

29. Богачева Г. Н. О многообразной трактовке категории «капитал» [Электронный ресурс] / Г. Н. Богачева, Б. А. Денисов. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2000-1/02.shtml>. – Назва з екрану.
30. Бурдые П. Формы капитала [Электронный ресурс] / П. Бурдые. – Режим доступа: <http://bourdieu.name/bourdieu-forms-of-capital>. – Назва з екрану.
31. Щетинін А. І. Політична економія : підручник / А. І. Щетинін. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 480 с.
32. Гальчинський А. С. Економічна теорія : підручник / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко. – К. : Вища шк., 2004. – 503 с.
33. Основи економічної теорії: політ економічний аспект : підручник / відп. ред. Г. Н. Климко. – 5-те вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2004. – 615 с.
34. Паламарчук В. О. Основи економічної теорії (політекономії) : навч. посібник / В. О. Паламарчук, П. П. Теличук, Є. В. Мішенін. – Суми : ВВП «Мрія – 1», ЛТД, 2002. – 280 с.
35. Антология экономической классики / предис. И. А. Столярова. – М. : МП «Эконов», «Ключ», 1993. – 475 с.
36. Борщ А. Г. Економічна природа капіталу та фінансових ресурсів підприємства: точка зору на дискусійну проблему / А. Г. Борщ // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 137-140.
37. Мочерний С. В. Політекономія : підручник / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2006. – 390 с.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2014р.

Рекомендовано до друку д.е.н., проф. Петренком В.П.

Рекомендовано до друку д.е.н., проф. завідувачем кафедри бухгалтерського обліку Сумського національного аграрного університету Славковою О.П.

УДК 330:005.332.4(045)

ПОРІВНЯННЯ ТА АНАЛІЗ ІНДЕКСІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: У НАПРЯМКУ ДО ПОЛІТИКИ ЄС

О.П. Романко

ІФНТУНГ, м.Івано-Франківськ, вул. Карпатська 15, e-mail: romolga@list.ru

Анотація. У статті наведено порівняння та аналіз показників конкурентоспроможності в умовах політики ЄС. Проаналізовано різні підходи авторів щодо порівняння індексів конкурентоспроможності та описано порівняльний аналіз найбільш широко розповсюджених індексів. Досліджено основні аспекти способів розрахунку індексу конкурентоспроможності, а також переваги та недоліки складеного індексу конкурентоспроможності. Було висвітлено основні принципи та складнощі політики ЄС щодо підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, індекси конкурентоспроможності, політика ЄС.

Аннотация. В статье приведено сравнение и анализ показателей конкурентоспособности в условиях политики ЕС. Проанализированы различные подходы авторов для сравнения индексов конкурентоспособности и описано сравнительный анализ наиболее широко распространенных индексов. Исследованы основные аспекты способов расчета индекса конкурентоспособности, а также преимущества и недостатки составного индекса конкурентоспособности. Были освещены основные принципы и сложности политики ЕС по повышению конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, индексы конкурентоспособности, политика ЕС.

Abstract. The article presents a comparison and analysis of competitiveness in a policy. Different approaches of authors to compare the indices of competitiveness and comparative analysis describes the most widely used indices. The main aspects of the methods of calculating the index of competitiveness, and the advantages and disadvantages of a composite index of competitiveness. It covers the basic principles and challenges of EU policies on competitiveness.

Keywords: competitiveness, yndeks competitiveness, EU Politics.

Вступ. Конкуренція є актуальною передумовою для спільного європейського ринку та глобалізації економіки. В економічній літературі зазначаються декілька індексів конкурентоспроможності, які вимірюють конкурентоспроможність країни або регіону. Світовий економічний форум в межах своєї діяльності обчислює декілька індексів країни, визначаючи конкурентоспроможність з різних сторін. Аналітики стверджують, що одну групу цих індексів відносять до конкурентоспроможності шляхом моніторингу продуктивності праці, курсу іноземної валюти чи витрат на виробництво, інші науковці виокремлюють декілька чи більше індексів, що надають дані про економіку країни і виводять тільки один складений індекс для оцінки конкурентоспроможності країни. Значення аналогічних показників досить часто відрізняється залежно від вводу та спектру даних, типу проведених наукових досліджень тощо. Все це ускладнює порівняння показників конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вплив у дослідження конкурентоспроможності економіки здійснили такі західні вчені, як П. Кругман, С. Ліндер, Б. Олін, М. Портер, Д. Сакс, Л. Саммерс, Дж. Харт, Е. Хекшер. Останнім часом ці проблеми розробляються також вченими пострадянських країн зокрема українськими (Л. Антонюк, Я. Базилюк, О. Білорус, Б. Буркинський, Я. Жаліло, Б. Кузик, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, С. Соколенко, Т. Циганкова, Ю. Яковець та ін.). Однак в праях науковців упущена увага принципам підрахунку та порівняння індексів конкурентоспроможності. Деякі науковці зосереджують свою увагу на дослідженні індексів, намагаючись виокремити єдину формулу для вимірювання конкурентоспроможності.

Таким чином, метою даної статті є порівняння найбільш широко розповсюджених індексів конкурентоспроможності в умовах політики ЄС. У цій статті було застосовано такі загальнонаукові методи дослідження, як системний, порівняльний та логічний аналіз.

Основний матеріал. Багато економічних джерел зазначають, що конкурентоспроможність є багатоплановим поняттям і тлумачиться по-різному. Зазвичай, економічна потужність підприємства визначається відповідно до своїх конкурентів у межах економіки світового ринку, у якій товари, послуги, люди, навички та ідеї вільно долають географічні кордони. З іншого боку, конкурентоспроможність можна визначити як здатність фірми проектувати, виробляти і продавати товари, що є кращими за запропоновані конкурентами, враховуючи цінові та нецінові чинники якості.

Конкурентоспроможність на рівні підприємства відповідно до Вінт (2003) і Портера (1998) можна визначити так [1]:

- здатність підприємств експортувати товари до низки країн без пільгових умов;
- здатність підприємств долучатись до прямих іноземних інвестицій використовуючи активи та технології, що були розроблені у власній країні;
- здатність підприємств працювати відповідно до міжнародних стандартів у межах вартості. рівня надання послуг, виробничої діяльності тощо;
- здатність підприємств отримувати дохід вище середнього в умовах конкурентного ринку.

В умовах сучасної нестабільної економічної обстановки, динамічні можливості, можливість пристосування, рухливість, швидкість і здатність до адаптації стають все більш важливими джерелами конкурентоспроможності.

Велику кількість різних тлумачень поняття «конкурентоспроможність» можна пояснити декількома різними структурними способами. Конкурентоспроможність можна тлумачити на різних рівнях агрегування [2]: на рівні товару, підприємства, сектору, регіону, країни та міжнародному рівні.

У своїх дослідженнях автори підкреслюють три основні категорії, які зазвичай наведені в літературі – рівень підприємства, сектора та національний рівень.

Конкурентоспроможність в умовах фірми це здатність виробляти певну кількість товарів та послуг належної якості, за розумною ціною, в потрібний час. Це означає більш ефективне задоволення потреб покупців у порівнянні з іншими фірмами. Портер ототожнює конкурентоспроможність компанії зі здатністю до впровадження інновацій. Він стверджує, що компанія, яка постійно відкладає процес модернізації і введення інновацій в кінцевому підсумку буде поглинена конкурентами [3].

Здається, існує внутрішнє бажання сліпо проводити паралелі щодо конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності країни. Але те, що є важливим для підприємства, не обов'язково є важливим, коли йдеться про країну. Саме тому П. Кругман зауважує, що країни не конкурують між собою так само, як це роблять підприємства [4]. Інший науковець Бегг, опираючись на цитату Чампі, підтримує цю ідею: «Конкурентоспроможність не є «грою з нульовою сумою»; Іншими словами, збільшення конкурентоспроможності в одній країні, не є на користь іншій [5]. П. Кругман припускає, що успішна економіка, може навіть допомогти "неуспішній", надаючи їй більші ринки і попит. "Для промислового сектора основним критерієм конкурентоспроможності є підтримання та покращення своїх позицій на світовому ринку" [6]. У цій статті будемо використовувати видозмінене визначення Петерса, оскільки воно відповідає висновкам, отриманих з літературних джерел, як зазначено вище: Конкурентоспроможність сектору – це здатність покращувати свої позиції або зберегти їх протягом тривалого часу.

Як зазначає П. Кругман [4], порівнюючи індекси конкурентоспроможності, національна конкурентоспроможність набирає обертів, а політика все частіше опирається на світові показники конкурентоспроможності. Порівняльний аналіз показників складається з 10 факторів, які проводять аналіз зазначених об'єктів, упорядковуючи їх щодо економічних показників, співвідношення частки, методів агрегування, остаточної системи показників. У таблиці 1 - наведено результати аналізу трьох широко розповсюджених національних показників конкурентоспроможності.

Таблиця 1 – Порівняння показників конкурентоспроможності на національному рівні

| Ознака | Світовий показник конкурентоспроможності ⁽¹⁾ | Жорічний показник світової економіки ⁽²⁾ | Європейський індекс конкурентоспроможності ⁽³⁾ |
|-------------------------------------|--|---|---|
| Кількість зазначених країн | 133 | 59* | 27** |
| Основні категорії | 1. Основні вимоги 2. Підвищувач ефективності 3. Фактори інновацій та вдосконалення | 1. Функціонування економіки 2. Ефективність урядової політики 3. Ефективність економіки 4. Інфраструктура | 1. Ініціативність 2. Функціонування економіки 3. Інфраструктура та доступність |
| Число визначальних факторів | 12 | 20 | 5 |
| Число додаткових факторів | 111 | 300 | 36 |
| Дані | Основні дані, дослідження | Основні дані, дослідження | Основні дані |
| Співвідношення частки | Рівний розподіл ваги на основні елементи кожної категорії | 5% для кожного суб-фактора (20 x 5 = 100%) | Показник, що не співвідноситься з часткою |
| Нормалізація | Нормалізація за шкалою від 1-до-7 | Метод стандартного відхилення | Кожна змінна ~ N(0,1) |
| Інші методи | Економічні показники за шкалою від 1-до-7 | <ul style="list-style-type: none"> Суб-фактори структуруються на основі середніх показників частки стандартного відхилення Сумарна величина суб-факторів стандартного відхилення використовуються для структуризації факторів | <ul style="list-style-type: none"> Фактор аналізу Факторизація зразку Варімакс (метод ротатії) Нормалізація Кайзера |
| Агрегування в одноіндексному методі | Середня частка показника категорії | Сумарна величина факторів показників стандартного відхилення | Аналіз умов функціонування |
| Показники | Максимально можливий показник 7 | Топ економіка 100 Нижня економіка 0 | Середнє значення даних ЄС-25= 100 Оцінки індексу показують зміну від ЄС-25 |

Примітки: * Як співвідносяться категорії залежно від ВВП країни за рівень населення ** ЄС-25 плюс Норвегія і Швейцарія;

Джерела: (1)-Індекс глобальної конкурентоспроможності 2010-2011 (Всесвітній економічний форум, 2010);(2)-Щорічний показник світової економіки (IMD, 2008); (3)-Європейський індекс конкурентоспроможності (Р. Хагінс, 2006).

Індекси конкурентоспроможності на національному рівні можуть змінюватись відповідно до ряду країн та економічних факторів, які беруться до уваги. Глобальні показники (РПК рейтинг перспективної конкурентоспроможності, Щорічний світовий показник конкурентоспроможності ЩПК) базуються на кількісних і якісних даних. Існує тенденція включати фактори, які зображують макроекономічне середовище, інфраструктуру та інновації в різних категоріях. Показники частки встановлюються апіорі (РПК, ЩПК), або не використовуються взагалі (ЄРК). Дані завжди стандартизуються та/або нормалізуються. Індекси змінюються у методах, що застосовуються для агрегування даних в один складений індекс. Існує також цілий ряд різних варіантів вибору масштабу для відображення остаточних показників.[7] У Таблиці 2 викладено результати аналізу трьох показників конкурентоспроможності на рівні сектора.

Таблиця 2-Порівняння показників конкурентоспроможності на рівні сектора

| Ознака | Індекси подорожей та туризму | Індекс конкурентоспроможності світового виробництва | Індекс конкурентоспроможності галузі ІТ технологій |
|-------------------------------------|--|---|--|
| Кількість зазначених країн | 133 | 403* | 66 |
| Основні категорії | 1.Нормативна база 2.Економічні умови та інфраструктура 3.Людські, культурні та природні ресурси. | 1. Ділова впевненість та поточні умови 2. Виробнича конкурентоздатність 3. Демографічні дані | 1.Загальні економічні умова 2.Інфраструктура ІТ 3.Трудовий капітал 4.Правові умови 5.Науково-дослідні умови 6.Розвиток галузі ІТ технологій |
| Число визначальних факторів | 14 | 10 | 6 |
| Число додаткових факторів | 73 | 25 | 26 |
| Дані | Основні дані, дослідження | Основні дані, дослідження | Якісна оцінка основних даних |
| Співвідношення частки | Рівний розподіл ваги на основні елементи кожної категорії | "частка відповідно до кваліфікації"***: наявність в 4 регіонах дає частку 1: 3 регіонів - 0.75; 2 регіонів - 0.5; 1 регіон- 0.25. | Частки категорій: 1) 0,1; 2) 0.2; 3) 0,2; 4) 0,1; 5) 0,25; 6) 0,15 |
| Нормалізація | Нормалізація за шкалою від 1-до-7 | Показник стандартного відхилення на основі показників конкурентоспроможності регіону та розмірів фірми Розмір - "Z оцінка" | Показник якості: 1-до-5 від нормалізованих основних даних |
| Інші методи | Економічні показники за шкалою від 1-до-7 | • частка відповідно до кваліфікації; • підрахунок за шкалою від 1-до-10 для ключових факторів; | • показники даних від 0 до 100 |
| Агрегування в одноіндексному методі | Середній показник категорії, що не співвідноситься з часткою | Середній показник ключових факторів | Середні показники співвідношення часок категорій |
| Показники | Максимально можливий показник 7 | Максимально можливий показник 10 | Найвищий можливий показник 100 |

Примітки:

* 403 дійсні відповіді генеральних директорів з 6 регіонів світу.

** Визначення частки для світового досвіду та розміру фірми. Дослідження показали, що продажі/розповсюдження в декількох географічних регіонах призвело до підвищення загального показника досвіду.

Індекси конкурентоспроможності на рівні сектору відрізняються відповідно до зазначених країн. Кількість економічних факторів, що враховується, є меншою у порівнянні з індексами на національному рівні. Дані структуруються відповідно до економічних умов, інфраструктури, загального трудового капіталу, проте економічні змінні не зазначаються на галузевому рівні на відміну від національних показників. Показники на рівні сектору відрізняються за характером даних, що використовуються, методів визначення частки та остаточних показників. Основні кроки для створення індексів на цьому рівні є такими ж як і на рівні національних показників: часткове співвідношення, стандартизація та/або нормалізація даних, вибір методів його агрегування в один складений індекс.

Конкурентоспроможність можна визначити за допомогою різних способів: аналізу одного або декількох факторів конкурентоспроможності, використовуючи теоретичні моделі конкурентоспроможності, створенням складних індексів і т. д. Згідно з поглядами деяких економістів конкурентоспроможність не може бути повністю визначена за допомогою одного чи кількох економічних і соціальних показників. Тобто, комплексне визначення конкурентоспроможності є обов'язковим. Дослідження засвідчили, що визначення за допомогою складеного індексу допомагає вирішити проблему складності. Загальноприйнятим є використовувати складені показники для оцінки різних об'єктів, таких як «конкурентоспроможність промисловості, сталій економічний розвиток, оцінка якості життя, глобалізація, інновації або успішність виконання завдань» [8]. Складений індекс, як правило, описують як сукупність факторів, об'єднаних в стандартизованій формі, що забезпечує доцільну статистичну оцінку. Організація економічного співробітництва та розвитку визначає, що складені індекси все більше використовуються як ефективний інструмент під час аналізу економічної стабільності з різних точок зору. Пояснюючи поняття складеного індексу для громадськості, посібник опирається на дослідження Салтеллі, і визначає, що складені індекси, на перший погляд, простіше використовувати для інтерпретації загальних тенденцій, ніж намагатися зробити те ж саме за допомогою багатьох окремих показників [9]. Попередня версія цього посібника з визначення комплексних показників (також підготовлена Європейською комісією наводить твердження Саїсани та ін. «[...] Важко собі уявити, що дискусії щодо використання складених показників коли-небудь будуть вирішені [...] офіційні спеціалісти зі статистики схильні не довіряти складеним показникам, в результаті чого значна частина роботи зі збору та редагування даних є витрачена даремно або прихована за незначними сумнівними значеннями. З іншого боку, прагнення основних сторін та практикуючих спеціалістів узагальнювати комплексні та часом неясні процеси (наприклад, стійкість, політика єдиного ринку і т.д.) до єдиного показника для порівняння з політикою споживання країни, здається також непереборним. Під час визначення складених індексів існують стадії, коли необхідні окремі рішення (наприклад збір даних, вибір моделі, визначення частки тощо). Якщо вибір не є повністю відповідним, існує вірогідність, що складений показник буде хибним. У таблиці 3- наведено переваги та можливі небезпеки використання складених показників.

Таблиця 3 – Переваги та недоліки використання складених індексів [10]

| Переваги | Недоліки |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Можуть узагальнити складні, багатовимірні реалії для покращення роботи керівних органів. 2. Є легшими для інтерпретації, аніж ціла низка окремих індикаторів. 3. Мають здатність оцінки прогресу країни на протязі довгого періоду. 4. Зменшують видимий розмір ряду показників, не опускаючи основну інформаційну базу. Таким чином, роблять можливим включати в себе більше інформації в межах існуючого ліміту розмірів. 5. Визначають питання виробництва та прогресу країни як ключове на політичній арені. 6. Сприяють зв'язкам з громадськістю (тобто громадянами, ЗМІ і т.д.) і сприяють підзвітності. 7. Допомагають сформулювати та закріпити виклад фактів для непрофесійної та професійної аудиторії. 8. Надають можливість користувачам ефективно порівнювати комплексні виміри. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Можуть надавати невідні політичні стимули при хибному чи неправильному визначенні. 2. Можуть запропонувати спрощені висновки щодо політики. 3. Можуть бути невідно використані, наприклад для підтримки певної політики, якщо процес визначення не є прозорим і/або потребує цілісних статистичних чи концептуальних принципів. 3. Вибір показників та часток може бути предметом політичних суперечок. 4. Можуть замаскувати серйозні недоліки в деяких аспектах і збільшити труднощі визначення належних коригувальних дій, якщо процес його визначення не є прозорим. 5. Можуть призвести до проведення невідповідної політики, якщо ігноруються об'єми виробництва, які важко виміряти. |

Одним із пріоритетних напрямків політики ЄС є економічна і соціальна згуртованість. Коли в дію вступила Лісабонська стратегія, Європейський союз поставив за мету створити «найбільш конкурентоспроможну та динамічну, засновану на знаннях, економіку в світі, здатною до стійкого економічного зростання, забезпечуючи велику кількість робочих місць та покращення умов праці, а також кращу соціальну згуртованість». Сприяючи згуртованості, ЄС будує стратегію сталого економічного розвитку, скорочення безробіття і соціальної нерівності, вносить внесок у захист навколишнього середовища. Для досягнення поставленої мети Єврокомісія надає гранти через Структурні фонди та Фонд згуртування. Існує чотири Структурні фонди - Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд, Європейський фонд управління та забезпечення в сільському господарстві та Фінансовий інструмент управління в галузі риболовлі. Ці фонди надають структурну допомогу через 3 пріоритетні цілі: конвергенція (зближення) (складає близько 70% фінансової допомоги ЄС); Європейська територіальна співпраця та Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість.

Протягом 2004-2006 Литві було виділено 3 090,9 мільйонів літів (895 млн. євро) зі структурних фондів і ще 1.09 літів (309 млн євро) було надано фондами Республіки Литви (в межах спільного фінансування). Фонд згуртування вже виділив 2 794,7 млн. літів (809 млн євро) для Литви та 7 690,7 мільйонів літів (2227 млн. Євро) і до сьогодні на програмування виробництва.

Крім того, Литві виділяється фінансова допомога для розвитку сільського господарства та розвитку сільських районів (від Європейського фонду управління та забезпечення в сільському господарстві та управління в галузі лісництва та риболовлі), а також від участі в програмах Європейського співтовариства (наприклад в сфері культури, освіти, науки і досліджень), захисту зовнішніх кордонів ЄС і фінансування закриття Ігналінської АЕС.

При оцінці ефективності фінансової допомоги ЄС зі структурних фондів необхідно зауважити наступні факти [11]:

1. Структурні фонди працюють за схемою перерозподілу доходів;
2. Структурні фонди повинні спільно фінансуватись і одержувачем.
3. Фінансову підтримку отримують лише попередньо узгоджені проекти

По-перше, всі країни, що беруть участь у цій програмі (тобто 27 країн-членів ЄС) повинні зробити свій внесок в бюджет Європейського Союзу, який згодом розподіляється на завдання адміністративного управління та структурної фінансування. Власні ресурси, що збираються державами-членами (75% від бюджету) та інші національні внески (інші 25%) показані на рисунку 1.

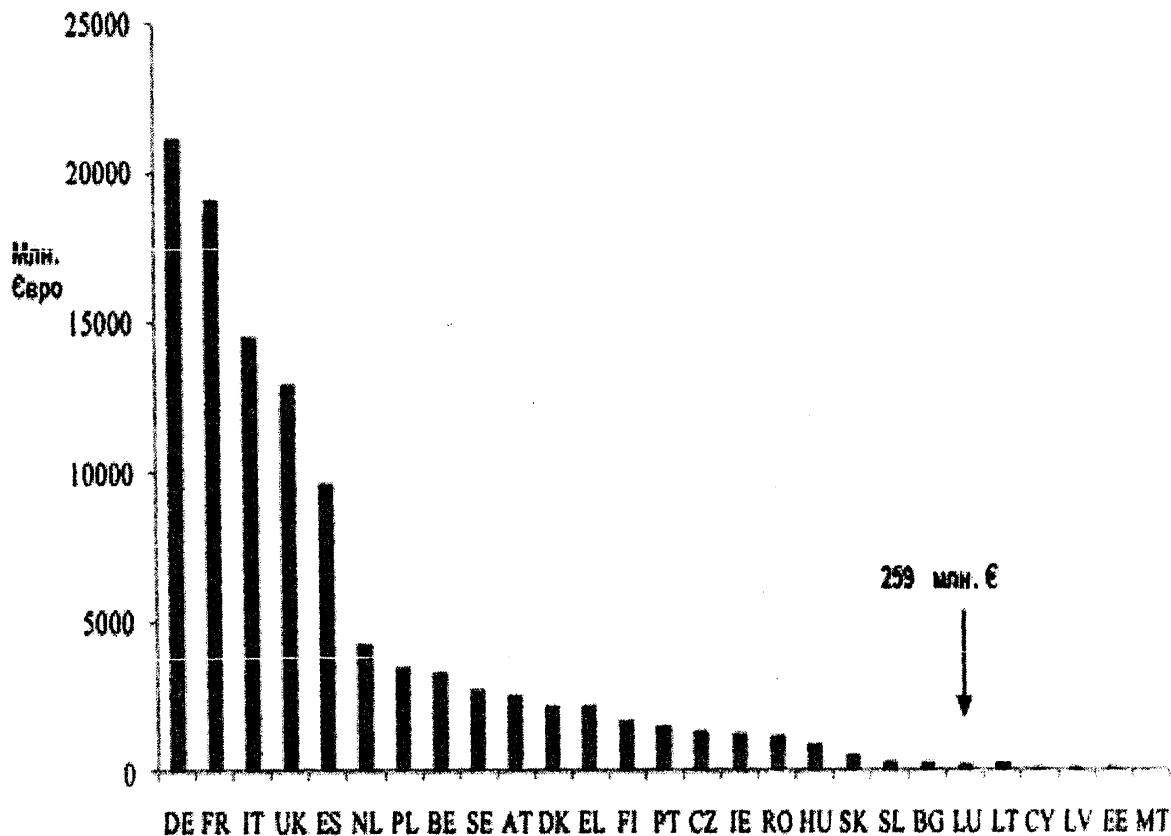


Рисунок 1 - Розподіл фінансування з бюджету ЄС від власних ресурсів між країнами членами-ЄС

У порівнянні з інвестиціями зі структурних фондів, які отримує Литва, вклад до бюджету ЄС не є таким великим. Проте, незважаючи на те, що більша частина фінансової підтримки ЄС надається у формі безвідплатних грантів, існує максимальний ліміт у розмірі від 50 до 85% від суми вкладу, а решта має отримувати фінансування від підприємства, яке отримує це фінансування або від уряду (в рамках спільного фінансування) (Європейська комісія). Інститут вільного ринку Литви визначає наявність проблеми у спільному фінансуванні, коли національний бюджет розподіляється не обов'язково в найбільш ефективний спосіб і може не сприяти довгостроковій стратегії соціального розвитку. У такому випадку приріст чистого прибутку може також бути негативним. Згідно з думкою науковців, той же ефект спостерігається з особливістю фінансування лише попередньо узгоджених проектів. Це може призвести до розподілу коштів фондів на види діяльності, які не є потенційно привабливими з точки зору їх прибутковості. Висновок полягає у тому, що "Структурні фонди є в кращому випадку умовно ефективні", і приріст чистого прибутку залежить від багатьох факторів і може бути негативним, нульовим або позитивним [12].

Посилаючись на розширену політику ЄС, можна підкреслити, що після десятиліття успіхів та невдач Лісабонської стратегії конкурентоспроможність ще не досягнута. Потреба в конкурентоспроможності на міжнародному ринку знову стає метою нової стратегії ЄС «Європа 2020». Таким чином, можна припустити, що аналіз впливу політики на рівні конкурентоспроможності був і залишається актуальним.

Висновки. Порівняння індексів конкурентоспроможності на національному рівні та на рівні сектору показало, що паралельний аналіз декількох показників конкурентоспроможності може гарантувати надійність та інформаційну цінність оцінки конкурентоспроможності.

Аналіз останніх практичних досліджень та практичного застосування доводить, що індекс конкурентоспроможності може розглядатися як інструмент для вимірювання конкурентоспроможності економічного сектора, оскільки він вважається одним з найбільш широким та простим для інтерпретації методом.

Незважаючи на загальні цілі росту, розвитку та підвищення конкурентоспроможності, існує питання нерівномірного розподілу структурного фінансування для різних секторів економіки, що призводить до спотворення ринкової рівноваги та викликає загрозу неефективного розподілу національного бюджету, частина якого використовується для спільного фінансування інвестиційних проектів ЄС.

Література

1. Гвинт, А.Г. Конкурентоспроможність в невеликих країнах, що розвиваються: погляд з країн Карибського басейну. Університет Вест-Індії Press.
2. Барні Ю.Б. Стратегічний менеджмент і конкурентні переваги: концепції та кейси.
3. Нью-Джерсі: Професійна освіта. 2006 р.- с. 154-192
4. Белкейт А. Сприйняття конкурентоспроможності в контексті сталого розвитку. Журнал Бізнес, економіка та управління, 2010 11 (2), 341-365.
5. Едмондс, Т. Конкурентоспроможність регіонів і роль в економіці знань. Лондон: 2000р. –с. 12
6. Кругман П.. Конкурентоспроможність – Небезпечна об'єктивність. 1994р. Джерело- <http://www.pkarchive.org/global/pop.html>
7. Бегг І. І. Міста та їх конкурентоспроможність. Муніципальне досліджень, 1998 36 (5-6), с. 795- 809.
8. Пітерс, Д. Цінова конкурентоспроможність в Центральній і Східній Європі / приклад для країн з перехідною економікою. Дюссельдорф: Інститут Макроекономічна політика 2010р.- с. 112-135.
9. Сайсана М. Тейлор Р. Невизначеності методик як інструменту для аналізу та перевірки зведених показників. Журнал Королівського статистичного товариства: Серія 168 (2)- 2005р. , 307 - 323.
10. Драксейт А. Роль знань про процеси аутсорсинг у створенні національної конкурентоспроможності в глобальній економіці. Інженерна економіка, (2011) 3 (53), 35-41.
11. Довідник з підрахунку складових показників. Методологія і керівництво користувача.. Організація з економічного співробітництва та розвитку. (2008). Джерело <http://www.oecd.org/dataoecd/37/42/42495745.pdf>
12. Едервін С. Підґрунття для використання структурних фондів? Аналіз паралельних даних умовної ефективності європейської політики. Нідерланди. Бюро економічної політики.(2011). Джерело: <http://www.cpb.nl/en/publication/fertile-soil-structural-funds-panel-data-analysis-conditional-effectiveness-european-coh>
13. Лісабонська програма. (2000). Лісабон Європейська Рада. Джерело http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/00100-r1.en0.htm

Стаття надійшла до редакції 20.12.2014р.
Рекомендовано до друку к.е.н., доц. Кісем С.Я.