

DOI 10.31558/2519-2949.2023.3.2

УДК 352.075.2

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0009-5742-8167>**Козир С. В., Донецький національний університет імені Василя Стуса**

ТЕРИТОРІЇ ЯК СУБ'ЄКТ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Статтю присвячено аналізу природи територій як суб'єкта глобальної конкуренції. Визначено, що вирішення проблем дослідження конкурентоспроможності територій передбачає необхідність уникнення надмірного акценту на прямиї конкуренції між територіями з метою збереження балансу між конкуренцією та співробітництвом; визнання того, що зростання продуктивності та, як наслідок, зростання доходу, є важливою складовою ймовірних цілей розвитку територій; визначення того, що досягнення соціально-економічних цілей території потребує розвитку внутрішніх демократичних механізмів, необхідних для політичного процесу. В статті доведено, що поступово в генезисі теорії конкурентоспроможності територій питання конкуренції та конкурентоспроможності переходять до концепції привабливості, особливо на рівні субнаціональних територій. Визначено, що привабливість територій стосується подвійної здатності, по-перше, залучати та підтримувати кількість населення території, запропонувавши йому відповідний рівень життя та, по-друге, залучати або створювати конкурентоспроможну діяльність. Це є результатом ефективної комбінації між стратегіями та траєкторіями діяльності місцевих акторів та здатністю території визначити свою конкретну пропозицію, яка відрізнятиме її від інших. Порівняно з територіальною конкурентоспроможністю, привабливість відноситься до більш глобальної стратегії, яка має за мету не тільки економічну стійкість, але й екологічну та соціокультурну стійкість, засновану на принципі «територіального капіталу». Підсумовано, що до складових конкурентоспроможності територій, як суб'єктів глобальної конкуренції, слід віднести здатність міст/регіонів/держав: залучати і продовжувати економічну діяльність, виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам більш широких регіональних, національних і міжнародних ринків, забезпечувати високий рівень життя для своїх громадян, порівняно з громадянами інших країн, продукувати та поглинати інновації, утворювати конкурентоспроможні кластери, забезпечувати високу продуктивність праці, а також забезпечувати інституційні умови для прямої демократії та місцевої автономії прийняття рішень.

Ключові слова: території, глобальна конкуренція, стратегії розвитку територій, економічна активність територій

Постановка проблеми. Починаючи з 90-х років ХХ сторіччя спостерігалось зростання кількості досліджень на перетині теорій просторової економіки, державного управління та політичних наук, що були присвячені феномену територіальної конкуренції – явища, яке відбувається між територіальними одиницями (штатами, регіонами чи містами) з метою залучення більших обсягів фінансових ресурсів, підвищення прибутків (показників соціально-економічного розвитку), зростання добробуту населення територій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. До авторів західної наукової школи, які досліджують територіальну конкуренцію слід віднести Р. Каманьї [1], Р. Чешіра та Р. Гордона [2], М. Портера [3], М. Шотара [4]. В той же час П. Кругман [5], Д. МакФетрідж [6] та Дж. Яп [7] у своїх працях спростовували суб'єктність територій у глобальній конкурентній боротьбі за розподіл ресурсів. Розуміння відомим американським економістом, професором Гарвардської бізнес-школи Майклом Портером [3] конкуренції як однієї з найпотужніших сил вдосконалення сьогодні виправдовується як ніколи раніше через реальні прояви конкуренції територій в кожному аспекті нашого життя, включаючи освіту, здоров'я, мистецтво, добробут, політику тощо.

Проте, саме питання визначення суб'єктності територій у вимірах глобальної конкуренції все ще залишається недостатньо дослідженим та розвинутим у вітчизняній науковій базі.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є аналіз природи територій як суб'єкта глобальної конкуренції.

Виклад основного матеріалу. За визначенням Дж. Ловерінжа, «територія є просторово вираженою соціальною сукупністю, яка має свої економічні і політичні характеристики» [8]. Іншими словами, вважається, що території є суб'єктами господарювання, колективними органами, які пов'язують економічні умови з місцем локалізації.

На думку англо-американського географа-дослідника Девіда Харві, «територіальна конкуренція була активно запроваджена у політичні та наукові дискусії того періоду глобалізації, який характеризується зростанням складності та щільності глобальних ланцюгів поставок, інтернаціоналізацією фінансів, ринку та торгівлі шляхом відкриття національних кордонів і, головним чином, накопичення багатства у великих багатонаціональних корпораціях та елітах, які отримують від них вигоду» [9]. Ці важливі зміни були впроваджені політиками, які підтримують і пропагують неолібералізм.

Протягом еволюції економічної географії, особливо протягом останніх 20 років, даний підхід закріпив в економічній теорії поняття «територіальної конкуренції», тобто конкуренції між територіями (державами, регіонами, містами). Згідно з визначенням до Ф. Левер і І. Турок «територіальна конкуренція – це зусилля регіонів або держав виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам більш широких регіональних, національних і міжнародних ринків, і сприяють таким чином сталому розвитку» [10].

Р. Чешір та Р. Гордон у своєму дослідженні зазначають, що «з точки зору управління територіальною конкуренцією є процес, за допомогою якого групи, діючи від імені територіальної економіки, прагнуть просувати її як місце для економічної діяльності, явно чи неявно конкуруючі з іншими місцями» [2].

Згідно з визначенням відомого норвезького економіста Еріка Рейнерта, наведеного в його праці «Конкурентоспроможність та її передумови – 500-річна міжнародна перспектива», «територія конкурує, щоб створити умови для підвищення рівня її життя» [11].

Класик просторої економіки М. Сторпер зазначає, що «територія є конкурентоспроможною, коли вона здатна залучати і продовжувати економічну діяльність, а рівень життя залишається стабільним або зростає» [12]. Крім того, через територіальну конкуренцію економіка території може забезпечити зростання рівня життя для своїх мешканців.

Це не тільки маркетинг чи спроби продажу територій, це й покращення факторів, що роблять територію інвестиційно привабливою та привабливою для мігрантів.

М. Портер вперше представив цю концепцію в 1990 році, зосередивши увагу на конкуренції, яка відбувається між націями та державами [13]. М. Портер стверджував, що регіони конкурують за найкращі умови для бізнесу.

Крім того, він підкреслює роль кластерів (які являють собою комбінацію конкуренції та співпраці) та їх позитивний вплив на конкурентну перевагу місць [14]. М. Портер співвідносить конкурентну перевагу однієї країни (штату, території) у вимірах конкуренції за чотири напрямки, відомими як «Національний діамант» (рис. 1).

Як Я. Фагерберг [15], так і М. Портер, у своїх дослідженнях виходить з відсутності загальноприйнятого визначення національної конкурентоспроможності, зазначивши плутанину щодо різних поглядів на значення макроекономічних змінних, дешевої робочої сили, доступу до ресурсів, державної політики та практики управління. У підході, який багато в чому узгоджувався з ОЕСР [16], він звернувся до дослідження відносин між фірмами та їх середовищем. Концепція М. Портера твердо спирається на основний аргумент про те, що «єдиною значущою концепцією конкурентоспроможності на національному рівні є продуктивність», зокрема здатність «компаній досягати високих рівнів продуктивності – і збільшувати продуктивність з часом» [13]. Це забезпечує чітко визначену основу для аналізу факторів, що визначають продуктивність територіальних фірм, що лежать в основі як прибутковості фірми, так і територіального доходу.

Портеріанський аналіз, як правило, зосереджується на мікроекономічних факторах, які згруповані в чотири категорії: факторні умови; умови попиту; контекст для стратегії фірми та суперництва; суміжні та допоміжні галузі. Їх поєднання в «ромбі» дає чудовий аналітичний інструмент, який уможливив надзвичайно успішне практичне використання підходу М. Портера агентствами розвитку та урядами багатьох країн світу.

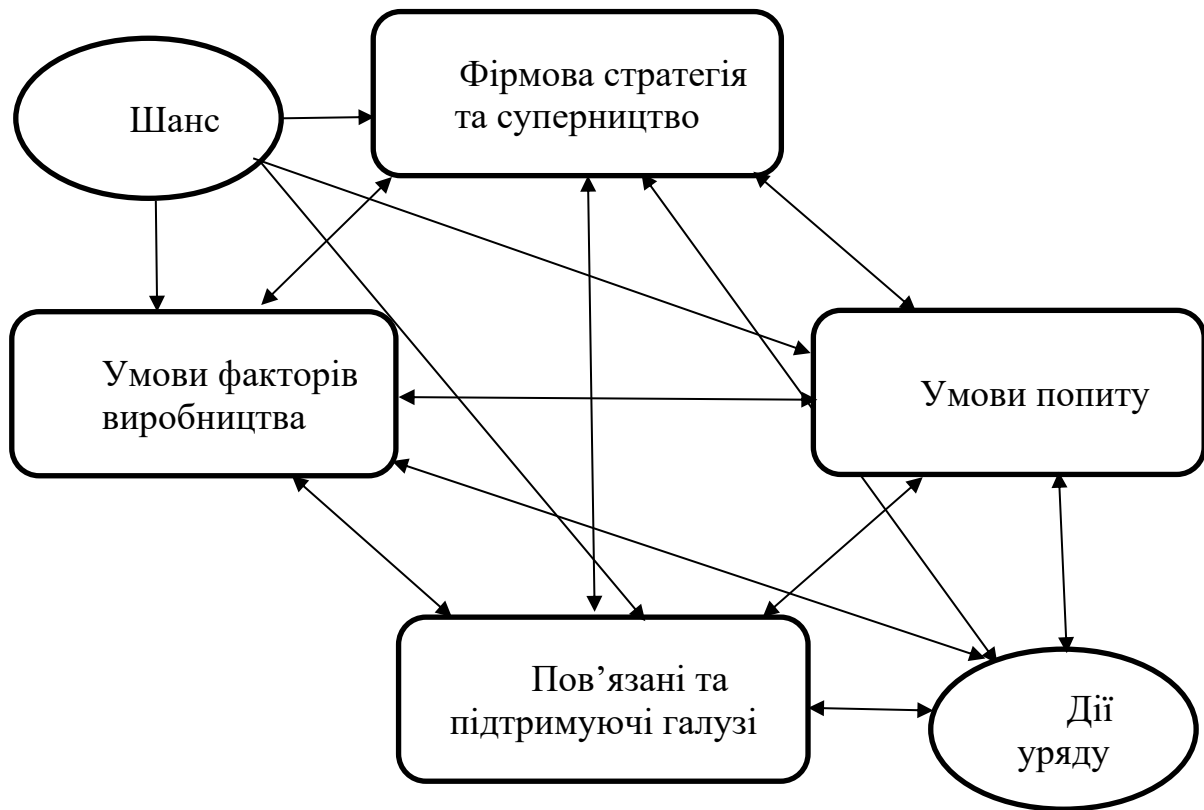


Рисунок 1 – «Національний даймонд» М. Портера

Джерело: [13]

Використання концепції конкурентоспроможності в колах економічної політики згодом, завдяки М. Портеру, була поширено на менші географічні одиниці аналізу, включаючи міста та регіони [17]. Крім того, зважаючи на своє походження, дискурс про конкурентоспроможність наголошував на прямому суперництві між територіями в процесах економічного розвитку. Я. Фагерберг припускає, що «консенсус визначення міжнародної конкурентоспроможності мав би полягати в тому, що вона відображає здатність країни забезпечувати високий рівень життя для своїх громадян, порівняно з громадянами інших країн, зараз і в майбутньому» [15].

Крім того, професор Кардіффського університету Джілліан Брістоу у своїй праці «Кожен – «переможець»: проблематизація дискурсу регіональної конкурентоспроможності» стверджує, що «разом з іншими видатними вченими, такими як Роберт Райх і Лестер Туроу, Майкл Портер зробив потужний внесок у формування ідеї про те, що міста еквівалентні корпораціям, які конкурують за частку ринку в рамках дедалі більшої взаємопов'язаної та жорстко конкурентної глобальної економіки» [18]. Загалом даний підхід є тісно пов'язаним із дискусією в роботах Хуго Радіса [19], Роджера Сугдена та Джеймса Вілсона [20] навколо зміни ролі держави в міру прискорення процесів глобалізації. Такі автори, як Кенічі Омае [21], Майкл Сторпер [12] та Аллен Скотт [22] у своїх дослідженнях також підкреслювали роль регіонів як основних економічних одиниць у глобалізованому світі. У цих дебатах концепція територіальної конкурентоспроможності набувала свого особливого значення.

Не дивлячись на значний інтерес до неї серед багатьох політичних аналітиків та практиків, даний підхід, заснований на концепції М.Портера, викликав критику в різних наукових школах.

Аргументи критиків полягали у такому:

- британський економіст, письменник, колишній директор Лондонської школи економіки, Сер Ховард Джон Девіс та глобальний керівник відділу стійкої міської інфраструктури та послуг Світового банку Пітер Елліс наводили критичні зауваження щодо визначення ряду конкретних слабких сторін територій і зазначали, що «політики припускаються до формування простого SWOT-аналізу своїх економік, але він не може бути надійним керівництвом до політики уряду» [23];

- професор економіки Оксфордського університету, відомий дослідник проблем економічного розвитку Санджая Лалл висловлює більш загальну думку щодо підходів бізнес-шкіл, які переносять

корпоративну стратегію на національний рівень: «вони часто описують те, що вони вважають (розумними) складовими елементами конкурентоспроможності (інновації, навички, кластери) без ґрунтування на теоріях ринків, провалів ринку та здатності уряду подолати ці провали» [24];

– значна частина критики виникає через сумніви щодо обґрунтованості розширення або агрегування концепції, заснованої на фірмі, до рівня території. Так, наприклад, американський економіст, лауреат премії з економіки пам'яті Альфреда Нобеля, Пол Кругман стверджує, що «коли ми говоримо, що корпорація є неконкурентоспроможною, ми маємо на увазі, що її ринкова позиція є нестійкою – що, якщо вона не покращить свою продуктивність, вона припинить своє існування. З іншого боку, країни не припиняють своє існування. Вони можуть бути задоволені чи незадоволені своїми економічними показниками, але у них немає чітко визначеного результату. Як наслідок, концепція національної конкурентоспроможності є невловимою» [5]. Таким чином, застосування мови ринку вважається невідповідним аналізу націй і регіонів у цілому. Нації та регіони існують у системі відносин, яка включає ринки, але в якій сам по собі ринковий успіх не визначає їх подальше існування чи зникнення.

Австрійський вчений-економіст Карл Айгінгер, проте, стверджує, що «ситуація не є такою чорно-білою щодо фірм: хоча фірма, яка постійно виробляє збиток, явно є неконкурентоспроможною, проте, є фірми, які мають низькі прибутки в галузях, де інші фірми отримують високі прибутки. Таким чином, багато питань вважаються схожими; навіть визнаючи, що території (на відміну від фірм) не перестають існувати, якщо вони неконкурентоспроможні, корисно проаналізувати та порівняти, наскільки добре різні території здатні створювати добробут (на відміну від прибутку)» [25]. Це підтверджується висновками професора Університету Осло (Норвегія) Яна Фагерберга щодо достовірності національної конкурентоспроможності: «основна ідея, що лежить в її основі, є здоровою та простою: люди дбають про те, наскільки добре вони працюють порівняно з іншими, як індивідуально, так і колективно» [15].

Рамки аналізу К. Айгінгера з точки зору добробуту висвітлюють наступне ключове питання: який показник продуктивності слід аналізувати за допомогою поняття конкурентоспроможності? Стосовно фірми як суб'єкта, що максимізує прибуток, прибуток є очевидною відповіддю. Економічна наука традиційно зосереджується на економічному зростанні як меті територіального розвитку, що відповідає визначенням конкурентоспроможності на основі доходів ОЕСР [26] та Я. Фагерберга. Наголос на доходах або процвітанні також є чітко очевидним у концепції М. Портера, орієнтованій на фірму; враховуючи загальне економічне розуміння продуктивності як результату, створеного на одиницю ресурсу, зрозуміло, що його визначення конкурентоспроможності нерозривно пов'язане з доходом як кінцевим показником ефективності.

У суперечливому політичному дискурсі щодо конкурентоспроможності є три центральні взаємопов'язані проблеми. Перш за все, багато вчених схилиються до суперечливості поняття «виграшу» або «програшу» територій, пов'язаного з мовою конкурентоспроможності; по-друге, виникає фундаментальне питання щодо того, яких цілей насправді намагаються досягти «території» у своєму прагненні бути конкурентоспроможними; по-третє, не існує чіткого розуміння як і ким ці цілі визначаються.

Еріка Шоенбергер, професор гігієни навколишнього середовища та інженерії Інженерної школи Уайтінга, пропонує таку відповідну точку для вирішення першої проблеми: вона стверджує, що «дискурс конкурентоспроможності має два джерела, з яких він бере свою силу. По-перше, це вкорінене в ортодоксальній економіці, згідно з якою ринок остаточно оцінює поведінку; таким чином, конкурентоспроможність просто описує результат правильного реагування на ринкові сигнали і неминуче асоціюється з ідеями придатності та непридатності... заслуговує на життя та заслуговує на смерть. По-друге, визначення прийняте в бізнес-спільноті. Тут термін конкурентоспроможність є суттєвою цінністю та суттєвим підтвердженням, який використовується як пояснення будь-яких стратегічних дій, без яких фірма програє конкурентам і зрештою загине. Таким чином, конкурентоспроможність глибоко вкорінена в діалозі успіху та поразки, існування та зникнення, і, як наслідок, прямої конкуренції виграш-програш» [27].

Це частково пояснює критику таких авторів, як Пол Кругман, аргументи яких ґрунтуються на тому, що торгівля не є грою з нульовою сумою.

Професор регіональної та міської економіки Роберто Каманьї у відповідь на коментарі Пола Кругмана вказує на триваючі дебати серед регіоналістів і стверджує, що «ключовою відмінністю є те, що міста та регіони конкурують на основі абсолютної переваги, а не порівняльної переваги» [28].

Відсутність дієвих автоматичних механізмів коригування у вигляді гнучкості ціни, заробітної плати та обмінних курсів, поряд з існуванням «більш ефективного та карального механізму» міжрегіональної міграції капіталу та робочої сили, означає, що «регіон цілком може бути «виштовхнутий з бізнесу», якщо ефективність усіх його секторів буде нижча, ніж в інших регіонах» [28]. Хоча фізичне припинення існування, очевидно, неможливе, ці особливості регіональної економічної взаємодії означають, що регіонам фактично загрожує довгостроковий занепад і економічне виключення, якщо вони не можуть «конкурувати» безпосередньо з іншими.

Дискусія щодо доцільності прямої конкуренції значно складніша на регіональному, ніж на національному рівні. Професор географії Університету Штату Огайо Едвард Малецький пропонує дискусію, яка досліджує шляхи досягнення регіональної конкурентоспроможності та підкреслює як негативні, так і позитивні елементи конкуренції між регіонами [28]. З позитивного боку він вказує на зміцнення технології та підвищення здатності до поглинання, збільшення обсягу інформації, створеної веб-сайтами та іншими інформаційними ресурсами, створеними в процесі змагання, а також позитивні можливості, що виникають завдяки залученості місцевих стейкхолдерів та створенню синергії від їх взаємодії.

Якщо місцева синергія, мережі та співпраця є важливими для збалансування конкурентних відносин між суб'єктами в регіонах, як наголошують дослідження щодо «кластерів» та «територій» фірм, то мережевий підхід у розвитку регіонів також може працювати на їх користь [29].

Серед недоліків прямої конкуренції між регіонами Е. Малецький називає імітацію ідей, ресурсів, що спрямовуються на рекламу та маркетинг, тенденцію до задоволення короткострокових потреб глобального капіталу, концентрацію вигод серед небагатьох акторів, які «заробляють ренту», та нерозуміння аспектів якості життя. Цілком ймовірно, що належний баланс конкуренції та співпраці може дозволити регіонам знайти рішення для деяких із цих важливих питань, зокрема з огляду на неоднакову відправну точку регіонів, що означає, що насправді вони конкурують досить різними способами.

Таким чином, хоча все більш очевидним стає те, що регіони знаходяться в прямій конкуренції з аналогічними регіонами в певних аспектах, – привабливість конкретної фірми, групи фірм, привабливість певних типів робочої сили – небезпечно припускати, що процес конкуренції «виграш-програш» є домінуючою характеристикою взаємовідносин між регіонами. Такий односторонній підхід може зашкодити спроможності територій розробляти стратегії та ціннісні пропозиції, які створюють основу для відповідної співпраці. Однак, використовуючи мову конкурентоспроможності, потенційно можна націлити її на стимулювання позитивних процесів взаємодії, дій і рефлексії між соціально-економічними агентами – коопетішн («кооперація-конкуренція»), що означає бізнес-стратегію, яка використовує знання, отримані з теорії ігор, щоб зрозуміти, коли конкурентам краще працювати разом.

Підходи до конкурентоспроможності, орієнтовані на продуктивність, неявно припускають, що основною метою економічного розвитку території є збільшення виробництва, а отже, доходу. Це припущення стало домінуючим у дискурсі про конкурентоспроможність, так само як воно домінує в аналізі економічного розвитку. У Звіті Світового Банку про світовий розвиток представлено детальний масив статистичних даних, але чітко зазначено, що «основним критерієм, який використовується... для класифікації економік і широкого розрізнення стадій економічного розвитку, є ВВП на душу населення» [30].

Британсько-новозеландський економіст, який спеціалізується на економіці розвитку, Дадлі Сірс ще у 1969 році поставив під сумнів таку вузькість розуміння мети економічного розвитку, стверджуючи, що, враховуючи «складність проблем розвитку, що стають все більш очевидними, полягає у тривалій залежності від використання єдиного сукупного показника..., що виглядає як шлях, щоб уникнути реальних проблем розвитку» [31].

Хоча зростання доходу часто вважають логічним результатом, який легко виміряти, існують дослідження, які ставлять під сумнів, чи є він відповідним показником бажаних цілей суспільства. Останніми роками це занепокоєння посилилося, зокрема з огляду на дедалі більше визнання важливості екологічної стійкості [32] і визнання складності взаємозв'язків між доходом та іншими вимірами соціально-економічного прогресу [33].

Тому не дивно, що подібні занепокоєння щодо пасток аналізу економічного розвитку, орієнтованого на доходи, також виникли у відповідь на зростання використання концепції конкурентоспроможності у політичних колах.

Натомість професор Бізнес-школи Університету Лідса Крістос Пітеліс стверджував, що «конкурентоспроможність слід визначати ширше як здатність країни покращувати суб'єктивно визначений індекс добробуту порівняно з іншими країнами» [34].

Асоційований професор Університету Басу Роберт Бренстон вважає, що «більш цілеспрямованою є перспектива, яка бачить конкурентоспроможність у термінах демократично визначених цілей розвитку конкретної місцевості. Тоді бути конкурентоспроможним означає ефективно досягнення цих цілей порівняно з іншими місцевостями» [35].

«Побудувати концепцію конкурентоспроможності без ендегенних демократичних процесів для визначення бажаних результатів означало б шукати «наукової» зручності за рахунок визнання того, що є найбільш фундаментальним для економічного розвитку народу» [35].

Схожий аргумент навів англійський економіст, лорд Пітер Ричард Гренвілл Лейард, стосовно викликів, які ставлять перед економікою та державною політикою впливові дослідження про психологічне благополуччя [36].

Обговорюючи політичні наслідки доказів того, що люди в США, Японії та Європі не збільшили своє «щастя» зі зростанням доходів за останні 50 років, він висловлює таку тезу: «Загалом, економіка каже, що корисність зростає разом із можливостями добровільного обміну. При цьому не враховується величезна важливість мимовільних взаємодій між людьми – того, як інші впливають на наші норми, наші прагнення, наше відчуття важливості та наш досвід того, чи є світ дружнім чи загрозливим. Можна сказати, що ці речі є осередком інших соціальних наук. Було б зручно, якби життя працювало таким чином, ... але це не так. ... Дотримуйтесь політики мобільності ... Більша мобільність, безсумнівно, збільшує дохід, але також впливає на якість стосунків у громаді та сім'ї. Економісти не повинні виступати за більшу мобільність, не враховуючи також ці наслідки. Це вимагає співпраці між економістами та соціологами, особливо психологами. На мій погляд, головною метою соціальних наук має бути виявлення того, що допомагає і що заважає щастю. Економісти могли б відіграти провідну роль у просуванні цього підходу: є дуже багато того, що можна легко вивчити... Чітким наслідком є те, що в сферах, пов'язаних з економічною політикою, визначення добробуту людей має аналізуватися в ширшому контексті, ніж традиційно дозволяє економічний аналіз. Зараз це особливо важливо для вимірювання та визначення конкурентоспроможності, враховуючи вплив, який дискурс конкурентоспроможності має на державну політику» [36].

Крім того, серед досліджень з економічного аналізу, пов'язаних з категорією «щастя» слід відзначити внесок професора політичної економії Базельського університету, Алоїза Штутцера, та швейцарського економіста, запрошеного професора політичної економії Базельського університету, Бруно Фрея, які виявили, що «індивідуальний добробут систематично підвищується інституційними факторами у формі прямої демократії та місцевої автономії прийняття рішень» [37].

Даний підхід вказує на потенційну важливість ендегенних демократичних процесів для визначення бажаних результатів в аналізі конкурентоспроможності.

Професор Університету Варвіку, Кейт Коулінг, пропонує свою альтернативну інтерпретацію того факту, що виробництво на душу населення в США значно вище, ніж у Європі, незважаючи на аналогічну продуктивність на робочу годину [38]. Дане твердження суперечить висновку відомих американських економістів, лауреатів премії імені Альфреда Нобеля Едварда Прескотта [39] та Роберта Лукаса [40], які припускають, що менша тривалість робочого часу в Європі пов'язана з викривленням у виборі працівників між роботою та відпочинком у розподілі свого часу, спричиненим оподаткуванням.

К. Коулінг припускає, що європейські переваги принципово відрізняються від уподобань працівників у США «через глибокі, історичні та культурні причини, але частково через те, що споживання є іншим» [40].

Таким чином, «неможливо зробити остаточний висновок щодо відносної суті процвітання: ринкові інвестиції сучасного капіталізму, з американським капіталізмом як його крайньою формою, можуть відштовхнути людей від їхніх метауподобань до більшої тривалості робочого часу (і менших заощаджень)» [40].

Якщо певні суспільства за певних обставин можуть віддати перевагу працювати менше за рахунок надмірного споживання, тоді можна припускати, що їхні переваги щодо результатів конкурентоспроможності відображаються виключно на зростанні доходу.

Узагальнюючі ці аргументи можна припустити, що недоцільно встановлювати будь-які жорсткі екзогенні рамки визнання результатів конкурентоспроможної територіальної політики без урахування уподобань людей, що живуть у регіоні.

Територіальна конкуренція значною мірою сприяла створенню таких установ і організацій як ЄС (Європейський союз) і ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвиток). ЄС створив комісії та ради, які аналізують, вивчають, представляють та пропонують принципи та політику щодо конкуренції територіальних одиниць.

ЄС визначає територіальну конкурентоспроможність (одна з цілей Лісабонської угоди) таким чином: «ступінь, до якої країна може, за вільних і справедливих ринкових умов, виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків одночасно зберігаючи та збільшуючи реальні доходи свого народу протягом тривалого часу термін» [41].

ОЕСР визначив конкурентоспроможність (на загальному рівні) як «спроможність фірм, регіони, місця для отримання високого рівня доходу та зайнятості» [42].

Прикладом практичної імплементації теорії конкурентоспроможності територій є конкуренція між глобальними містами, яка широко досліджується міжнародною консалтинговою компанією Kearney та Global Fortune 500 з 2017 року.

На думку експертів Kearney [43], глобальні міста за своєю природою – великі мегаполіси, унікальні міжнародні за своїм зв'язком і характером. Вони є потужними двигунами динамізму та інновацій. Незважаючи на те, що вони є унікальними за своїм характером та ідентичністю – відрізняються від сільських районів і невеликих муніципалітетів, які їх оточують, – ці міста, тим не менш, служать мікрокосмом динаміки, яка формує світ, від ланцюгів постачання та імміграційних мереж до тенденцій у популярній культурі.

Така оцінка ролі міських центрів є поштовхом для щорічних досліджень Kearney про глобальні міста, які розробляються цією консалтинговою компанією спільно з провідними науковими та бізнес-консультантами з усього світу.

Міжнародний рейтинг глобальний міст, розроблений Kearney (GCI), – це показник, який кількісно визначає ступінь, за яким місто може залучати, утримувати та генерувати глобальні потоки капіталу, людей та ідей. Ці глобальні міста служать центрами соціальної, політичної та економічної активності, що відображає динамічне глобальне середовище.

У 2022 році GCI оцінює ефективність 156 міст у всьому світі за стандартними п'ятьма параметрами: ділова активність, людський капітал, обмін інформацією, культурний досвід і політична участь.

Рейтинги найкращих міст у 2022 році за GCI відображають конкурентоспроможність провідних глобальних міст світу. Чотири найкращі міста в списку – Нью-Йорк, Лондон, Париж і Токіо – не змінилися з 2021 року (табл. 1).

Нью-Йорк зберіг перше місце в GCI, незважаючи на зниження показників ділової активності та людського капіталу за останній рік, що відображає удари, яких місто зазнало під час найгіршої пандемії. На піку пандемії Нью-Йорк втратив найбільшу частку робочих місць серед 20 найбільших міст Сполучених Штатів (США), і його відновлення відбувалося повільніше, ніж в інших містах. Незважаючи на це, Нью-Йорк залишається світовим лідером в обох вимірах і спостерігає покращення своїх рейтингів щодо обміну інформацією, культурного досвіду та політичної участі [43].

Лондон також зберіг свій рейтинг, але так само продемонстрував зниження показників ділової активності та людського капіталу. Місто не тільки бореться за відновлення після пандемії, але й зі значними наслідками Brexit. Це відображається на міжнародній студентській популяції міста. Кількість студентів з ЄС, які навчаються в британських університетах, становила лише половину в порівнянні з періодом до COVID-19. Лондон оприлюднив незначні покращення в культурному досвіді та політичній активності [43].

Париж утримав своє місце, незважаючи на різке падіння показника ділової активності, яке було спричинене зниженням рейтингу міста для проведення міжнародних конференцій. Показник людського капіталу Парижа також знизився, але показники обміну інформацією та культурного досвіду показали покращення, оскільки ресторани світового класу, музеї та інші культурні пам'ятки міста почали відновлюватися [43].

Токіо також зберіг свою давню позицію, частково завдяки досягненню відносно рідкісного успіху, опублікувавши покращення ділової активності порівняно з 2021 роком, хоча й із скромним відривом. Це досягнення допомогло компенсувати падіння людського капіталу, обміну інформацією та культурного досвіду.

Топ-10 Global Cities Index, 2022 р. [43]

<i>Міста</i>	<i>Рейтинг 2022</i>	<i>Рейтинг 2021</i>	<i>2021-2022</i>
Нью Йорк	1	1	-
Лондон	2	2	-
Париж	3	3	-
Токіо	4	4	-
Пекін	5	6	+1
Лос Анджелес	6	5	-1
Чикаго	7	8	+1
Мельбурн	8	12	+4
Сінгапур	9	9	-
Гонг Конг	10	7	-3

Пекін піднявся на одну сходинку з 2021 року та знову увійшов до п'ятірки лідерів, помінявшись місцями з шостим містом цього року Лос-Анджелесом. Столиця Китаю спостерігала незначне підвищення показників обміну інформацією та політичної активності, але продемонструвала зниження в інших трьох вимірах, поряд із більшістю інших провідних міст.

Хоча найвищий рівень рейтингу GCI практично не змінився, у списку відбулися деякі варті уваги зміни. Гонконг продовжив свій багаторічний спад, опустившись на три сходинки з сьомого на 10-е місце через різке зниження потоків культурного обміну та обміну інформацією, а також більш поступове зниження ділової активності та людського капіталу. Падіння міста можна пояснити в основному триваючими політичними потрясіннями, які вплинули на його рейтинг за всіма параметрами Індексу. Вимір культурного обміну продемонстрував найрізкіше зниження, частково зумовлене падінням на 67 позицій кількості міжнародних мандрівників. Цих мандрівників стримували заворушення, що охопили місто, і правила щодо COVID-19, які були скасовані лише наприкінці вересня цього року.

Примітно, що цей рух продовжує існуючу тенденцію. У довгостроковій перспективі глобальні міста показали зниження загальних показників за останні шість років, що свідчить про деглобалізацію, яка передувала пандемії. Деякі показники, як-от потік товарів і обмін міжнародними студентами, можуть повернутися до своїх попередніх рівнів, але деякі зміни могли закріпитися внаслідок нещодавніх глобальних подій.

GCI-2022 продемонстрував значне зниження кількості міжнародних конференцій із значним зниженням у багатьох провідних містах. З широким розповсюдженням технологій віртуальних конференцій і економією, отриманою від проведення більшої кількості подій в Інтернеті, кількість особистих конференцій може залишатися низькою в майбутньому.

Слід зазначити, що масштаби зниження показників GCI більші для багатьох міст у регіонах із низьким рівнем доходу, ніж для міст Північної Америки чи Європи. Ймовірно, це пов'язано з відстроченими наслідками COVID-19 і початковим швидким відновленням багатьох заможніших міст.

Наразі спостерігається значна різниця між економічним відновленням міст у більш заможних країнах і містах у менш заможних країнах, за одним частковим винятком. Багато африканських міст зазнали лише помірного зниження рейтингів, можливо, через відносну відсутність зв'язку зі світовими ринками.

Друга частина Global Cities Report – це Global Cities Outlook (GCO) [43]. GCO покликаний привернути увагу не лише до відомих лідерів, але й до тих міст, які можуть мати найкращі позиції, щоб кинути виклик їхній перевазі. У 2022 році агенством Kerney було відслідковано чотири широкі індикатори міських перспектив: особистий добробут, економіка, інновації та управління.

Ці критерії призначені для визначення розвитку та тенденцій, які, як очікується, сформуєть майбутнє міське середовище. Вони також мають на меті пролити світло на чинники, які можуть інформувати про найближчі рішення щодо державних і приватних інвестицій у великих містах.

У GCO-2021 було визначено важливі нові чинники процвітання міст.

Існує певний ступінь перетинання між GCI та GCO. Найдинамічніші та найбажаніші міста світу є потужними магнітами талантів і активності, тому цілком зрозуміло, що вони повинні займати високі позиції в прогнозах майбутньої переваги мегаполісу. Лондон, Париж і Нью-Йорк приваблюють амбітних і інноваційних людей з усіх країн і з усього світу (табл. 2). Ця тенденція спостерігається багато років.

Лондон четвертий рік поспіль зберігає першу сходинку, незважаючи на різке зниження рейтингу управління. Важливу роль у цьому грає підвищення особистого добробуту та інновації.

Таблиця 2

Топ-10 Global Cities Outlook, 2022 рік [43]

<i>Міста</i>	<i>Рейтинг 2022</i>	<i>Рейтинг 2021</i>	<i>2021-2022</i>
Лондон	1	1	-
Париж	2	2	-
Люксембург	3	11	+8
Мюнхен	4	3	-1
Стокгольм	5	6	+1
Нью-Йорк	6	18	+12
Дублін	7	5	-2
Копенгаген	8	21	+13
Абу-Дабі	9	4	-5
Амстердам	10	20	+10

Другу позицію другий рік поспіль займає Париж, який піднявся на 14 позицій у рейтингу особистого благополуччя.

Люксембург піднявся з 11-го на третє місце, частково завдяки покращенню інноваційного виміру.

Мюнхен опустився на одне місце порівняно з минулим роком, незважаючи на високі показники та підйом на 30 позицій у вимірі інновацій.

Стокгольм піднявся на одну сходинку завдяки рейтингу особистого добробуту, який піднявся з 44-го місця на 17-е. Це компенсувало падіння економіки та управління.

Таким чином, якщо GCI спрямований на кількісне визначення ступеня, до якого провідні міста справді кваліфікуються як глобальні, GCO є показником того, як ці самі міста гарантують, що вони можуть зберегти або підвищити цей статус у майбутньому. Це спосіб прогнозування рейтингу міст, які, швидше за все, візьмуть на себе лідерські ролі в найближчі роки.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Таким чином, наведений вище аналіз показує, що вирішення проблем дослідження конкурентоспроможності територій передбачає необхідність:

- уникнення надмірного акценту на прямій конкуренції між територіями з метою збереження балансу між конкуренцією та співробітництвом;
- визнання того, що зростання продуктивності та, як наслідок, зростання доходу, є важливою складовою ймовірних цілей розвитку території, але не є відповідним відображенням соціально-економічних цілей розвитку території у цілому;
- визначення того, що досягнення соціально-економічних цілей території потребує розвитку внутрішніх демократичних механізмів, необхідних для політичного процесу.

Поступово в генезисі теорії конкурентоспроможності територій питання конкуренції та конкурентоспроможності переходять до концепції привабливості, особливо на рівні субнаціональних територій (регіони, повіти, міста тощо).

Привабливість стосується подвійної здатності, по-перше, залучати та підтримувати кількість населення території, запропонувавши йому відповідний рівень життя та, по-друге, залучати або створювати конкурентоспроможну діяльність.

Це є результатом ефективної комбінації між стратегіями та траєкторіями діяльності місцевих акторів та здатністю території визначити свою конкретну пропозицію, яка відрізнятиме її від інших.

Порівняно з територіальною конкурентоспроможністю, привабливість відноситься до більш глобальної стратегії, яка має за мету не тільки економічну стійкість, але й екологічну та соціокультурну стійкість, засновану на принципі «територіального капіталу».

Таким чином, підсумовуючі існуючі підходи до визначення сутності природи територій як суб'єкта глобальної конкуренції, до складових конкурентоспроможності територій слід віднести здатність міст/регіонів/держав: залучати і продовжувати економічну діяльність, виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам більш широких регіональних, національних і міжнародних ринків, забезпечувати високий рівень життя для своїх громадян, порівняно з громадянами інших країн, продукувати та поглинати інновації, утворювати конкурентоспроможні кластери, забезпечувати високу продуктивність праці, а також забезпечувати інституційні умови для прямої демократії та місцевої автономії прийняття рішень.

Бібліографічний список / References:

1. Camagni, R. (1991) "Technological change, uncertainty and innovation networks: towards a dynamic theory of economic space." In Camagni, R. (ed.) *Innovation networks: spatial perspectives*, Belhaven-Printer (London)
2. Cheshire, P. and Gordon, R. (1998) "Territorial Competition: some lessons for policy." *The Annals of Regional Science* 32, pp. 321–346.
3. Porter, M. (1999) "Clusters and the New Economics of Competition." *Harvard Business Review* November-December, pp. 77-90.
4. Shotar, M.M. (2005) 'The attractiveness of Qatar to foreign direct investment, 1980 – 2002', *Applied Econometrics and International Development*, vol. 5(3):117-132.
5. Krugman, P. (1994) "Competitiveness: a dangerous obsession." *Foreign Affairs* 74-2, pp. 28-44.
6. McFetridge, D. (1995) "Competitiveness: Concepts and measures." *Occasional paper – 5*, Industry Canada.
7. Yap, J. (2004) "A Note on the Competitiveness Debate." *Discussion Paper Studies Series No 2004-39*, Philippine Institute for Development Studies.
8. Lovering, J. (1999) "Theory lead by policy: the inadequacies of the New Regionalism." *International Journal of Urban and Regional Research* 23, pp. 379-396.
9. Harvey, D. (2001) *Spaces of Capital: Towards a Critical Geography*, Routledge (New York).
10. Lever, F. and Turok, I. (1999) "Competitive Cities: Introduction to the review." *Urban Studies* 36, pp. 791-793.
11. Reinert, E. (1995) "Competitiveness and its predecessors -a 500-year-cross-national perspective." *Structural Change and Economic Dynamics* 6, pp. 25-47.
12. Storper, M. (1997) *The regional world: territorial development in a global economy*, Guilford Press (New York).
13. Porter, M. (1990) *The competitive advantage of Nations*, The Free Press (New York).
14. Porter, M. (2000) "Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy." *Economic Development Quarterly* 14-1, pp. 15-34.
15. Fagerberg, J. (1996) "Technology and competitiveness." *Oxford Review of Economic Policy* 12-3, pp. 39-51.
16. OECD (1996) *Industrial Competitiveness*, OECD publications (Paris).
17. Porter, Michael E. (1995). 'The Competitive Advantage of the Inner City', *Harvard Business Review*, 73: 3, 55-71.
18. Bristow, G. (2005). 'Everyone's a 'Winner': Problematising the Discourse of Regional Competitiveness', *Journal of Economic Geography*, 5, 285-304., стр. 287.
19. Radice, Hugo (2000). 'Responses to Globalisation: A Critique of Progressive Nationalism', *New Political Economy*, 5: 1, 5-19.
20. Sudgen, Roger and Wilson, James R. (2005). 'Economic Globalisation: Dialectics, Conceptualisation and Choice', *Contributions to Political Economy*, 24, 13-32.
21. Ohmae, K. (1995). *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*, London: HarperCollins.
22. Scott, Allen J. (1998). *Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition and Political Order*, Oxford: Oxford University Press.
23. Davies, H. and Ellis, P. (2000). 'Porter's Competitive Advantage of Nations: Time for a Final Judgement?', *Journal of Management Studies*, 37: 8, 1189-1214.
24. Lall, S. (2001a). *Competitiveness, Technology and Skills*, Cheltenham: Edward Elgar.
25. Aiginger, K. (2006). 'Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities', *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6, 161-177.
26. OECD (1992). *Technology and the Economy: The Key Relationships*, Paris: OECD.
27. Schoenberger, E. (1998). 'Discourse and Practice in Human Geography', *Progress in Human Geography*, 22: 1, 1-14.
28. Camagni, R. (2002). 'On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading?', *Urban Studies*, 39 (13), 2395-2411.
29. Beccatini, G., Bellandi, M., Dei O., Fabio G. and S. (2003). *From Industrial Districts to Local Development: An Itinerary of Research*, Cheltenham: Edward Elgar.

30. World Bank (1999). World Development Report 1999/2000, Oxford: Oxford University Press, crop. 227.
31. Seers, Dudley (1969). 'The Meaning of Development', International Development Review, 11: 4, 2-6.
32. World Commission on Environment and Development (1987). Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development, Annex to United Nations General Assembly Document A/42/427 – Development and International Co-operation: Environment, August.
33. Di Tella, Rafael and MacCulloch, Robert (2008). 'Gross National Happiness as an Answer to the Easterlin Paradox', Journal of Development Economics, 86:1, 22-42.
34. Pitelis, C. (2003). 'Supply-side Strategy for Productivity, Competitiveness and Convergence for the EU and the CEECs' in Marinova, S. T and Marinow, M. A. (eds.), Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe, Aldershot: Ashgate.
35. Branston, J. R., Rubini, L., Sugden, R. and Wilson, J. R. (2006). 'The Healthy Development of Economies: A Strategic Framework for Competitiveness in the Health Industry', Review of Social Economy, LXIV: 3, 301-329.
36. Layard, R. (2006). 'Happiness and Public Policy: A Challenge to the Profession', The Economic Journal, 116: March, C24-C33.
37. Frey, B. and Stutzer, A. (2002). 'The Economics of Happiness', World Economics, 3: 1, 1-17.
38. Cowling, K. (2006). 'Prosperity, Depression and Modern Capitalism', Kyklos, 59: 3, 369-381.
39. Prescott, E. C. (2004). 'Why do Americans Work so much more than Europeans?', Federal Reserve Bank of Minneapolis, Research Department, 321.
40. Lucas, R. E. (2003). 'Macroeconomic Priorities', American Economic Review, 93: 1-14.
41. EUROPEAN COMMISSION (1999) Sixth Periodic Report on the Social and Economic.
42. OECD (1999a) The OECD Territorial Reviews: a conceptual framework. Territorial Development Service, DTPC, November.
43. <https://www.kearney.com/industry/public-sector/global-cities/2022>

Kozyr S. V. Territories as a subject of global competition

The article is devoted to the analysis of the nature of territories as a subject of global competition. It was determined that solving the problems of territorial competitiveness research involves the need to avoid excessive emphasis on direct competition between territories in order to maintain a balance between competition and cooperation; recognition that productivity growth and, as a result, income growth is an important component of the likely development goals of the territory; determination that the achievement of socio-economic goals of the territory requires the development of internal democratic mechanisms necessary for the political process. The article proves that gradually in the genesis of the theory of territorial competitiveness, the issues of competition and competitiveness pass to the concept of attractiveness, especially at the level of subnational territories. It is determined that the attractiveness of the territories refers to the dual ability, firstly, to attract and maintain the population of the territory by offering it an appropriate standard of living and, secondly, to attract or create competitive activities. This is the result of an effective combination between the strategies and trajectories of local actors and the ability of the territory to define its specific offer that will distinguish it from others. Compared to territorial competitiveness, attractiveness refers to a more global strategy that aims not only at economic sustainability, but also at environmental and socio-cultural sustainability, based on the principle of "territorial capital". It is concluded that the components of the competitiveness of territories, as subjects of global competition, should include the ability of cities/regions/states: to attract and continue economic activity, to produce goods and services that meet the requirements of wider regional, national and international markets, to ensure a high level life for its citizens, compared to citizens of other countries, to produce and absorb innovations, to form competitive clusters, to ensure high labor productivity, and to provide institutional conditions for direct democracy and local decision-making autonomy.

Keywords: territories, global competition, territorial development strategies, economic activity of territories