратегії є маркетингове дослідження ринку.

Дослідження ринку – не самоціль, а джерело інформації для прийняття ефективного управлінського рішення. Тому, наскільки ця інформація адекватна реальній ситуації, залежить успіх або невдача всієї майбутньої діяльності.

До числа проблем, розглянутих під час аналізу ринку, належать:

- визначення місткості ринку й окремих його сегментів;

- кон'юнктурні й прогнознi дослідження збуту;
- дослідження поводження покупців;
- вивчення методів діяльності конкурентів;
- дослідження передбачуваної реакції на появу нового товару (з боку покупців, конкурентів тощо).

Грамотне й кваліфіковане дослідження ринку своєї майбутньої діяльності дозволяє перейти до наступного етапу – визначення цільової спрямованості стратегії підприємства для підвищенню своєї конкурентоспроможності. Вище ми вже зупинялися на розумінні нами цієї цільової спрямованості, а саме: на ефективному використанні внутрішнього потенціалу підприємства й можливостей ринкової ситуації для створення, реалізації й обслуговування своєї продукції для максимального одержання прибутку.

Саме із цих позицій виробляється аналіз і обґрунтування цілей стратегії підприємства для підвищення його конкурентоспроможності на другому етапі. Важливість цього етапу важко переоцінити, адже саме тут виробляється цільова орієнтація стратегії, що визначає весь хід і логіку наступних операцій і насамперед вибір і обґрунтування системи показників, що відображають процес підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Для аналізу конкурентоспроможності підприємства й виявлення резервів його підвищення необхідно використовувати інформаційну модель.

Інформаційна модель для аналізу резервів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства відтворює взаємозв'язки й взаємодію техніки, технології, організації виробництва й керування, фінансово-економічного потенціалу підприємства, уміння його адаптуватися до умов функціонування, фіксує ступінь використання ресурсів підприємства. Все це знаходить вираження в конкретних соціально-економічних показниках.

Через те виникає необхідність використовувати узагальнені оцінки за різними аспектами використання потенціалу підприємства.

При побудові узагальнених показників виникає завдання приведення системи приватних показників до однієї узагальненої оцінки. Як вимірник узагальненого показника можна використовувати зважену суму приватних показників. Для комплексного рішення проблем, пов'язаних з побудовою узагальнюючих показників, ефективне застосування багатомірних статистичних методів. Ідея їхнього застосування для побудови узагальнюючих показників базується на тому, що приватні показники є зовнішнім вираженням деякої реально існуючої, але безпосередньо не вимірної величини, що приймається як узагальнений показник. Узагальнені показники дозволяють контролювати

різні аспекти діяльності підприємства, у тому числі й з підвищення його конкурентоспроможності, визначати ймовірність його відхилення від свого оптимального стану, прогнозувати результати тих або інших змін у діяльності підприємства.

Аналіз будь-яких економічних явищ і процесів пов'язаний з необхідністю розглядати велику кількість показників діяльності підприємства (структура капіталу, платоспроможність, фондозабезпеченість, коефіцієнт стабільності кадрів тощо), які надалі будемо називати змінними. Велике число змінних утрудняє економічний аналіз, а розглядати мале їхнє число недоцільно, тому що губиться багато корисної інформації.

Для аналізу показників конкурентоспроможності й вивчення розходжень у результатах виробництва підприємств однієї галузі можна використовувати регресійний аналіз. При цьому необхідно розглянути ряд питань, пов'язаних з найважливішими етапами такого дослідження: визначення багатомірних аномальних (різко відрізняються від інших) спостережень у вихідній сукупності, формування груп об'єктів, подібних за результатами виробництва, вибір незалежних змінних для побудови регресійних моделей показників конкурентоспроможності. Одним з підходів до рішення цих питань є використання методів кластерного аналізу.

Внутрішньогалузевий аналіз основних показників конкурентоспроможності за регресійними моделями припускає, що досліджувана сукупність підприємств якісно однорідна. Тому необхідно із всієї сукупності виділити такі, об'єктивні умови функціонування яких різко відрізняються від нормальних, звичайних для досліджуваних підприємств. Виявлення аномальних спостережень необхідно з точки зору підвищення надійності статистичних оцінок. Збільшення кількості спостережень без ретельного їхнього аналізу може призвести до перекручування статистичних закономірностей, характерних для досліджуваної сукупності.

Умови функціонування можна охарактеризувати цілим комплексом об'єктивних факторів, залежних і незалежних від діяльності підприємства. Спостереження може бути класифіковане як аномальне тільки в тому випадку, якщо воно є таким з комплексу цих факторів. Такі «аномальні спостереження» можуть бути виявлені за допомогою ієрархічного кластерного аналізу досліджуваних об'єктів у просторі вхідних змінних, що відображають об'єктивні умови виробництва й середовища функціонування. У процесі такого аналізу «аномальні спостереження» (якщо такі є) будуть приєднуватися до основної маси на останніх ітераціях.

Якщо як вихідні показники вибрати показники конкурентоспроможності, то з'являється можливість класифікувати підприємства за результатами їхньої діяльності на групи (передові, середні, відстаючі). Така класифікація підприємств дозволяє проводити порівняльний аналіз їхньої діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності.

Після попереднього аналізу вихідної сукупності й визначення кількості об'єктів постає питання про вибір факторів для включення їх у регресивну модель конкурентоспроможності як змінних. Економічний аналіз дозволяє вибрати досить велику кількість вихідних показників (змінних), що приблизно впливають на досліджуваний показник і мають кількісне вираження. Однак для включення їх у модель бажано, щоб вони були слабко корельовані один з одним. Якщо між вихідними даними існує тісний кореляційний зв'язок, то, поперше, це призводить до погано обумовлених матриць при розрахунках коефіцієнтів регресії; по-друге, у такій ситуації не можна використовувати звичайні статистичні критерії. Необхідно виділити певні групи взаємозалежних вихідних даних, щоб дані з однієї групи були сильно корельовані між собою, а з різних – слабко. Для цього пропонується використовувати алгоритм кластерного аналізу, що базується на матриці парних коефіцієнтів кореляції вихідних показників.

Далі за допомогою кластерного аналізу виділяються типові групи підприємств промисловості за показниками їхньої конкурентоспроможності. Установлена класифікація має велике значення, оскільки місце підприємства в ряді аналогічних виробництв визначається з комплексу показників, що характеризують їхню конкурентоспроможність.

Надалі, використовуючи регресний аналіз конкурентоспроможності, можна зрівняти групи підприємств між собою й виявити, за рахунок яких факторів на підприємствах-лідерах досягнуто високих показників і які об'єктивні можливості є на інших підприємствах для досягнення цього рівня.

Критерії для оцінювання конкурентних позицій територій

1. Кожна конкурентна позиція має сприяти підвищенню привабливості регіону для формування системи регіональних ринків.

2. Усі конкурентні позиції пов'язані між собою і взаємодіють. Це створює економічну зацікавленість суб'єктів ринку в розвитку конкурентного середо-

вища на території тих регіонів, у яких найбільш надійні та стійкі конкурентні позиції.

3. Конкурентні позиції території динамічні та змінюються під впливом активної структурної політики; посиленого оновлення виробничого, науково-технічного і ресурсного потенціалу; розвитку виробничої та ринкової інфраструктури; здійснення активної інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності.

4. Конкурентні позиції на кожній території розвивалися неоднаково під впливом багаторічної політики регіонального розвитку відповідно до централізовано-розподільчої системи ведення господарства.

Найважливіші конкурентні позиції території

1. Зручне географічне положення і висока транспортна освоєність території.

2. Наявність високоекономічних природних ресурсів.

3. Наявність розвинутого науково-технічного потенціалу, науково-інформаційного середовища.

4. Інноваційний розвиток. Можливість максимального використання інновацій, наявних знань і вмінь, а також створення і використання інновацій.

5. Збалансована бюджетно-фінансова система як необхідна умова економічної самостійності та кредитоспроможності території.

6. Наявність стабільної податкової системи, чітких правил ліцензування і надійних гарантій для підприємницької та інвестиційної діяльності.

7. Наявність сучасної ринкової інфраструктури і кадрів, що володіють знаннями, достатніми для організації ефективності маркетингової, фінансово-кредитної та біржової діяльності.

8. Сприятлива екологічна ситуація, що робить територію привабливою для розміщення нових робочих місць і проживання населення.

9. Наявність надійного зовнішньоекономічного потенціалу, під яким розуміють можливість активної участі у глобальних господарських зв'язках.

10. Розвиненість економічної інфраструктури і визначені напрями її реформування. Економічна структура території визначає місткість внутрішнього ринку й основні напрями ввезення та вивезення товарів і послуг.

11. Наявність точок росту, які тягнуть за собою й інші бізнеси. Спроможність створення промислових кластерів.

12. Розвиток туризму та рекреації. Розвиток сфери туризму має важливе значення для диверсифікації економічної діяльності.

Обмеження та негативні фактори у формуванні конкурентоспроможності території:

- ▶ екстремальні умови виробництва і життєдіяльності населення;
- ▶ слабка екологічна вивченість і науково обґрунтована підготовка території;
- ▶ низький рівень виробництва товарів і послуг та недостатній обсяг виробництва продуктів сільського господарства;
- ▶ віддаленість від економічно розвинених регіонів країни, відсутність розвинутої транспортної системи;
- ▶ низька якість продукції та послуг, що різко знижують їхню конкурентоспроможність;
- ▶ високе економічне напруження, що породжує серйозні обмеження в розміщенні та регіональному розвитку продуктивних сил;
- ▶ недостатній розвиток виробничої та соціальної інфраструктури як стримуючої обставини для інвестування і створення нових робочих місць.

Основою формування Стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону є:

- 1) аналіз потенціалу наявних ресурсів та поточного стану їх використання (мінеральних, земельних, виробничих, трудових);
- 2) аналіз та оцінка маркетингового середовища щодо конкурентоспроможності товарів, послуг, інфраструктури, організаційного забезпечення, підготовки та прийняття управлінських рішень у проєкції на 5–10 років;
- 3) визначення конкурентних (потенціальних та реальних) переваг території регіону;
- 4) визначення напрямів розвитку управлінського та виробничого потенціалу регіону з урахуванням географічного розташування, внутрішніх та зовнішніх ринків збуту, стану природних та трудових ресурсів;
- 5) аналіз джерел наповнення бюджету регіону;
- 6) аналіз ефективності використання бюджету регіону;
- 7) прогностичні дані щодо розвитку світових ринків, соціально-економічного та технологічного розвитку України, регіону.

Очікувані результати формування Стратегії:

- 1) перелік першочергових управлінських рішень для забезпечення підвищення конкурентоспроможності регіону;

2) визначення якісних та кількісних показників якості життя людей, яких необхідно досягнути у визначений період;

3) створення системи (офіс з управління проектами) управління та моніторингу реалізації Стратегії;

4) підготовка інноваційних та інвестиційних проектів для впровадження до 2020 року, відповідно до конкурентних переваг та пріоритетів ;

5) перелік заходів для подальшого ефективного впровадження Стратегії;

6) рекомендації щодо оптимізації джерел надходження та підвищення ефективності використання бюджету регіону.

Основою для впровадження Стратегії є досягнення узгодження інтересів громадян, роботодавців, науковців, органів влади усіх рівнів у її впровадженні.

Впровадження Стратегії передбачає:

1) формування механізмів стратегічного партнерства громадян, роботодавців, науковців, органів влади у виробленні та реалізації Стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону;

2) реалізацію інноваційних та інвестиційних проектів, які відповідають стратегічним пріоритетам і можуть значно поліпшити соціально-економічний стан регіону, кількісні та якісні показники якості життя населення;

3) виконання рекомендацій щодо оптимізації джерел наповнення та підвищення ефективності використання бюджету регіону.

Очікувані результати впровадження:

1) поліпшення соціальних стандартів якості життя громадян регіону;

2) поліпшення організації надання населенню публічних послуг;

3) поліпшення управлінського менеджменту державних службовців;

4) підвищення рівня доходів працюючих громадян;

5) зменшення обсягу промислових викидів у навколишнє середовище, створення оптимального екологічного середовища;

6) створення нових високотехнологічних виробничих потужностей та робочих місць;

7) збільшення надходжень до бюджету регіону;

8) підвищення ефективності використання бюджету регіону;

9) підвищення конкурентоспроможності підприємств та економіки області в цілому;

10) створення регіональних та міжрегіональних науково-виробничих мереж;

11) входження підприємств області у світові виробничі відносини.

Загальна структура Стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону

1. Системні цільові програми

- 1.1. Кадрового забезпечення підвищення конкурентоспроможності.
- 1.2. Електронного урядування (комп'ютерна система прогнозування, планування та моніторингу соціально-економічного розвитку регіону.
- 1.3. Розміщення продуктивних сил територій з урахуванням Цільових програм КМУ на основі **схеми територіального планування**.

2. Міжгалузеві програми підвищення конкурентоспроможності регіону

- 2.1. Програма енергозбереження.
- 2.2. Програма охорони навколишнього середовища.
- 2.3. Програма модернізації житлово-комунального господарства.
- 2.4. Впровадження сучасних інноваційних інструментів (технологічні парки тощо).

3. Секторальні цільові програми на кластерній основі та на основі визначених конкурентних переваг

- 3.1. Перероблення сільськогосподарської продукції.
- 3.2. Розвиток проектів машинобудування.
- 3.3. Розвиток виробництва будівельних матеріалів.
- 3.4. Програма рекреаційного туризму.
- 3.5. Програма розвитку транспортної інфраструктури.
- 3.6. Інші програми відповідно до результатів аналізу стану соціально-економічного розвитку.

Кожна Стратегія передбачає **розроблення інвестиційно-інноваційних проектів (бізнес-планів)** та розроблення інструментів їх ресурсного забезпечення (залучення інвестицій).

Розроблення **ЕТАПІВ** впровадження Стратегії.

Управління реалізацією Стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону є безперервним процесом з обов'язковим аналізом зворотних зв'язків:

- ▶ щодо розвитку **партнерських відносин** по горизонталі між усіма установами, підприємствами, організаціями і громадськими об'єднаннями, залученими до процесу реалізації Стратегії;

- ▶ щодо **процесу реалізації** Стратегії, коли відбувається її адаптація до зовнішнього середовища, що змінюється;
- ▶ щодо **активізації залучення інвестиційних ресурсів** для реалізації проектів Стратегії підвищення конкурентоспроможності території;
- ▶ **щодо визначення пріоритетності використання обмежених ресурсів у кожний конкретний період часу реалізації стратегічного плану.**

Офіс Стратегічного Управління Проектами і Програмами (ОУПП) підвищення конкурентоспроможності територій.

Завдання:

1. «Інтеграція»:

- організація **стратегічного маркетингу розвитку ринків технологій, трудових ресурсів, капіталів, послуг, товарів;**
- застосування єдиної методології для визначення пріоритетів проектів;
- єдині принципи об'єднання проектів в Програми;
- координація управління на рівні Програм проектів;
- постійне вдосконалення і розвиток корпоративної методології управління проектами.

2. **«Сховище інформації».** Збір інформації щодо проведених проектів, накопичує досвід і формує базу знань за проектами для подальшого застосування.

3. **«Наставник».** Поширення попереднього досвіду реалізації проектів підвищення конкурентоспроможності територій та компаній на інші проекти, доведення методології до співробітників, організація навчання персоналу методами і інструментам у сфері управління проектами.

4. «Керівник»:

- визначення змісту кожного проекту;
- планування і розподіл ресурсів;
- контроль за графіками виконання проектів;
- контроль за виконанням бюджетів проектів;
- оцінювання допущень, припущень, ризиків.

5. **«Швидка допомога»** є сервісним центром відповідей на питання, що виникають у керівників проектів, кураторів, адміністраторів та інших учасників проектної діяльності.

Важливим елементом управління реалізацією Стратегії підвищення конкурентоспроможності є створення системи моніторингу, яка має забезпечити постійне відстеження результатів виконання етапів впровадження проєктів, коригування та вдосконалення відповідних заходів.

Розробники загальних методичних рекомендацій з оцінювання конкурентоспроможності регіонів висловлюють надію на отримання конструктивних зауважень та рекомендацій щодо вдосконалення положень документа.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
Що таке конкурентоспроможність регіонів	3
Основні рушійні сили і детермінанти конкурентоспроможності регіонів	5
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	7
ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ	8
Індекс конкурентоспроможності (продуктивності) регіону	12
Інноваційний індекс	14
Сукупний інноваційний індекс	14
Показник (індекс), що відображає рівень інфраструктурного розвитку регіону	15
ПОКАЗНИКИ ГЛОБАЛЬНОГО РЕЙТИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ, що застосовувалися Всесвітнім економічним форумом.	17
Застосування PEST-аналізу для оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів	21
SWOT-аналіз конкурентоспроможності регіонів	21
Сприятливі й несприятливі перспективи розвитку регіону (приклад використання SWOT-аналізу)	23
Узагальнення результатів SWOT-аналізу	23
Кластерний аналіз	24
1. Кількісний аналіз конкурентної стійкості	25
2. Якісний аналіз умов конкурентної стійкості	25
2.1. Фактори виробництва	26
2.2. Попит на внутрішньому ринку	26
2.3. Конкурентоспроможні галузі-постачальники або інші супутні галузі в даному регіоні	27
2.4. Фактори, що мотивують формування ефективних стратегій ..	27
3. Аналіз кластерів	28
3.1. Інституціональна організація кластерів	28

3.2. Внутрішня мотивація ініціювання й підтримки кластерів	28
3.3. Порівняльна конкурентна сила учасників кластера	28
3.4. Конкурентна сила кластерів	29
Стратегічний аналіз кластерів	29
ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ	31
Методика оцінки конкурентоспроможності підприємства	33
Критерії для оцінювання конкурентних позицій територій	37
Найважливіші конкурентні позиції території	38
Загальна структура Стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону	41

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

Методичні матеріали

**Щодо визначення рейтингової оцінки
конкурентоспроможності регіонів**

*Автор: Підвисоцький Валентин Генріхович
Редактор: Пакулько Валентина Володимирівна*

Інститут громадянського суспільства
м. Київ, бульв. Дружби народів 22, к. 21
тел./факс: 529-73-94
ел. пошта: csi@csi.org.ua
Інтернет сторінка: www.csi.org.ua

Виготовлено ТОВ „ІКЦ Леста“

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої діяльності до Державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК 726 від 18.12.2001 р.
м. Київ, бульв. Дружби народів, 22, к. 21, тел. 529-07-32.

Підписано до друку з оригінал-макету 08.12.08 р.

Формат 60x84/16. Гарнітура OfficinaSerifC. Папір офсетний.
Умовн.-друк. арк. 2,79. Обл.-вид. арк.1,82. Наклад 1000 прим.
