

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Факультет бізнес-технологій та економіки
(повне найменування інституту, назва факультету)
Кафедра економіки та митної справи
(повна назва кафедри)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

**на тему: «Формування міжнародної конкурентоспроможності економік
країн ЄС в умовах глобальних трансформацій»**

Виконав

студент 4 курсу, групи БТЕз-0112
спеціальності 051 «Економіка»,
ОПП «Міжнародна економіка та
економічна безпека»

(код і назва напрямку підготовки, спеціальності)

Баранов А.А.

(прізвище та ініціали студента)

Керівник Лазнева І.О.

(прізвище та ініціали)

Рецензент _____

(прізвище та ініціали)

м. Запоріжжя
2026 рік

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»
(повне найменування вищого навчального закладу)

Інститут, факультет: Бізнес-технологій та економіки

Кафедра: кафедри економіки та митної справи

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Спеціальність: 051 «Економіка», ОПП «Міжнародна економіка та економічна безпека»

Галузь знань: 05 «Соціальні і поведінкові науки»

(код і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри, к.держ.упр., доцент

Соколов А.В.

“ _____ ” _____ 2026 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ**

Баранову Андрію Андрійовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи «Формування міжнародної конкурентоспроможності економік країн ЄС в умовах глобальних трансформацій»

керівник роботи доц., к.іст.н. Лазнева І.О.

затверджені наказом вищого навчального закладу від «05» травня 2026 року №
216

2. Строк подання здобувачем роботи 01 червня 2026 року

3. Вихідні дані до роботи офіційні статистичні матеріали Eurostat, European Commission, WIPO, WTO, IMF, World Bank, Transparency International, нормативно-правові документи, наукові публікації та матеріали Інтернет ресурсів.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) 1. Теоретико-методологічні основи міжнародної конкурентоспроможності 2. Аналітична оцінка конкурентоспроможності економік країн ЄС 3. Напрями посилення міжнародної конкурентоспроможності економік країн ЄС.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
10 рисунків, 5 таблиць.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	Прийняв виконане завдання
I розділ	доц., к.іст.н. Лазнева І.О.	08.04.2026	26.04.2026
II розділ	доц., к.іст.н. Лазнева І.О.	06.05.2026	20.05.2026
III розділ	доц., к.іст.н. Лазнева І.О.	18.05.2026	31.05.2026
нормоконтроль	доц., к.іст.н. Лазнева І.О.	01.06.2026	06.06.2026

7. Дата видачі завдання 10 березня 2026 року**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів бакалаврської роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми	11-14.03.2026	
2	Підбір літератури та вивчення літературних джерел	14-24.03.2026	
3	Складання плану роботи	24.03.2026	
4	Виконання вступу	22.03. -28.03.2026	
5	Виконання розділу 1	08.04. -25.04.2026	
6	Виконання розділу 2	06.05. -20.05.2026	
7	Виконання розділу 3	18.05. - 31.05.2026	
8	Формулювання загальних висновків	22.05. -04.06.2026	
9	Оформлення роботи та проходження нормоконтролю	01.06. -06.06.2026	
10	Одержання відгуку та рецензії	01.06. -06.06.2026	
11	Подання остаточного варіанту роботи на кафедру	06.06.2026	

Здобувач _____ Баранов А.А.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____ Лазнева І.О.
(підпис) (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

КБР: 79 с., 10 рис., 5 табл., 52 джерела.

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, ДЕТЕРМІНАНТИ,
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ, ІННОВАЦІЇ, ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ,
ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА, ЕНЕРГЕТИЧНА СТІЙКІСТЬ

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS, DETERMINANTS,
EUROPEAN UNION, INNOVATION, INNOVATION STRATEGY, DIGITAL
ECONOMY, ENERGY RESILIENCE

Мета роботи – визначення детермінант міжнародної конкурентоспроможності економік країн ЄС із формуванням практичних рекомендацій щодо інноваційної стратегії в умовах технологічного, енергетичного та гео економічного суперництва.

Об’єкт дослідження - міжнародна конкурентоспроможність економіки.

Предмет дослідження – система детермінант міжнародної конкурентоспроможності економік країн ЄС в умовах глобальних трансформацій.

Методи дослідження – історичний аналіз – при дослідженні поняття конкурентоспроможності, її концепцій та теорій, абстрактно-логічний – при дослідженні конкурентоспроможності як основи формування бізнес-середовища в країні; аналітичний, факторний аналіз – для оцінки конкурентоспроможності країн Європи в умовах глобалізації; статистичного аналізу, графічний, порівняльний аналіз – для аналізу конкурентоспроможності економіки країн ЄС; індукції та дедукції – виокремлення пріоритетних напрямів розвитку міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС.

Кваліфікаційна бакалаврська робота присвячена визначенню детермінант міжнародної конкурентоспроможності економік країн

Європейського Союзу та формуванню практичних рекомендацій щодо інноваційної стратегії в умовах технологічного, енергетичного та гео економічного суперництва. У межах дослідження було систематизовано теоретичні підходи до концепції конкурентоспроможності, виокремлено ключові фактори впливу та проаналізовано макроекономічні, торговельні, інституційні, інноваційні й енергетичні показники ЄС. Автором виявлено глибокі структурні дисбаланси, такі як критичний інвестиційний розрив зі США, проблема фрагментації венчурного фінансування та потрапляння європейської економіки у «пастку середніх технологій». За результатами проведеного аналізу розроблено пріоритетні напрями підвищення конкурентних переваг, які включають трансформацію ринку капіталу для мобілізації приватних заощаджень, створення наднаціонального органу фінансування проривних інновацій, кардинальне зменшення регуляторного тиску на бізнес та перехід до політики стратегічної вибірковості у зовнішній торгівлі.

The bachelor's thesis is devoted to determining the determinants of the international competitiveness of the European Union economies and formulating practical recommendations regarding an innovation strategy in the conditions of technological, energy, and geoeconomic rivalry. Within the framework of the research, theoretical approaches to the concept of competitiveness were systematized, key influencing factors were identified, and the macroeconomic, trade, institutional, innovative, and energy indicators of the EU were comprehensively analyzed. The author identified deep structural imbalances, such as the critical investment gap with the US, the problem of venture funding fragmentation, and the European economy falling into the "middle technology trap". Based on the results of the analysis, priority directions for enhancing competitive advantages were developed, which include transforming the capital market to mobilize private savings, creating a unified supranational body for funding breakthrough innovations, radically reducing regulatory pressure on businesses, and transitioning to a policy of strategic selectivity in foreign trade.

ЗМІСТ

Завдання на кваліфікаційну бакалаврську роботу.....	2
Реферат.....	4
Перелік умовних позначень, символів, одиниць, скорочень і термінів...	7
Вступ.....	8
1 Теоретико-методологічні основи міжнародної конкурентоспроможності.....	11
1.1 Основні наукові підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність».....	11
1.2 Система факторів і методика оцінювання конкурентоспроможності економік.....	19
2 Аналітична оцінка конкурентоспроможності економік країн ЄС.....	29
2.1 Аналіз макроекономічних та інституційних складових конкурентоспроможності ЄС	29
2.2 Інформаційно-комунікаційна складова конкурентоспроможності країн ЄС.....	43
3 Напрями посилення міжнародної конкурентоспроможності економік країн ЄС.....	55
3.1 Пріоритети зміцнення конкурентних переваг ЄС в умовах глобального суперництва	55
3.2 Інноваційна стратегія ЄС та можливості її реалізації.....	61
Висновки.....	70
Перелік джерел посилань.....	74

**ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ,
СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ**

Скорочення	Зміст
ВВП	Валовий внутрішній продукт
ЄС	Європейський Союз
НДДКР	Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
R&D	Research and Development
GII	Global Innovation Index
WEF	World Economic Forum
WTO	World Trade Organization
IMF	International Monetary Fund
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
ІКТ	Інформаційно-комунікаційні технології
ШІ	Штучний інтелект
ПІІ	Прямі іноземні інвестиції
ПКС	Паритет купівельної спроможності
CPI	Corruption Perceptions Index

ВСТУП

Протягом останніх десятиліть спостерігається суттєве загострення економічного суперництва на міждержавному рівні, де більшість країн спрямовують свої зусилля на здобуття статусу вагомих суб'єктів системи міжнародних економічних відносин з метою нівелювання негативних зовнішніх впливів та макроекономічних ризиків, зумовлених процесами глобалізації. Незважаючи на дискусійність питання щодо інтенсивності прямої конкуренції між націями, емпіричні дані підтверджують, що вона залишається іманентною характеристикою глобального середовища, а в умовах відкритої ринкової економіки конкурентна боротьба точиться не лише на мікрорівні (між суб'єктами господарювання), але й на макрорівні (між самими державами).

Оскільки результативна підприємницька діяльність визначається високою якістю державного інституційного управління, на глобальній арені країни перманентно змагаються за залучення стратегічних ресурсів, до яких належать інвестиційний капітал та енергоносії. Окрім того, ключовим вектором міждержавної конкуренції стає боротьба за лідерство у генеруванні та дифузії інновацій, зокрема еколого-орієнтованих («зелених») технологій.

Наслідки світових макроекономічних криз переконливо доводять, що національні економіки з недостатнім рівнем конкурентоспроможності характеризуються найвищим ступенем вразливості до екзогенних (зовнішніх) шоків. З огляду на це, проблематика комплексної оцінки національної конкурентоспроможності та розробка дієвих стратегій її посилення набувають фундаментального значення для забезпечення парадигми сталого розвитку будь-якої держави в сучасних геоекономічних координатах.

Актуальність теми посилюється ще тим, що міжнародна конкурентоспроможність у сьогоденні дедалі більше залежить не лише від вартості ресурсів або масштабу внутрішнього ринку, а й від продуктивності, технологічної автономії, якості інституцій, стійкості ланцюгів постачання та здатності економіки швидко адаптуватися до енергетичних і геополітичних

шоків. Для Європейського Союзу ця проблематика має особливе значення, оскільки ЄС одночасно реалізує зелений та цифровий перехід, зберігає соціальну модель і намагається скоротити відставання від США та Китаю у високотехнологічних галузях.

У 2025 р. Європейська комісія представила Competitiveness Compass як дорожню карту відновлення динаміки економічного зростання ЄС. Документ зосереджує увагу на трьох базових напрямках: закритті інноваційного розриву, поєднанні декарбонізації з конкурентоспроможністю та зменшенні стратегічних залежностей. Така логіка безпосередньо відповідає висновкам доповіді М. Драгі про майбутнє європейської конкурентоспроможності, де наголошено на потребі масштабних інвестицій, регуляторного спрощення та глибшої координації промислової політики [1; 2].

Мета роботи – визначення детермінант міжнародної конкурентоспроможності економік країн ЄС із формуванням практичних рекомендацій щодо інноваційної стратегії в умовах технологічного, енергетичного та геоекономічного суперництва.

Відповідно до мети дослідження в роботі передбачено розв’язання наступних завдань дослідження:

- а) дослідити еволюцію поняття конкурентоспроможності;
- б) систематизувати теоретичні концепції та методичні підходи;
- в) виокремити ключові фактори конкурентоспроможності економік країн ЄС;
- г) проаналізувати макроекономічні, торговельні, інституційні, інноваційні, цифрові й енергетичні показники;
- д) оцінити актуальні виклики ЄС у 2025–2026 рр.;
- є) розробити напрями підвищення конкурентних переваг та показники реалізації інноваційної стратегії.

Об’єкт дослідження - міжнародна конкурентоспроможність економіки.

Предмет дослідження – система детермінант міжнародної конкурентоспроможності економік країн ЄС в умовах глобальних трансформацій.

Методи дослідження – історичний аналіз – при дослідженні поняття конкурентоспроможності, її концепцій та теорій, абстрактно-логічний – при дослідженні конкурентоспроможності як основи формування бізнес-середовища в країні; аналітичний, факторний аналіз – для оцінки конкурентоспроможності країн Європи в умовах глобалізації; статистичного аналізу, графічний, порівняльний аналіз – для аналізу конкурентоспроможності економіки країн ЄС; індукції та дедукції – виокремлення пріоритетних напрямів розвитку міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС.

Інформаційно-довідковою базою є офіційні статистичні матеріали Eurostat, European Commission, WIPO, WTO, IMF, World Bank, Transparency International, нормативно-правові документи, наукові публікації та матеріали Інтернет ресурсів.

Практичне значення роботи полягає у формуванні структурованих рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності ЄС через інновації, цифровізацію, енергетичну стійкість, якісні інституції, доступ до капіталу та розвиток людського капіталу.

Ключові положення й висновки бакалаврської роботи оприлюднені автором і отримали позитивну оцінку на щорічній науково-практичній конференції викладачів, науковців, молодих учених, аспірантів та студентів «Тиждень науки-2026» (13–17.04.2026 р., м. Запоріжжя).

Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків; містить 79 сторінок тексту. Перелік джерел посилань включає 52 найменування.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

1.1 Основні наукові підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність»

Міжнародна конкурентоспроможність розглядається як багатовимірна економічна категорія, яку некоректно зводити виключно до експортних обсягів чи мінімізації виробничих витрат. Відповідно до сучасних наукових підходів, цей концепт репрезентує потенціал економічної системи щодо продуктивного залучення ресурсів, забезпечення високих стандартів життя суспільства, стимулювання інноваційної діяльності та збереження резистентності до екзогенних потрясінь.

Теоретичне підґрунтя аналізу конкурентоспроможності формують концепції абсолютних та порівняльних переваг А. Smit і D. Ricardo, інноваційна теорія J. Schumpeter, модель національних конкурентних переваг М. Porter, а також критичний погляд Р. Krugman на екстраполяцію терміна «конкурентоспроможність» на рівень макроекономічних систем [1–5].

В умовах сучасної економічної динаміки критичним драйвером підтримки національного господарства виступає інтенсифікація зовнішньоторговельних відносин, що набуває особливої актуальності на тлі стиснення внутрішнього попиту. Цей аспект має визначальне значення для формування конкурентоспроможності, оскільки ефективність зовнішньої торгівлі держави безпосередньо детермінується її конкурентними перевагами. Водночас доведено, що сама лише наявність активних торговельних зв'язків не є безумовною гарантією досягнення високих конкурентних позицій.

Встановлено, що продукування інноваційних благ забезпечує як ефективність комерційної діяльності, так і здобуття лідерського статусу на глобальних ринках. Впровадження інновацій генерує структурні трансформації в організації суспільства, каталізує міжнародну кооперацію та

формує міцний фундамент для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Досліджено, що перманентна мінливість внутрішнього та екзогенного середовищ провокує зростання рівня ризиків і невизначеності, що зумовлено волатильністю купівельної спроможності споживачів, ескалацією ринкового суперництва та іншими факторами. Зазначені тенденції зумовлюють об'єктивну необхідність безперервного моніторингу конкурентного середовища для утримання ринкових позицій та забезпечення розвитку шляхом капіталізації наявних переваг. Відповідно, систематичний аналіз ринкової кон'юнктури дає змогу ідентифікувати найбільш дієві механізми конкурентної боротьби.

Конкурентоспроможність визначається як спроможність регіональної системи генерувати високий рівень продуктивності, залучати корпоративний сектор, формувати нові робочі місця та стимулювати інноваційний розвиток.

Доведено, що сучасні тренди економічної еволюції та поглиблення глобалізаційних зрушень ініціювали трансформацію територіальних утворень (регіонів та міст) у незалежних макроекономічних суб'єктів, які перебувають у стані безперервної конкуренції за доступ до різноманітних ресурсних баз.

Стратегічна значущість конкурентоспроможності обґрунтовується її прямою кореляцією з довгостроковою економічною експансією. Держава ідентифікується як конкурентоспроможна за умови раціонального адміністрування власним матеріальним і людським капіталом, що має наслідком нарощування обсягів виробництва та покращення соціальних стандартів населення.

Узагальнюючи, конкурентоспроможність трактується як потенціал системи щодо досягнення високої якості життя та максимізації рівня зайнятості.

Дефініція «конкурентоспроможність» є однією з найбільш уживаних у сучасному науково-економічному дискурсі. Її комплексність здебільшого розкривається через інструментарій компаративного аналізу держав,

економічних галузей чи корпоративних структур. Академічна література фіксує низку ключових детермінант, які зумовлюють превалювання рівня конкурентоспроможності однієї країни над іншими.

У макроекономічному вимірі зазначена категорія ідентифікується як здатність держави формувати та підтримувати таке інституційне й економічне середовище, яке, порівняно з країнами-конкурентами, каталізує процеси прискореного створення доданої вартості.

Згідно з підходом Scott B. R., цей концепт розглядається як спроможність націй продукувати, дистрибувати та реалізовувати товари і послуги на світовому ринку з одночасним отриманням прибутку, що конвертується у підвищення життєвих стандартів [6]. Загалом поняття конкурентоспроможності характеризується багаторівневою семантикою. У контексті національного розвитку вона слугує метрикою для зіставлення досягнутих індикаторів та оцінки потенціалу зростання в перспективі. Концептуалізація міжнародної конкурентоспроможності пройшла шлях еволюції від її ідентифікації як «небезпечної одержимості» (за Р. Krugman) до визначення як «продуктивності нації, що вимірюється здатністю забезпечувати високі стандарти життя» (відповідно до методології Всесвітнього економічного форуму — WEF) [10].

Розвиваючи попередні теоретичні напрацювання, М. Porter запропонував парадигму «конкурентної переваги», у якій акцентовано увагу на фундаментальній ролі продуктивності макроекономічної системи. Внаслідок цього дефініція набула оновленого змісту, згідно з яким єдиним релевантним критерієм вимірювання конкурентоспроможності на національному рівні визнається макроекономічна продуктивність.

Європейський звіт про конкурентоспроможність формулює це поняття через призму того, що економічна система є конкурентоздатною, якщо вона гарантує населенню високі життєві стандарти та стабільний рівень зайнятості; при цьому рівень економічної активності не повинен генерувати зовнішніх дисбалансів, здатних поставити під загрозу добробут майбутніх поколінь [7].

Зі свого боку, К. Aiginger запропонував лаконічне трактування, згідно з яким розглядає конкурентоспроможність як процес продукування добробуту [8]. За версією Всесвітнього економічного форуму, це комплекс інституціональних структур, політичних рішень та інших факторів, що визначають показники продуктивності країни, які, своєю чергою, детермінують сталий рівень процвітання економічної системи [9].

У наукових працях конкурентоспроможність інтерпретується як багатоаспектна, релятивна та теоретично обґрунтована концепція, безпосередньо пов'язана з ринковими механізмами. У межах представленого аналізу дане явище досліджується на ієрархічних рівнях: наднаціональному, національному, регіональному, локальному, промислового, галузевому, а також на мікрорівні окремих компаній чи господарств. Ця сукупність формує об'єкти конкурентоспроможності. Традиційно термінологія застосовується щодо економічних суб'єктів-лідерів, здатних успішно витримувати ринковий тиск. Однак, враховуючи одночасне функціонування на ринку агентів із високою, середньою та низькою конкурентоспроможністю, категорію доцільніше визначати як сукупність характеристик певного суб'єкта відносно порівнюваних еталонних об'єктів. Крім того, наголошено на неоднозначності цього терміна, який часто не виправдано ототожнюється з такими дефініціями, як продуктивність, інноваційна активність або ринкова частка.

Аналіз спеціалізованої літератури дозволяє виокремити множинність концепцій і теорій конкурентоспроможності. Їхній спектр варіюється від макроекономічних підходів, що фокусуються на конкурентоспроможності держав, до мікроекономічних досліджень, орієнтованих на позиції окремих фірм.

Доведено, що класична парадигма тяжіє до вивчення конкурентоспроможності на макрорівнях (глобальному, державному, регіональному), тоді як неокласичний напрям концентрується виключно на мікроекономічному вимірі. Історично першою спробою наукового обґрунтування причин вільної участі країн у міжнародній торгівлі стала теорія

абсолютних переваг А. Smith, розроблена у 1776 році. Сучасна наука також оперує значною кількістю концепцій, серед яких виділяються погляди Р. Krugman (Нова теорія економічної географії) та М. Porter (теорія менеджменту).

Встановлено, що макроекономічні моделі конкурентоспроможності здебільшого посиляються на систему міжнародної торгівлі та порівняльні переваги націй у виробництві експортноорієнтованих товарів. Окремі кластер становлять теорії, які досліджують прямий взаємозв'язок між рівнем конкурентоспроможності та типами ринкових структур (досконалою конкуренцією, олігополією, монополією). Це класичні підходи, у яких ринкова боротьба виступає індикатором конкурентного статусу гравців. Додатково існують концептуальні теорії, що аргументують необхідність втручання держави у функціонування ринку. Більшість теоретичних шкіл сходиться на тому, що конкурентоспроможність будь-якої держави, регіону чи компанії детермінується їхньою продуктивністю, яка паралельно розглядається і як базова рушійна сила, і як синонім конкурентоспроможності.

Значний концептуальний внесок зроблено J. Schumpeter у його теоріях підприємця та інновацій, згідно з якими виключно здатність до створення інновацій та підприємницька активність власника формують конкурентні переваги фірми. Вагому роль у розвитку методології відіграла теорія ігор J. V. Neumann та O. Morgenstern, яка розглядає ринкову конкуренцію як ігрову взаємодію. Відповідно до цього підходу, раціональна поведінка з позиції всієї сукупності гравців передбачає співпрацю, тоді як для індивідуального суб'єкта бути раціональним означає утримуватися від кооперації.

Узагальнення розвитку теоретичних парадигм (табл. 1.1) свідчить, що найбільш впливовими є: концепція «невидимої руки» А. Smith, теорія порівняльних переваг D. Ricardo, інноваційно-підприємницька доктрина J. Schumpeter, теорія конкурентоспроможності М. Porter та критичний підхід Р. Krugman. Перші дві пояснюють архітектуру міжнародної торгівлі на основі абсолютних та порівняльних переваг. Концепція J. Schumpeter визначає

інноваційну діяльність як ключову детермінанту. Зі свого боку, Р. Krugman довів критичну вагу продуктивності для формування національних переваг і підвищення рівня життя, водночас засудивши саму дискусію про міждержавне конкурентне протистояння. У доробку М. Porter особливої актуальності набула чотирифакторна модель конкурентних переваг націй («діамантова модель»), яка активно застосовується дослідниками.

Таблиця 1.1 - Еволюція теоретичних підходів до конкурентоспроможності

Підхід	Ключова ідея	Значення для аналізу ЄС
Класична теорія торгівлі	Абсолютні та порівняльні переваги пояснюють спеціалізацію країн у міжнародному обміні.	Дозволяє оцінити роль структури експорту та участі ЄС у глобальній торгівлі.
Підхід J. Schumpeter	Інновації та підприємництво є джерелом довгострокової переваги.	Пояснює значення R&D, стартапів, патентування та технологічних кластерів.
Модель Porter М.	Конкурентні переваги націй формуються через факторні умови, попит, споріднені галузі та стратегію фірм.	Дає змогу пов'язати промислову політику, єдиний ринок і бізнес-середовище.
Критика Р. Krugman	Для країн продуктивність важливіша за «перемогу» в торговому суперництві.	Підкреслює необхідність аналізу продуктивності, а не лише зовнішньоторгового балансу.
Сучасний інституційно-інноваційний підхід	Конкурентоспроможність залежить від знань, інституцій, енергії, цифрових технологій і безпеки.	Відповідає сучасній логіці Competitiveness Compass та промислової політики ЄС.

Проаналізовано, що на сучасному етапі конкурентоспроможність визначається не стільки витратами на робочу силу, скільки акумульованими знаннями та навичками людського капіталу. Крім того, фокус на галузевій або промисловій конкурентоспроможності набуває стратегічної важливості в ситуаціях, коли продуктивні компанії втрачають ринкові позиції через глобальну асиметрію нормативного регулювання чи масштабне субсидування іноземних конкурентів. За таких сценаріїв стимулювання подальшого

зростання продуктивності безальтернативно потребуватиме вирівнювання конкурентних умов.

За експертними оцінками, ключовими детермінантами конкурентоспроможності визнаються: обсяги капіталовкладень, рівень розподілу праці та торгівлі, інвестиційна діяльність, якість освітніх систем, фінансування людського капіталу, масштаби досліджень і розробок (НДДКР), а також наявність стимулів для генерації інновацій.

Методологія аналізу конкурентоспроможності охоплює комплекс факторів, що дає змогу досліджувати зазначену економічну категорію крізь призму системного аналізу (рис. 1.1).

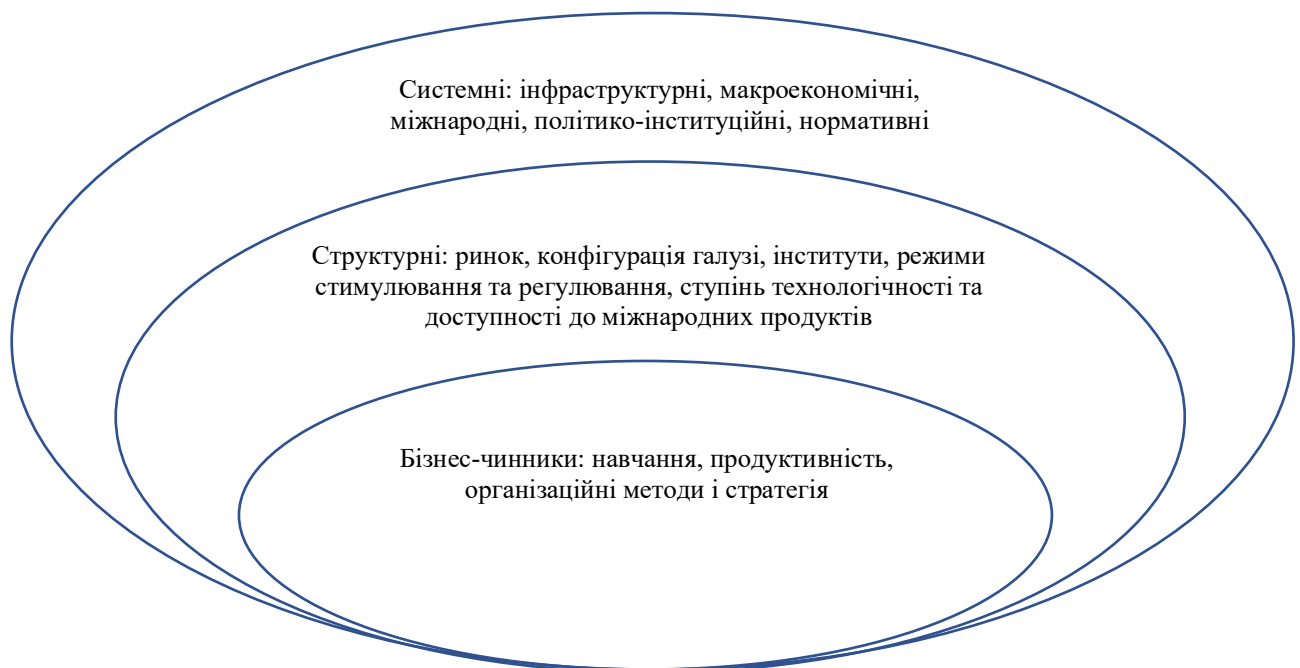


Рисунок 1.1 – Система детермінант міжнародної конкурентоспроможності

[11]

Доцільно здійснити більш детальну характеристику кожної групи чинників впливу на конкурентоспроможність.

Встановлено, що системні чинники є об'єктивними і практично не піддаються прямому контролю. Вони формують екзогенні умови, які слугують

базовими параметрами під час прийняття управлінських рішень. Ця категорія включає такі види:

- інфраструктурні елементи (доступність, вартість і якість енергетичних ресурсів, транспортні потужності, телекомунікаційні мережі, базова сировина та технологічні сервіси);
- макроекономічні умови (динаміка валютних курсів, рівень податкового навантаження, темпи зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), пропозиція на ринку кредитування, відсоткові ставки, а також політика в сфері оплати праці);
- політико-інституційне середовище (податкова та митно-тарифна політика, механізми державного страхування технологічних ризиків, динаміка купівельної спроможності);
- соціальна сфера (системи професійного навчання, освітня політика, механізми підготовки кадрів, а також система соціального та трудового забезпечення);
- нормативно-правове регулювання (політика захисту прав промислової власності, збереження навколишнього середовища, антимонопольна політика та захист прав споживачів);
- міжнародна кон'юнктура (глобальні торговельні тренди, транснаціональні потоки капіталу, венчурні інвестиції та технологічний трансфер, характер взаємодії з багатосторонніми організаціями).

Доведено, що структурні чинники перебувають у зоні часткового контролю суб'єктів. Окрім ринкових характеристик попиту та пропозиції, до цієї групи відносять вплив неринкових інституцій, які формують систему стимулів і регулювання, географічне розміщення, рівень технологічної складності, тарифну динаміку, ефективність маркетингових систем та бар'єри доступу до міжнародних ринків.

Визначено, що бізнес-фактори є чинниками, які піддаються істотному управлінському контролю. До них належать сукупний масив знань, рівень ефективності менеджменту та якість людських ресурсів.

Підсумовуючи, еволюція теоретичних підходів до вивчення конкурентоспроможності засвідчує концептуальний перехід від аналізу вузьких цінових і торговельних переваг до комплексної оцінки продуктивності, інноваційної активності, якості інституційного середовища, рівня цифровізації, розвитку людського капіталу та стійкості економічної системи в цілому.

1.2 Система факторів і методика оцінювання конкурентоспроможності економік

Для оцінювання конкурентоспроможності економік країн ЄС доцільно використовувати не один інтегральний показник, а систему індикаторів, що відображає різні рівні формування конкурентних переваг. На макрорівні ключовими є зростання ВВП, продуктивність праці, інвестиції, зайнятість, інфляція та зовнішньоторговельний баланс. На мезорівні важливими стають промислова структура, стан енергетичного ринку, рівень цифровізації галузей і розвиток інноваційних кластерів. На мікрорівні конкурентоспроможність проявляється через ефективність бізнесу, здатність підприємств впроваджувати технології та виходити на зовнішні ринки.

У дослідженні фактори конкурентоспроможності згруповано у сім блоків: продуктивність та макроекономічна динаміка; інновації і R&D; цифрова трансформація; якість інституцій та регуляторного середовища; енергетична й кліматична стійкість; людський капітал; економічна безпека та диверсифікація залежностей.

Узагальнюючи вищенаведені трактування, ключові детермінанти конкурентоспроможності, можна представити у вигляді єдиної моделі, де будуть враховуватися: інвестиції, економічна свобода, корупція, глобальні

знання, культура, ефективність бізнесу, інновації та цифрова економіка, а також стійкість, представлені на рисунку 1.2.



Рисунок 1.2 – Модель міжнародної та національної конкурентоспроможності

Розглянемо детальніше усі складові даної моделі.

Інвестиції. Капіталовкладення виступають фундаментальним драйвером макроекономічної динаміки, гарантуючи безперервність функціонування, модернізацію та структурну еволюцію національного господарства. У науковому дискурсі інвестування розглядається як ключова детермінанта формування конкурентних переваг на глобальному рівні, що концептуально трактується як цілеспрямоване розміщення активів задля генерування майбутніх економічних вигод. Особливої гостроти питання залучення інвестиційного капіталу набуває для держав, що розвиваються. Для них ці фінансові потоки є критично необхідною передумовою стимулювання індустріальних процесів, галузевої диверсифікації та нарощування експортного потенціалу. Відповідно, інтенсифікація економічного розвитку дозволяє країнам зміцнювати власні ринкові позиції шляхом акумуляції

додаткового капіталу та забезпечення загального підвищення соціально-економічних стандартів життя населення.

Незважаючи на існування різноманітних форм розподілу капіталу, особливу роль у посиленні як внутрішньої, так і зовнішньої конкурентоспроможності відіграють прямі інвестиції. Їхній каталізуючий ефект реалізується через кілька базових механізмів: по-перше, такі надходження слугують дієвим комплементарним елементом до державних джерел фінансування, формуючи необхідну капітальну базу для масштабування макроекономічних процесів; по-друге, пряме інвестування супроводжується трансфером критично важливих нефінансових ресурсів, до яких належать інноваційні технології, передові ноу-хау та висококваліфікований людський капітал у різних секторах економіки.

Економічна свобода. У науковому дискурсі концепт економічної свободи розглядається як базова передумова суспільного розвитку. Ще в межах класичної парадигми А. Smith постулював, що свобода є фундаментальним та іманентним правом, незалежним від конкретного індивіда чи явища. Аналогічної позиції дотримуються фахівці The Heritage Foundation, які наголошують на невідчужуваному праві кожної особистості вільно розпоряджатися власною працею та приватними активами. Забезпечення високого рівня економічної свободи виступає потужним каталізатором перманентних трансформацій, гарантуючи примноження суспільного добробуту значно ефективніше та стабільніше, ніж будь-які механізми державного інтервенціонізму, що зводяться виключно до директивного перерозподілу капіталу. Як свідчить емпіричний досвід, країни, які імплементували принципи вільного ринку, демонструють стрімке зростання макроекономічної продуктивності, активізацію інноваційної діяльності та стійку економічну динаміку.

Для квантифікації цього феномену дослідниками The Heritage Foundation було розроблено Індекс економічної свободи, що дозволяє простежити пряму кореляцію між лібералізацією ринку та комплексом соціально-економічних

індикаторів. Методологія індексу ґрунтується на оцінюванні дванадцяти ключових параметрів (стовпів) за стобальною шкалою, що дає змогу визначити загальний рівень економічної свободи держави та класифікувати її за відповідною категорією [12].

Спираючись на результати аналітичного вимірювання 2025 року, можна констатувати наявність тісного взаємозв'язку між цінностями економічної свободи та такими критично важливими показниками, як суспільна безпека, макроекономічна стабільність, рівень ВВП на душу населення, індекс людського розвитку, ефективність демократичних інститутів та подолання бідності [12]. Отже, рівень економічної свободи є невід'ємною детермінантою забезпечення високої міжнародної конкурентоспроможності національного господарства.

Корупція. Корупційна складова розглядається як одна з найбільш укорінених проблем державного функціонування, що безпосередньо девальвує рівень інституційної довіри як всередині країни, так і на міжнародній арені. Жодна юрисдикція світу не є абсолютно захищеною від цього деструктивного явища. З макроекономічної точки зору, корупційні практики трактуються як специфічний негативний патерн діяльності владних структур, що неминуче призводить до стагнації міжнародної конкурентоспроможності держави. Своєю чергою, втрата конкурентних позицій прямо корелює зі зниженням якості життя населення, погіршенням динаміки на ринку праці, деформацією торговельного балансу та загальним падінням економічної резильєнтності.

Експерти міжнародної неурядової організації Transparency International констатують, що корупційні діяння виступають каталізатором ерозії демократичних інститутів, гальмують розвиток економіки та поглиблюють соціально-економічну нерівність, бідність і навіть екологічні кризи. Для квантифікації цього явища найчастіше використовується Індекс сприйняття корупції (CPI) — найавторитетніший світовий індикатор, який агрегує опитування представників бізнес-середовища та фінансових аналітиків щодо рівня прозорості державного сектору за шкалою від 0 (тотальна

корумпованість) до 100 (абсолютна прозорість) [13]. Отже, корупція виступає потужним інгібітором макроекономічної стабільності та суспільного добробуту, генеруючи невизначеність і фрустрацію на політичному, економічному, соціальному та технологічному рівнях.

Глобальні знання. Водночас в умовах глобалізаційних трансформацій XXI століття, що супроводжуються безпрецедентною інтеграцією національних економік, фундаментальним драйвером сталого розвитку стає продукування та імплементація глобальних знань. У фаховій літературі дефініція «економіка знань» (knowledge economy) концептуально переплітається з поняттям «суспільства знань». Відповідно до методологічного підходу ЮНКТАД, цей феномен інтерпретується як парадигма економічного зростання, де ключовими факторами підвищення продуктивності виступають креативний потенціал індивідів та вільний доступ до інформаційних ресурсів.

З огляду на це, Світовий банк у межах ініціативи «Знання для розвитку» (K4D) акцентує увагу на необхідності синергії глобального та локального інтелектуального капіталу для формування стійких конкурентних переваг підприємств та організацій на ринку [14]. З метою комплексного моніторингу цих процесів було запроваджено Глобальний індекс знань (GKI), який замінив попередній індикатор економіки знань від 2012 року. Новітній індекс розроблено для глибокого оцінювання інтелектуальної складності суспільних процесів та надання емпіричної бази дослідникам для сприяння переходу держав до моделі економіки, що фундаментально спирається на знання та інновації. Глобальний індекс знань (GKI) надає важливі та передбачувані дані, які можуть допомогти країнам і особам, які приймають рішення, зрозуміти та ефективніше реагувати на пов'язані виклики.

Культура. Макроекономічний розвиток детермінується комплексом екзогенних та ендогенних чинників, серед яких національній культурі відводиться роль одного з фундаментальних факторів формування конкурентних переваг та сприятливого бізнес-клімату. Згідно з концептуальним підходом G. Hofstede, культура трактується як колективне

ментальне програмування, що формується в межах певного соціального середовища та дозволяє ідентифікувати специфіку людської природи в контексті суспільних взаємодій [15]. Незважаючи на розробку різноманітних теоретичних конструктів (зокрема, моделей G. Hofstede, Trompenaars, GLOBE), спрямованих на вимірювання кореляції між культурними вимірами та макроекономічною продуктивністю, дослідники (наприклад, M. Herciu) наголошують на відсутності універсальної культурної парадигми, імплементація якої гарантувала б беззаперечний економічний успіх держави [16]. Менше з тим, методологія G. Hofstede залишається домінуючою у крос-культурних ділових дослідженнях, підтверджуючи глибокий вплив культурних детермінант на політичний, економічний та соціальний ландшафт країни [17]. Ефективна стратегія національної конкурентоспроможності передбачає свідоме виховання та капіталізацію культурних особливостей. Це виражається у здатності держави максимізувати власні переваги, а також залучати, підтримувати та мотивувати мультикультурний людський капітал задля генерування стійкого економічного ефекту.

Діяльність компанії або ефективність бізнесу. У контексті міжнародної конкурентоспроможності критичне значення має результативність функціонування окремих суб'єктів господарювання, що візуалізує тісний взаємозв'язок між мікро- та макроекономічним рівнями. Оцінювання корпоративної ефективності здійснюється за допомогою розгалуженої системи фінансових індикаторів, серед яких: чистий прибуток, рентабельність власного капіталу (ROE) та інвестицій (ROI), показники ліквідності, маржинальність, динаміка доходів та вартість акцій. Важливо зауважити, що релевантність конкретних метрик суттєво диференціюється залежно від галузевої приналежності підприємства: для виробничого сектору пріоритетними є показники оборотності активів та запасів, тоді як для фінансових установ ключовий фокус зміщується на моніторинг грошових потоків та операційних доходів. Окрім того, об'єктивна оцінка результативності вимагає здійснення

компаративного аналізу (бенчмаркінгу) позицій компанії відносно її прямих конкурентів у відповідному ринковому сегменті.

Інновації та цифрова економіка. В умовах посилення глобальної економічної невизначеності та тенденції до уповільнення темпів зростання світового ВВП, ключовими драйверами трансформації господарства виступають стрімка цифровізація та безперервний інноваційний розвиток. Розгортання цифрової економіки та імплементація новітніх технологій пропонують ефективний інструментарій для розв'язання актуальних глобальних проблем. Для квантифікації та комплексного моніторингу інноваційного потенціалу держав провідним аналітичним індикатором визнано Глобальний індекс інновацій (GII). Цей методологічний інструмент забезпечує щорічне рейтингування близько 132 національних економік, дозволяючи ідентифікувати країни-лідери за рівнем інноваційної активності та формувати емпіричну базу для оптимізації макроекономічного управління. ТОП-10 найбільш інноваційних країн протягом 2019-2021 представлено на рисунку 1.3.

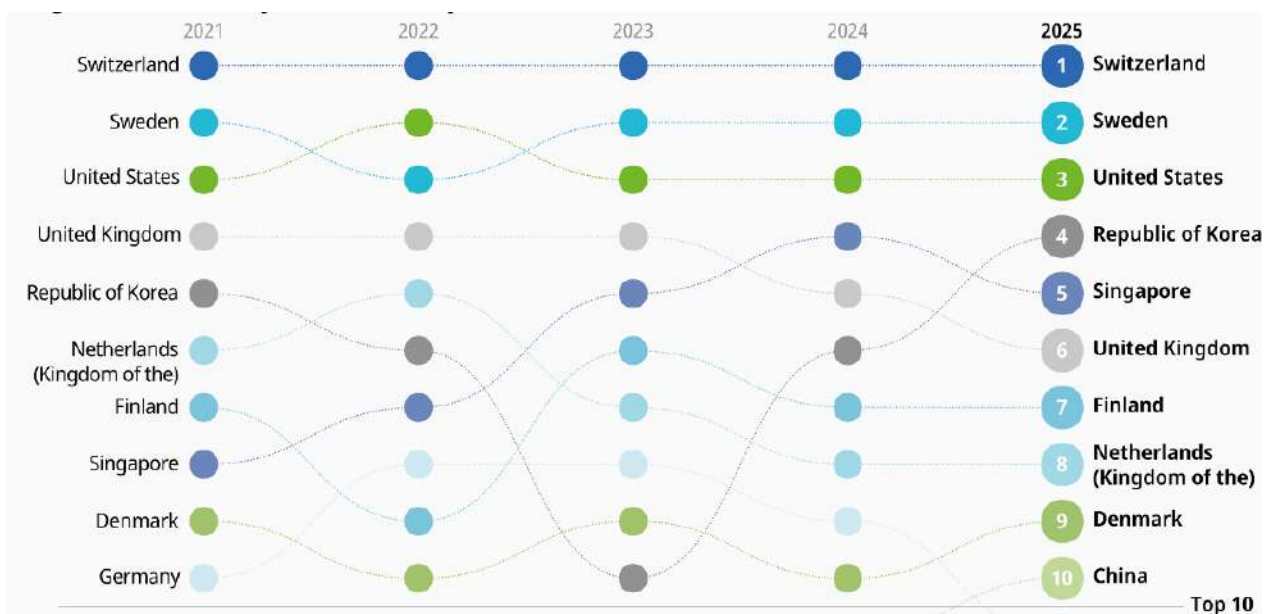


Рисунок 1.3 – Топ-10 найбільш інноваційних країн за ГІІ за 2021-2025 рр. [18]

На сучасному етапі еволюції глобальних господарських систем інноваційна активність трансформувалася в універсальний інструмент, що детермінує ефективність не лише спеціалізованих високотехнологічних галузей, а й абсолютно всіх секторів економіки. В умовах посилення ваги технологічних зрушень у міжнародному середовищі, Глобальний індекс інновацій (GII) виступатиме фундаментальним орієнтиром для розробки релевантних державних політик та корпоративних стратегій. Саме імплементація новітніх технологій слугує базисом для реалізації цілей сталого розвитку, оскільки технологічний прогрес формує як мікроекономічну продуктивність, так і макроекономічну резильєнтність держав перед викликами майбутнього.

Своєю чергою, цифрова революція радикально переформатувала архітектуру соціоекономічних відносин, згенерувавши паралельно з новими можливостями й безпрецедентні виклики. У науковому дискурсі (зокрема, згідно з підходом Р. Бухта та Р. Гікса) цифрова економіка концептуалізується як специфічний сегмент макроекономічного виробництва, що базується переважно на використанні цифрових технологій та комерціалізації відповідних нематеріальних благ і послуг [19]. Відповідно до методології ЮНКТАД, ця категорія охоплює такі передові тренди, як обробка великих масивів даних, електронна комерція, штучний інтелект, технології розподіленого реєстру (блокчейн) та мережі 5G. З огляду на це, феномен цифрової економіки можна обґрунтовано інтерпретувати як синонім цифрової конкурентоспроможності.

Для квантифікації цього явища застосовується Рейтинг світової цифрової конкурентоспроможності IMD, який здійснює емпіричний моніторинг ефективності країн у площині адаптації цифрових інновацій, що трансформують інститути державного управління та бізнес-моделі. Методологічна база цього рейтингу спирається на три макрофактори: знання, технологічну інфраструктуру та готовність до майбутнього, які далі

деталізуються через 9 субіндикаторів та 52 критерії (включно з 19 унікальними метриками, специфічними виключно для оцінки цифрового розвитку).

Стійкість. Поряд із цифровізацією, безумовним імперативом сучасного розвитку виступає парадигма стійкості, спрямована на максимізацію суспільного добробуту з урахуванням потреб прийдешніх поколінь. Сталий розвиток передбачає здатність суспільства довгостроково вирішувати проблеми якості життя шляхом синергії соціальних, економічних, екологічних та технологічних складових на всіх управлінських рівнях. Програма розвитку ООН (ПРООН) трактує цей концепт як глобальну ініціативу, покликану до 2030 року ерадикувати бідність, захистити екосистеми та забезпечити загальне процвітання. Натомість Міжнародний інститут сталого розвитку наголошує на необхідності дотримання балансу між антропогенним навантаженням та асиміляційним потенціалом біосфери, який обмежується наявним рівнем технологій та соціальної організації.

Міжнародна консалтингова інституція Sol Ability визначає стійкість як здатність економічної системи акумулювати доходи без деградації ресурсного потенціалу, необхідного для генерування суспільного багатства в майбутньому. Згодом ця ж організація уточнила, що стійкість полягає у прийнятті управлінських рішень на основі глибокого та багатовимірного аналізу інформації. Для комплексного вимірювання цих аспектів було розроблено Глобальний індекс сталої конкурентоспроможності (GSCI), який агрегує 131 індикатор від провідних міжнародних установ (таких як Світовий банк та МВФ). Цей індекс визнається найбільш репрезентативним критерієм довгострокової конкурентоспроможності та структурується за п'ятьма базовими субіндексами: природним, інтелектуальним та соціальним капіталом, а також ресурсоефективністю та якістю інституційного управління.

Таким чином, комплексний аналіз теоретико-методологічних засад формування міжнародної конкурентоспроможності засвідчив еволюцію цього концепту від вузького розуміння абсолютних та порівняльних переваг у міжнародній торгівлі до глибокої багатовимірної макроекономічної категорії.

Доведено, що на сучасному етапі конкурентоспроможність не визначається виключно обсягами експорту чи ціновими факторами, а відображає здатність національної економіки раціонально управляти своїми ресурсами для забезпечення високої продуктивності, створення інновацій та підтримання високих стандартів життя населення. Дослідження підтвердило, що формування конкурентних позицій відбувається під впливом розгалуженої системи детермінант, яка охоплює макро-, мезо- та мікрорівні і структурується на системні, структурні та бізнес-чинники, що вимагає від держави та підприємств постійного моніторингу середовища та гнучкої адаптації до глобальних змін.

Узагальнення досліджених наукових підходів дозволило сформувати єдину комплексну модель оцінки конкурентоспроможності, яка інтегрує такі фундаментальні рушії, як інвестиції, економічна свобода, ефективність інституцій через подолання корупції, а також соціокультурний та інтелектуальний капітал. Водночас визначено, що в умовах посилення глобальної економічної невизначеності ХХІ століття абсолютними імперативами та драйверами довгострокового збереження лідерства на світових ринках стали безперервний інноваційний розвиток, стрімка цифрова трансформація та дотримання парадигми сталого розвитку. Саме імплементація новітніх цифрових технологій та перехід до інноваційно-орієнтованої економіки знань виступають базисом для макроекономічної резильєнтності держав і максимізації суспільного добробуту з урахуванням екологічних потреб майбутніх поколінь, що формує надійне підґрунтя для подальшого аналізу цих процесів у наступних розділах роботи.

2 АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІК КРАЇН ЄС

2.1 Аналіз макроекономічних та інституційних складових конкурентоспроможності ЄС

Формування економічної конкурентоспроможності традиційно виступає стратегічним пріоритетом політики Європейського Союзу (ЄС). У межах цього вектору інтенсифіковано транзит до кліматичної нейтральності та цифрового домінування. Трансформація соціоекономічних та промислових систем потребує залучення новітніх технологій, інвестиційного капіталу та інноваційних рішень. Основною метою визначено забезпечення конкурентних переваг об'єднання з одночасним стимулюванням економічного розвитку, мінімізацією рівня бідності та соціальної нерівності. Зазначений процес базується на переході від лінійного виробництва до циркулярної економіки, що охоплює товари, послуги, ринки та бізнес-моделі.

Визначено два фундаментальні пріоритети Європейської Комісії, критично важливі для конкурентоспроможності об'єднання: Європейський зелений курс (European Green Deal) та концепція «Європа, придатна для цифрової ери».

Метою Європейського зеленого курсу є розбудова ресурсоефективної та конкурентоздатної економічної моделі. Відповідно до цієї ініціативи затверджено кліматичне законодавство та комплекс заходів, що адаптують кліматичну, енергетичну, транспортну та податкову політику ЄС до завдань екологічного транзиту. Ключовим індикатором є скорочення обсягів чистих викидів парникових газів щонайменше на 55% до 2030 року (базовий рік для порівняння — 1990).

Встановлено, що цифрова трансформація Європейського Союзу ґрунтується на таких концептуальних документах:

- Цифрова стратегія (2020 рік), орієнтована на формування справедливої та конкурентної цифрової економіки;
- «Цифровий компас до 2030 року» (2021 рік), спрямований на створення людиноцентричного, стійкого та процвітаючого цифрового майбутнього для громадян і суб'єктів господарювання;
- Програма «Шлях до цифрового десятиліття» (2021 рік), розроблена для подолання розривів у цифрових можливостях із фокусом на розвитку навичок, інфраструктури, бізнесу та системи державних послуг в електронному форматі.

Нова промислова стратегія для Європи запроваджує механізми прискорення екологічного та цифрового переходу. Документ також визначає систему моніторингу базових параметрів економічної конкурентоспроможності, що включає:

- рівень інтеграції внутрішнього ринку;
- динаміку продуктивності праці;
- показники міжнародної конкурентоспроможності;
- обсяги державних і приватних капіталовкладень, зокрема інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР).

Економічна система ЄС функціонує як інтегрована економіка країн-учасниць. Вона позиціонується як друга економіка світу за номінальним обсягом після Сполучених Штатів та третя за показником паритету купівельної спроможності (ПКС) після КНР і США. За прогнозами на 2025 рік, сукупний номінальний валовий внутрішній продукт (ВВП) Європейського Союзу перевищить 20 трлн доларів США. Економічними лідерами об'єднання залишаються Німеччина, Франція та Італія, серед яких Німеччина генерує найвищу частку ВВП [20].

Європейська соціальна модель відрізняється високою часткою державних асигнувань на соціальні потреби. За статистичними даними бази Eurostat, у 2024 році питома вага витрат на систему соціального захисту в державах ЄС досягла рівня 27,3% від ВВП [21].

Для підвищення макроекономічної ефективності Європи розроблено план із п'яти базових компонентів:

- стимулювання інвестиційної активності європейського корпоративного сектору;
- досягнення енергетичної незалежності та зниження вартості енергоресурсів;
- подолання дефіциту кваліфікованих кадрів і фахових навичок;
- активізація цифрових інновацій;
- максимізація торговельного потенціалу.

Доведено, що драйверами конкурентоспроможності, економічного зростання та процвітання є економічна відкритість, інноваційна діяльність, удосконалення компетенцій, а також базові свободи переміщення товарів, послуг, трудових ресурсів і капіталу.

Проблема гальмування економічної динаміки у Європі фіксується від початку поточного століття. Незважаючи на імплементацію низки стратегій економічного прискорення, макроекономічна стагнація набула ознак стійкого тренду.

Зафіксовано суттєве збільшення розриву в показниках ВВП між Європейським Союзом і США. Ця дивергенція переважно зумовлена значним падінням темпів зростання продуктивності праці в європейських країнах, що безпосередньо призвело до стагнації стандартів життя домогосподарств.

Протягом тривалого часу зниження темпів зростання не ідентифікувалося як критична загроза. Експортоорієнтовані компанії ЄС успішно збільшували частку ринку в регіонах із високою динамікою розвитку, зокрема в країнах Азії. Зростання рівня залученості жінок до ринку праці додатково стимулювало економічні показники. Після рецесії 2008–2012 років рівень безробіття демонстрував стабільну тенденцію до зниження, що сприяло мінімізації соціальної нерівності та збереженню моделі суспільного добробуту.

Економіка ЄС отримувала дивіденди від сприятливої кон'юнктури на глобальних ринках. Зростання світової торгівлі відбувалося в межах багатосторонніх правових норм. Гарантії безпеки, надані країнам ЄС з боку Сполучених Штатів, дозволили перерозподілити європейські оборонні бюджети на фінансування інших соціально-економічних пріоритетів. В умовах стабільної геополітичної ситуації європейські країни не розглядали зростаючу залежність від зовнішніх партнерів як фактор ризику, що призвело до формування структурних вразливостей.

Досліджено трансформацію попередньої парадигми глобалізації. Період експоненціального розширення міжнародної торгівлі завершується, що супроводжується посиленням зовнішньої конкуренції для підприємств ЄС та обмеженням їх доступу до міжнародних ринків. Одночасно європейська економіка втратила доступ до ресурсів свого ключового постачальника енергоносіїв — Російської Федерації. У контексті деградації геополітичної стабільності ресурсна залежність ЄС стала критичним фактором макроекономічної вразливості.

Встановлено наявність стрімкого прискорення технологічних змін. Економіка Європи об'єктивно не змогла повною мірою капіталізувати можливості цифрової революції, зумовленої розвитком Інтернету, та пов'язаного з нею приросту продуктивності. Розрив у продуктивності між Європейським Союзом і Сполученими Штатами формується переважно за рахунок технологічного сектора. Позиції ЄС у сфері новітніх технологій, які виступають драйверами майбутнього економічного зростання, залишаються слабкими: до переліку 50 найбільших технологічних корпорацій світу входять лише чотири європейські компанії.

Згідно з аналітикою Європейської комісії, ЄС переходить у фазу, коли економічна динаміка більше не підтримуватиметься демографічними факторами, що актуалізує роль продуктивності праці як безальтернативного рушія економічного розвитку. За прогнозами, до 2040 року чисельність робочої сили зменшуватиметься приблизно на 2 мільйони осіб щорічно. Для

стимулювання економічного розширення ЄС доведеться інтенсифікувати продуктивність. За умови збереження середніх темпів зростання продуктивності на рівні 2015 року, ВВП ЄС залишатиметься незмінним до 2050 року, що унеможливить фінансування нових інвестиційних потреб, які вимагають вищих темпів економічного зростання [22].

Виконання цілей з цифровізації, декарбонізації та зміцнення оборонного потенціалу вимагає збільшення частки інвестицій в Європі орієнтовно на 5 процентних пунктів ВВП, що відповідає показникам 1960–1970-х років. Зазначений масштаб фінансування є безпрецедентним; для порівняння, додаткові інвестиційні вливання в межах плану Маршалла (1948–1951 роки) дорівнювали близько 1–2% ВВП на рік [22].

Відсутність прогресу в підвищенні рівня продуктивності змусить європейські інституції до жорсткого компромісу. За таких умов ЄС втратить здатність одночасно претендувати на технологічне лідерство, глобальну першість у кліматичній політиці та статус незалежного геополітичного гравця. Можливості фінансування чинної соціальної моделі будуть обмежені, що вимагатиме масштабного перегляду задекларованих амбіцій.

Процвітання, соціальна справедливість, мир, свобода і демократія у стабільному середовищі визначені як фундаментальні цінності Європи. Інституційна мета ЄС полягає в гарантуванні цих базових прав для громадян. Нездатність забезпечити їхню реалізацію — або необхідність протиставляти одні права іншим — означатиме втрату базового сенсу існування Європейського Союзу.

Стратегічним рішенням для подолання окреслених викликів є прискорення зростання та підвищення продуктивності за умови збереження принципів справедливості та соціальної інтеграції. Цей транзит потребує радикального реформування європейської економіки.

ЄС володіє фундаментальними перевагами, серед яких розвинена інфраструктура освіти, системи охорони здоров'я та надійні державні механізми забезпечення загального добробуту. Проте на сучасному етапі

державам-членам не вдається конвертувати зазначений потенціал у формування продуктивних та конкурентоспроможних промислових кластерів на глобальному ринку.

Пріоритетним завданням визначено масштабну переорієнтацію колективних зусиль Європи на нівелювання інноваційного розриву зі Сполученими Штатами та Китайською Народною Республікою, з акцентом на сектор передових технологій.

Досліджено, що європейська економіка функціонує в межах статичної промислової структури. Спостерігається дефіцит нових корпоративних гравців, здатних масштабувати діючі індустрії або створювати нові механізми зростання. Зокрема, в ЄС не зареєстровано жодної корпорації з ринковою капіталізацією понад 100 млрд євро, яка була б заснована з нуля протягом останніх п'ятдесяти років. Водночас усі шість американських компаній, капіталізація яких перевищує 1 трлн євро, були створені саме в цей хронологічний період.

Європейський Союз системно поступається США за показниками корпоративного фінансування науково-дослідної та інноваційної діяльності. Згідно з розрахунками Європейської комісії, у 2021 році витрати компаній ЄС на НДДКР були приблизно на 270 млрд євро меншими порівняно з корпораціями США. Незважаючи на збільшення сукупних витрат на дослідження та розробки до 381,4 млрд євро у 2023 році, інтенсивність НДДКР у ЄС стабілізувалася на рівні близько 2,2% ВВП, що підтверджує збереження інноваційного відставання ЄС від світових технологічних лідерів [23]. Протягом останніх двох десятиліть структуру найбільших європейських інвесторів у НДДКР очолюють представники автомобілебудування. Аналогічна ситуація спостерігалася у США на початку 2000-х років (домінування автомобільного та фармацевтичного секторів), проте наразі лідерські позиції перейшли до технологічних корпорацій.

Встановлено, що проблема не пов'язана з дефіцитом ідей чи дослідницьких амбіцій. Реєструється значна кількість висококваліфікованих

науковців та підприємців, які генерують патенти. Бар'єри виникають на наступному етапі: інноваційний процес блокується через неспроможність перетворити розробки на комерційний продукт. Масштабуванню інноваційних компаній у Європі перешкоджають непослідовні та рестриктивні регуляторні норми.

Ключовим фактором гальмування інноваційного розвитку ЄС є відтік високотехнологічного бізнесу за межі регіону. Відповідно до доповіді М. Драгі щодо конкурентоспроможності ЄС, протягом 2008–2021 років близько 30% європейських «єдинорогів» (стартапів із ринковою оцінкою понад 1 млрд дол. США) перемістили свої штаб-квартири за межі Європи, переважно до Сполучених Штатів. Ця тенденція є індикатором наявності глибоких структурних проблем у фінансуванні масштабування інноваційного бізнесу та нерозвиненості єдиного ринку капіталу в ЄС [24].

В умовах розгортання глобальної революції штучного інтелекту (ШІ) Європа не може дозволити собі залишатися в межах «середніх технологій і галузей» минулого століття. Розблокування інноваційного потенціалу визначено обов'язковою передумовою не лише для завоювання лідерства в нових технологічних нішах, але й для інтеграції ШІ в усі традиційні індустрії.

Центральним елементом оновленого порядку денного є забезпечення громадян кваліфікаційними навичками, необхідними для капіталізації переваг новітніх технологій, що гарантуватиме синергію технологічного розвитку та соціальної інклюзії. Формуючи цілі з усунення інноваційного розриву зі США, ЄС має одночасно прагнути до домінування у сфері неперервної освіти дорослих та створення високоякісних робочих місць.

Процес декарбонізації здатен генерувати економічні можливості для Європи за умови синхронізації амбітних кліматичних цілей із послідовним планом їхньої реалізації. За відсутності належної політичної координації екологічний транзит нестиме ризики для конкурентоспроможності та економічного зростання.

Попри суттєве зниження вартості енергоносіїв після проходження пікових значень, європейський корпоративний сектор продовжує функціонувати в умовах цін на електроенергію, які в 2–3 рази перевищують американські аналоги, тоді як ціни на природний газ є вищими в 4–5 разів. Ця диспропорція зумовлена насамперед дефіцитом власних природних ресурсів у Європі та фундаментальними деформаціями спільного енергетичного ринку. Чинні ринкові механізми, високе податкове навантаження та рентні платежі фінансових посередників підвищують операційні витрати та блокують можливості промисловості та домогосподарств повною мірою отримувати цінові вигоди від впровадження чистої енергії.

Зважаючи на наявні виклики, Європа володіє потужним макроекономічним фундаментом. Інституційна європейська модель базується на синтезі відкритої економіки, високого рівня ринкової конкуренції, надійної законодавчої бази та проактивної політики подолання бідності й перерозподілу суспільного багатства. Завдяки такій конфігурації забезпечується кореляція високого рівня економічної інтеграції та розвитку людського капіталу з низькими показниками соціальної нерівності (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Інституційні та торговельні чинники конкурентоспроможності ЄС [25, 26, 27].

Чинник	Стан у 2025–2026 рр.	Вплив на конкурентоспроможність
Єдиний ринок	Значний масштаб, однак зберігаються регуляторні та адміністративні бар'єри.	Підвищує місткість ринку, але фрагментація обмежує масштабування компаній.
Торговельний баланс	У 2025 р. товарний профіцит ЄС зменшився до 128 млрд євро.	Підтримує зовнішню позицію, але показує чутливість до енергетики і глобального попиту.
Антикорупційна стійкість	Середній показник СРІ в ЄС є неоднорідним; країни Півночі мають найвищі позиції.	Якість інституцій визначає довіру бізнесу й інвестиційні рішення.

Кінець табл. 2.1

Регуляторне середовище	ЄС посилює спрощення через Competitiveness Compass.	Зменшення адміністративного тиску може прискорити інновації та масштабування.
Геоекономічні ризики	Зростає значення торговельних бар'єрів, санкцій, критичної сировини.	Потребує диверсифікації постачань і зовнішньоекономічної координації.

Сформовано єдиний європейський ринок, який охоплює 440 мільйонів споживачів та 23 мільйони компаній, що генерують 17,2% світового ВВП (рис. 2.1). При цьому рівень диференціації доходів є орієнтовно на 10 процентних пунктів нижчим порівняно зі США та Китаєм за низкою оціночних індикаторів (рис. 2.2).

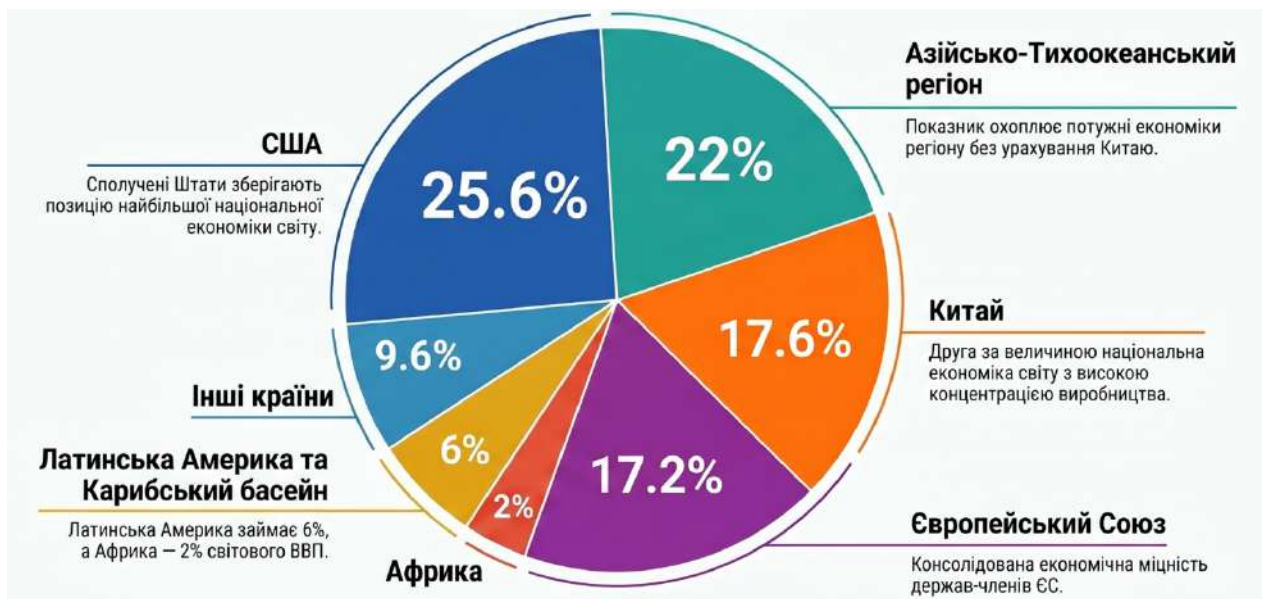


Рисунок 2.1 Глобальна економічна мапа: частки у світовому ВВП, 2025 р. [28]

Встановлено високу результативність підходу ЄС у секторах державного управління, охорони здоров'я, освіти та екологічної безпеки. 3-поміж 10 держав світу з найвищим глобальним рейтингом дотримання верховенства права, 8 країн є членами ЄС. Європа випереджає США та Китай за

індикаторами очікуваної тривалості життя при народженні та мінімізації дитячої смертності. Європейські системи освіти забезпечують високий рівень підготовки: третина дорослого населення регіону має вищу освіту.

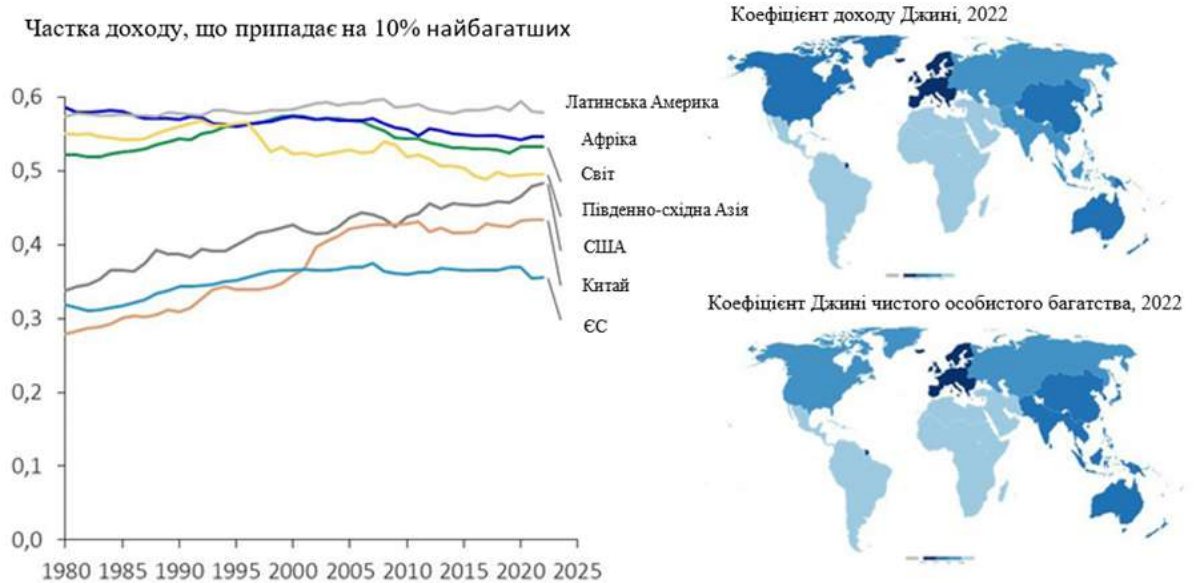


Рисунок 2.2 – Нерівність доходів і заробітної плати в регіонах світу [29]

Європейський Союз утримує світове лідерство у впровадженні стандартів сталого розвитку, формуванні циркулярної економіки та реалізації найамбітніших глобальних кліматичних цілей. Стратегічною перевагою виступає володіння найбільшою у світі виключною економічною зоною, що охоплює 17 млн квадратних кілометрів (у 4 рази більше за площу суходолу ЄС). Виключні економічні зони (ВЕЗ) — це морські акваторії, які згідно з Конвенцією ООН з морського права простягаються до 200 морських миль від узбережжя, де держави мають суверенні права на розробку ресурсів. Використання цього простору створює додатковий базис для посилення конкурентоспроможності, економічної безпеки та стійкості.

Незважаючи на зазначені переваги, фіксується уповільнення економічного зростання в ЄС, що є наслідком стагнації показників продуктивності. Регуляторні амбіції об'єднання (забезпечення високого рівня соціальної інклюзії, вуглецевої нейтральності та геополітичної суб'єктності) перебувають у жорсткій залежності від підтримки стійкої макроекономічної

динаміки. Упродовж останніх двох десятиліть темпи розвитку ЄС стабільно відстають від показників Сполучених Штатів, тоді як економіка Китаю демонструє швидке конвергентне зростання. Дивергенція між ЄС і США за рівнем ВВП (у цінах 2015 року) розширилася з понад 15% у 2002 році до 30% у 2023 році, а розрив за ПКС виник на рівні 12% (рис. 2.3).

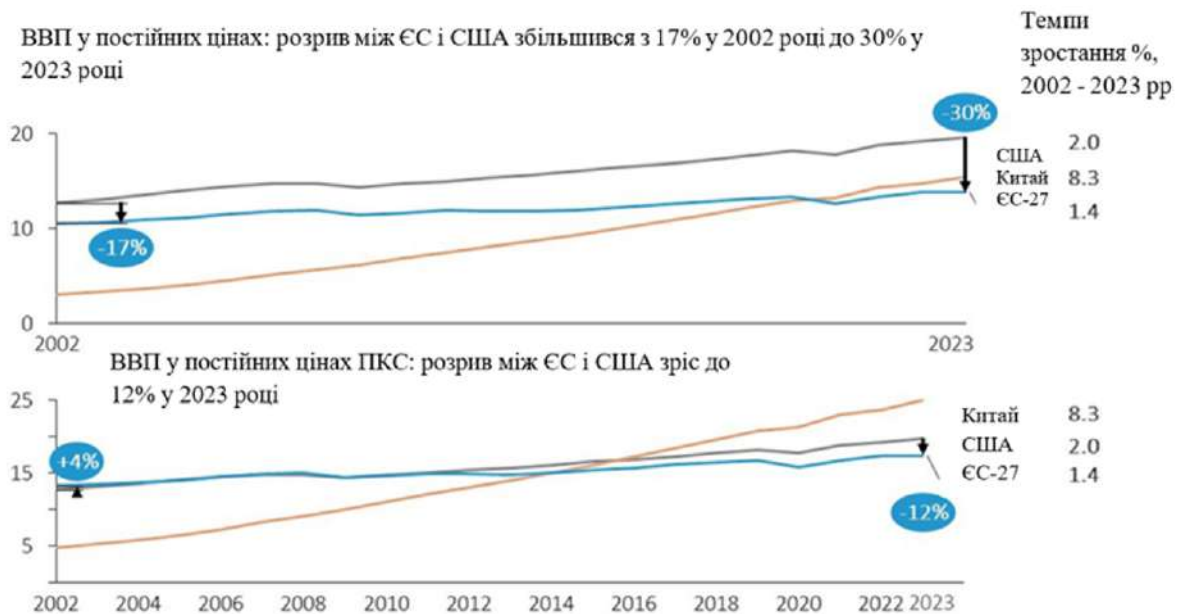


Рисунок 2.3 – Еволюція ВВП [30]

З боку США цей розрив у розрахунку на душу населення частково нівелювався вищими темпами демографічного приросту, проте диспаритет залишається критичним: за показником ПКС він зріс із 31% у 2002 році до 34% на сучасному етапі. Ключовим рушієм цієї розбіжності виступає продуктивність праці. Аналіз свідчить, що майже 70% розриву ВВП на душу населення з США за ПКС пояснюється нижчим рівнем продуктивності в ЄС (рис. 2.4).

Депресивна динаміка продуктивності безпосередньо корелює зі слабким внутрішнім попитом та гальмуванням зростання доходів: з 2000 року реальний наявний дохід на душу населення у США зріс майже вдвічі більше, ніж у державах ЄС.

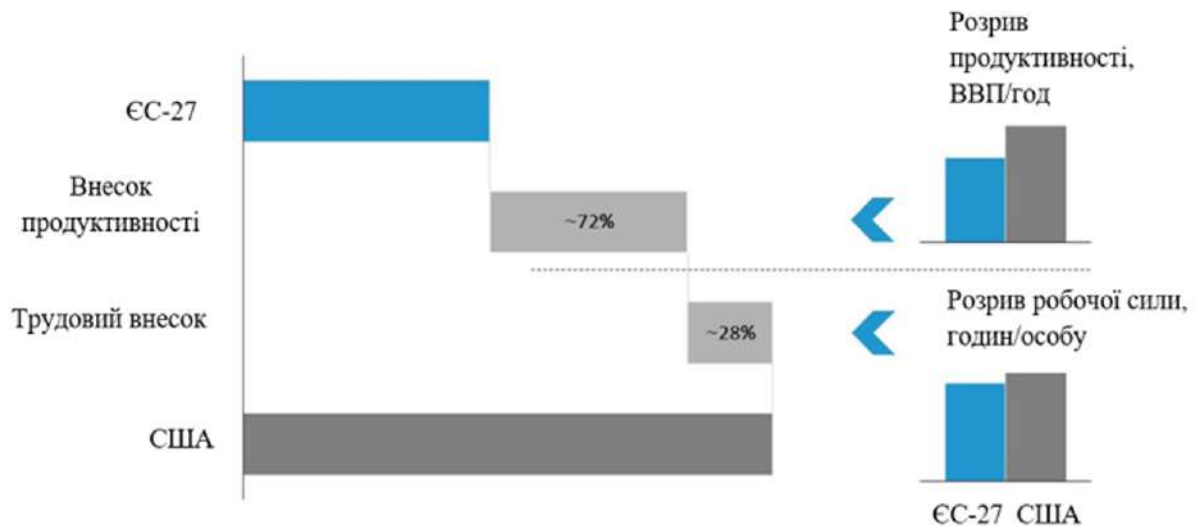


Рисунок 2.4 – Розрив ВВП на душу населення [31]

Проаналізовано вичерпання трьох базових зовнішньоекономічних факторів (у сферах торгівлі, енергетики та оборони), які забезпечували зростання європейської економіки після завершення холодної війни:

- У період 2000–2019 років, попри сповільнення внутрішнього зростання, економіка ЄС отримала значні вигоди від багатосторонньої світової торгівлі: частка міжнародної торгівлі у структурі ВВП ЄС зросла з 30% до 43% (у США — з 25% до 26%). Торговельна відкритість гарантувала безперервний імпорт сировини і передових технологій, стимулюючи експорт промислової продукції на зростаючі ринки Азії. Нині багатосторонній торговельний порядок перебуває у кризі, а ера експоненціального розширення світової торгівлі завершується: згідно з прогнозами МВФ, середньострокове зростання світової торгівлі становитиме 3,2%, що суттєво нижче за середньорічний показник 4,9%, зафіксований у 2000–2019 роках.
- Енергетична архітектура європейської промисловості раніше спиралася на імпорт значних обсягів російського трубопровідного газу (близько 45% від загального імпорту природного газу в ЄС у 2021 році). Втрата цього джерела відносно дешевої енергії призвела до колосальних економічних втрат. ЄС поніс збитки, еквівалентні більш ніж одному року

зростання ВВП, унаслідок необхідності акумуляції фіскальних ресурсів на енергетичні субсидії та розбудову інфраструктури для скрапленого газу.

- Епоха геополітичної стабільності під гегемонією США дозволяла Європі відокремлювати економічну політику від безпекових ризиків, оптимізувати оборонні витрати та спрямовувати «дивіденди миру» на розвиток внутрішньої соціально-економічної інфраструктури. Наразі безпекове середовище деградує через збройну агресію Росії проти України, ескалацію напруги між США та Китаєм, а також зростання нестабільності в Африці (яка є постачальником критичної сировини для світової економіки).

Встановлено, що підвищення конкурентоспроможності ЄС є необхідною умовою для відновлення динаміки продуктивності. Основним вектором стратегії має стати інтенсифікація продуктивності, яка генерує довгострокове макроекономічне зростання і покращення стандартів життя. Зазначений концепт не повинен розглядатися вузько як гра з нульовою сумою для захоплення глобальних ринкових часток чи нарощування профіциту торгового балансу. Також недоцільною є політика протекціонізму стосовно «національних лідерів» (що пригнічує конкуренцію та інновації) або штучна репресія заробітних плат для мінімізації операційних витрат. Сучасна конкурентоспроможність детермінується рівнем знань і кваліфікації робочої сили. Політика стимулювання галузевої конкурентоспроможності є ефективною у випадках, коли продуктивні підприємства опиняються у не вигідному становищі через глобальну асиметрію регуляторного середовища або демпінгове субсидування іноземними конкурентами. Інтегральною складовою оновленої економічної програми має стати параметр безпеки. Безпековий вимір є базовою передумовою стійкого зростання, оскільки геополітичні шоки та розриви торговельних ланцюгів генерують деструктивний вплив на рівень інвестицій.

Європейський Союз зберігає статус світового лідера у сфері чистих технологій, проте втрачає конкурентні переваги на ранніх етапах розвитку через вразливість власної інноваційної екосистеми. Більше 1/5 усіх глобальних екологічно чистих технологій розробляється в ЄС. Близько половини європейських інновацій у цій галузі знаходяться на стадії стартапу, 22% — на етапі масштабування, а 10% досягли ринкової зрілості. Водночас із 2020 року фіксується уповільнення темпів патентування низьковуглецевих інновацій, що ставить під сумнів збереження технологічного лідерства. Зокрема, якщо в період 2015–2019 років на частку ЄС припадало 65% глобального венчурного капіталу на ранніх стадіях розробки водневих технологій та паливних елементів, то в період 2020–2022 років цей показник знизився до 10%. Сектор чистих технологій стикається з ідентичними бар'єрами комерціалізації, що й цифрова галузь. Відповідно 43% середніх і 55% великих компаній визначають послідовне регулювання в межах Єдиного ринку як головний інструмент сприяння комерціалізації, тоді як 43% малих підприємств вказують на дефіцит фінансування як ключову перешкоду. Знижена здатність до фінансового розширення на пізніх стадіях інвестування формує критичний розрив між високотехнологічними компаніями ЄС та США.

Доведено, що потужний інноваційний потенціал та масштабний внутрішній ринок не конвертуються у виробничу перевагу ЄС у сфері чистих технологій. Регіон посідає друге місце у світі за обсягом попиту на сонячні фотоелектричні системи, вітроенергетичні технології та електромобілі. У багатьох із цих сегментів європейські підприємства мали статус промислового «першопрохідця», але не змогли утримати монопольні позиції. У виробництві сонячних систем домінуючий статус перейшов до компаній з Китаю. У секторі вітроенергетичного обладнання Європа зберігає сильні позиції, але стикається зі структурними викликами: хоча європейські компанії забезпечують 85% внутрішнього попиту та утримують статус нетто-експортера, їх глобальна ринкова частка скоротилася з 58% у 2017 році до 30% у 2022 році на користь китайських виробників. У секторах виробництва електролізерів та

уловлювання і зберігання вуглецю ЄС зберігає технологічну перевагу. Проте високі капітальні витрати на будівництво потужностей у Європі, регуляторні затримки та обмежений доступ до критичної сировини змушують європейський бізнес переносити виробництво до КНР. Наприклад, для створення електролізерів необхідно близько 40 видів сировини, з яких ЄС самостійно видобуває лише 1–5%. Попри задекларовані наміри підтримувати розвиток власної індустрії чистих технологій, фіксуються масові процеси скорочення, зупинки та часткової або повної релокації європейських виробничих потужностей.

2.2 Інформаційно-комунікаційна складова конкурентоспроможності країн ЄС

Аналіз ретроспективних та актуальних емпіричних даних свідчить, що економічний базис ЄС традиційно підтримувався потужними середньотехнологічними секторами (зокрема, автомобілебудуванням, точним машинобудуванням та хімічною промисловістю). Проте ці галузі, досягнувши високого рівня зрілості, більше не виступають епіцентрами радикальних, підривних інновацій, які здатні забезпечити експоненційне зростання продуктивності. Загальний розрив у темпах зростання продуктивності праці між європейським та американським ринками віддзеркалює кардинальні відмінності у морфології промисловості, моделях фінансування галузевих інновацій та швидкості дифузії цифрових рішень у реальний сектор економіки.

Емпіричні дослідження підтверджують, що якщо елімінувати з порівняльного аналізу ключові драйвери цифрової економіки - сектори виробництва комп'ютерної техніки, електронних компонентів та надання інформаційно-комунікаційних послуг - продуктивність праці у Європейському Союзі знаходилася на паритетному рівні зі Сполученими Штатами протягом

усього періоду з 2000 по 2019 роки. Однак саме форсований розвиток ІКТ-сектору, а також суміжних галузей, що характеризуються високою інтенсивністю використання широкомасштабних цифрових послуг (таких як фінансові технології, страхування та високоінтелектуальні професійні послуги), каталізував безпрецедентний відрив економіки США в наступні роки.

Станом на 2025-2026 роки цей розрив перетворився з локальної галузевої проблеми на комплексну макроекономічну загрозу для європейського суверенітету. За оцінками Європейського інвестиційного банку (ЄІБ), а також згідно з висновками звіту Маріо Драгі, розрив у продуктивних інвестиціях (виміряний як валове нагромадження основного капіталу за вирахуванням інвестицій у житлове будівництво) між ЄС та США сягнув критичної позначки, що наближається до 3% валового внутрішнього продукту (ВВП) [32]. Розрив ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення послідовно збільшувався: якщо у 2002 році відставання ЄС становило 31%, то у 2023-2024 роках воно розширилося до 34%. Водночас Європейський Союз стикається з безпрецедентним двостороннім торговельним тиском: з одного боку, спостерігається послаблення експортних позицій на ринку Китаю (дефіцит двосторонньої торгівлі перевищує 1 млрд євро на день), з іншого — посилення протекціоністських бар'єрів та митних тарифів з боку США [33].

Центральним концептом, що пояснює поступову ерозію конкурентних позицій Європи на глобальних технологічних ринках, є поняття «пастки середніх технологій» (middle technology trap). Цей феномен описує самовідтворюваний макроекономічний цикл, який генерує низький рівень промислового динамізму, недостатню інноваційну активність, стагнацію інвестиційних потоків та, як наслідок, перманентно низьке зростання продуктивності.

Генезис цієї пастки криється у статичній промисловій структурі Європейського Союзу, яка виявилася неспроможною до своєчасної адаптації під час цифрової революції. Еволюційний аналіз корпоративних інвестицій

протягом останніх двох десятиліть виявляє кардинальні відмінності у корпоративних стратегіях по обидва боки Атлантики. У Сполучених Штатах Америки відбулася масштабна реструктуризація лідерів за обсягами витрат на дослідження та інновації (R&D). Якщо у 2000-х роках першість належала автомобілебудівним та фармацевтичним гігантам, то у 2010-х роках домінуючі позиції перейшли до розробників програмного забезпечення та виробників апаратного забезпечення, а у 2020-х роках цифрові платформи та екосистеми штучного інтелекту монополізували лідерство у фінансуванні інновацій. Економіка США функціонує як ефективний механізм реаллокації капіталу: інноваційні ідеї генерували нові технологічні ніші, куди миттєво спрямовувалися колосальні обсяги венчурного та інституційного капіталу, забезпечуючи високий потенціал зростання продуктивності праці у відповідних секторах.

На противагу цьому, промислова структура Європи продемонструвала високий ступінь інерційності. Компанії автомобільного сектору незмінно зберігають домінування у європейських рейтингах найбільших інвесторів у НДДКР, що свідчить про концентрацію європейського капіталу у зрілих, традиційних технологіях. У цих зрілих секторах гранична корисність інновацій поступово знижується, а темпи зростання продуктивності навіть найбільш передових компаній («frontier firms») сповільнюються (диа. табл. 2.2).

Ця інноваційна асиметрія безпосередньо конвертується у розрив у загальних продуктивних інвестиціях. Ключовою проблемою європейської економіки є не лише загальний обсяг капіталовкладень, а їхня якісна структура. Значна частина розриву між США та ЄС зумовлена гігантським недофінансуванням з боку європейського бізнесу в матеріальні активи ІКТ, а також у нематеріальні активи: передове програмне забезпечення, великі бази даних (Big Data) та захист інтелектуальної власності.

Таблиця 2.2 Порівняльна матриця макроекономічних індикаторів та продуктивних інвестицій ЄС та США [32-34]

Індикатор макроекономічної активності	Європейський Союз	Сполучені Штати Америки	Концептуальний висновок
Розрив у продуктивних інвестиціях (частка від ВВП, без житлового сектору)	Стагнація на рівні, нижчому за докризовий період (до 2008 року)	Експоненційне зростання, відрив від ЄС наблизився до ~3% ВВП	Європа системно недоінвестує у формування основного капіталу майбутнього.
Частка у світових доходах високотехнологічного сектору (динаміка 2013 - 2023 рр.)	Скорочення з 22% до 18%	Зростання з 30% до 38%	США акумулюють глобальну технологічну ренту, витісняючи ЄС.
Рівень інвестицій у нематеріальні активи (програмне забезпечення, бази даних, інтелектуальна власність)	Критично низький рівень капіталізації нематеріальних активів	Висока інтенсивність (перевищує європейську в рази)	Дефіцит інвестицій у «цифрове ядро» унеможлиблює дифузію ІКТ у суміжні галузі в ЄС.
Співвідношення приватних та державних витрат на НДДКР (індекс залученості бізнесу)	1.8 (низька залученість корпоративного сектору)	> 3.0 (висока автономність та інтенсивність приватного R&D)	Бізнес-сектор ЄС значно менш інтенсивно фінансує розробки через фокус на середніх технологіях.

Для подолання цієї інвестиційної прірви, що вимірюється сумою у 750-800 мільярдів євро щорічних додаткових інвестицій до 2030 року (згідно з підрахунками Draghi Report), пропонується радикальна трансформація фінансового ринку ЄС (рис. 2.5). Зокрема, ініціатива трансформації існуючого Союзу ринків капіталу (Capital Markets Union) у повноцінний Союз заощаджень та інвестицій (Savings and Investment Union, SIU) спрямована на мобілізацію гігантського пулу приватних заощаджень європейських домогосподарств. Станом на 2024-2025 роки європейські домогосподарства акумулюють майже 40% своїх фінансових портфелів у формі готівки та банківських депозитів (порівняно з лише 12% у США), тоді як їхні інвестиції в

акції та корпоративні облигації, які б могли жити інноваційний сектор, залишаються мізерними. Без ефективного механізму сек'юритизації та спрямування цих пасивних заощаджень у продуктивні високотехнологічні сфери подолання «пастки середніх технологій» видається неможливим [35].



Рисунок 2.5 Кількісна оцінка капітального дефіциту [35]

Глибоке розуміння конкурентних диспозицій неможливе без кількісного аналізу глобальних витрат на НДДКР. Офіційні дані, опубліковані у фундаментальному виданні «The 2025 EU Industrial R&D Investment Scoreboard» (яке агрегує фінансову звітність топ-2000 світових корпорацій-інвесторів за 2024 рік), фіксують досягнення безпрецедентного історичного максимуму. Глобальні корпоративні інвестиції у НДДКР досягли обсягу в 1,446 трильйона євро, продемонструвавши річне номінальне зростання на 6,3% (або 4,0% з поправкою на інфляцію) [36]

Ці інвестиції є вкрай концентрованими як географічно, так і секторально. Географічний розподіл інвестицій відображає посилення технологічної гегемонії США та стрімку експансію Китаю, на тлі відносного стискування європейської частки (див. рис. 2.6):

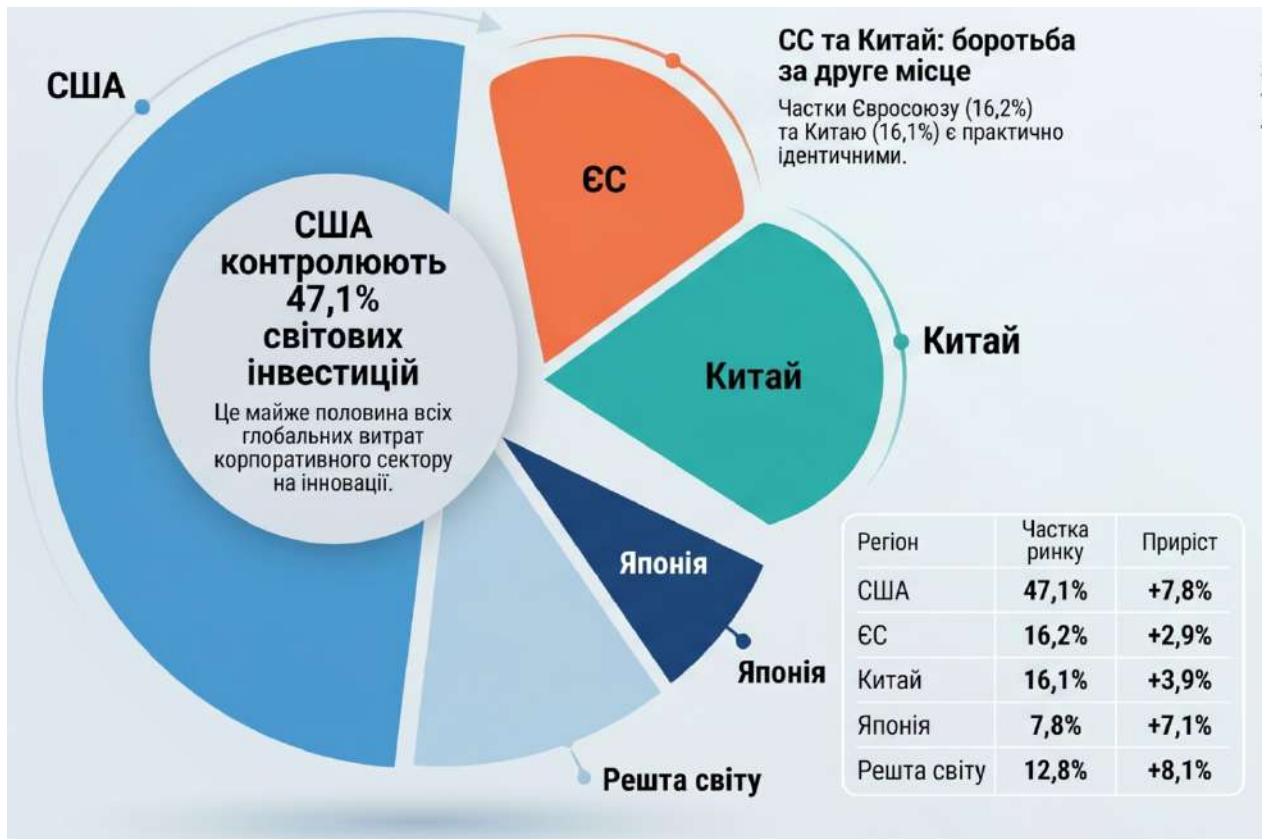


Рисунок 2.6 Розподіл часток світового ринку корпоративні інвестиції у НДДКР [36]

Ще більш показовою є секторальна концентрація глобального інноваційного капіталу. Понад 80% світових витрат на корпоративні НДДКР генеруються усього в чотирьох ключових макросекторах: виробництво програмного забезпечення ІКТ (24,9%), виробництво апаратного забезпечення ІКТ (22,0%), галузь охорони здоров'я та біотехнології (19,9%), а також автомобілебудування (13,6%) (див. табл. 2.3) [36, 37].

Аналіз таблиці 2.3 виявляє фундаментальні вразливості європейської інноваційної машини. Європа утримує сильні позиції у традиційному автомобілебудуванні, однак цей сектор перебуває у стані технологічної стагнації (+0,8% приросту НДДКР), тоді як азійські конкуренти агресивно інвестують у розробку акумуляторних батарей та автономних систем.

Таблиця 2.3 Секторальна структура та динаміка корпоративних НДДКР

[36, 37]

Сектор економіки	Глобальна частка інвестицій	Динаміка інвестицій ЄС (2024 рік)	Динаміка конкурентів (США / Китай)	Структурні особливості та лідерство
ІКТ: Програмне забезпечення	24.9%	Падіння на 8.9% (кризовий тренд)	США: абсолютна домінація (контролюють 77% глобального ринку ПЗ)	Найбільш інноваційно місткий сектор. П'ять корпорацій США (Amazon, Alphabet, Meta, Microsoft, Apple) генерують ~15% світових НДДКР. ¹²
ІКТ: Апаратне забезпечення	22.0%	Незначне зростання	Китай: стрімка експансія	Азійські та американські компанії повністю контролюють ланцюги створення вартості напівпровідників та AI-чипів. ¹⁵
Охорона здоров'я (Health)	19.9%	Зростання на 13.0% (стратегічна перевага ЄС)	США: +7.1%; Китай: +0.1%	Один з двох секторів, де Європа демонструє випереджаючі темпи зростання та нарощує глобальну конкурентоспроможність. ⁸
Енергетика (Clean Tech)	Н/Д (інтегрованою у суміжні)	Зростання на 19.8% (найшвидший ріст)	США: +6.0%; Китай: +3.8%	Відображає масштабні інвестиції європейських енергетичних компаній у перехід до відновлюваних джерел енергії та декарбонізацію. ⁸
Автомобілебудування	13.6%	Стагнація (+0.8%)	Японія: +12.3%; Китай: +11.9%	Традиційний драйвер європейської економіки (87 млрд євро) втрачає динаміку на тлі агресивного фінансування електромобільності в Азії. ⁸

Беззаперечним успіхом ЄС у 2024-2025 роках є сектор охорони здоров'я (зростання НДДКР на 13%, що значно випереджає США та Китай) та енергетичний сектор (зростання на 19,8%, що підтверджує прихильність ЄС до цілей кліматичної нейтральності) [37].

Проте катастрофічним виглядає падіння європейських інвестицій у програмне забезпечення ІКТ на 8,9%. Це відбувається на тлі того, що американські технологічні гіганти акумулювали 77% усіх світових інвестицій у створення програмного забезпечення, а капітальні витрати (CAPEX) у сегменті ПЗ в США злетіли на колосальні 50,5%, що пояснюється глобальною гонкою у створенні масивної інфраструктури (центрів обробки даних) для забезпечення функціонування генеративного штучного інтелекту.¹² Відповідно, концентрація інновацій стає екстремальною: лише п'ять американських технологічних корпорацій відповідають за 15% світового обсягу корпоративних НДДКР, що створює непереборні бар'єри входу для європейських конкурентів [37].

Довгострокова стратегія Європейського Союзу, затверджена ще у 2000 році, передбачала досягнення рівня загальнонаціональних витрат на НДДКР (державних та приватних) у розмірі 3% від ВВП. Через чверть століття цей показник стагнує на рівні 2,2%, у той час як Сполучені Штати впевнено інвестують 3,6%, Японія — 3,4%, а Південна Корея — майже 5% свого ВВП в інноваційний розвиток. Цей макроекономічний індикатор чітко засвідчує, що без радикальної зміни інвестиційної парадигми скорочення технологічного розриву є математично неможливим.

Позиції Європейського Союзу щодо інноваційних кластерів та патентної діяльності є вкрай розпороченими та відносно слабкими. Німеччина, як технологічний локомотив ЄС, представлена лише 7 кластерами (найвпливовіший з яких — Мюнхен — не входить навіть до першої десятки світу). У 2025 році до рейтингу топ-100 вперше увійшли європейські Гамбург (Німеччина) та Дублін (Ірландія) [39, 40]. Хоча європейські інноваційні хаби, такі як Гельсінкі (Фінляндія) та Ейндговен (Нідерланди), демонструють

феноменально високу інноваційну інтенсивність (кількість патентів та публікацій на душу населення), їхній абсолютний масштаб є недостатнім для формування глобального технологічного порядку денного. Фундаментальна проблема Європи полягає не стільки в нестачі фундаментальних досліджень, скільки в неефективності механізмів трансферу технологій. Науковці в ЄС продукують колосальний обсяг академічних публікацій, проте, за даними Європейського патентного відомства, лише близько однієї третини запатентованих винаходів, зареєстрованих європейськими університетами чи державними дослідницькими установами, будь-коли використовуються у комерційних цілях. Значна частина згенерованих знань залишається «мертвим вантажем» через відсутність інтегрованих екосистем, де науковці, венчурні капіталісти та корпоративний сектор функціонують як єдиний симбіотичний механізм, здатний до швидкого масштабування ідей.

Головним недоліком європейської інноваційної системи є критичний дефіцит венчурного капіталу на стадії масштабування бізнесу (scale-up). ЄС акумулює лише близько 5% глобального венчурного пулу, тоді як США — понад 52%, а Китай — 40% [41, 42]. Це породжує так званий «європейський парадокс»: Європа успішно фінансує фундаментальні дослідження та стартапи (зокрема у сфері ШІ та Deep Tech) на ранніх стадіях, але на етапах прориву інвестиції стають у 3-12 разів меншими порівняно зі США. Як наслідок, успішні європейські стартапи масово релокуються за кордон за ліквідністю, а Європа де-факто перетворюється на безкоштовний інкубатор технологій для американських транснаціональних корпорацій. Подібна диспропорція стосується і квантових технологій, де ЄС отримує лише 5% світового приватного фінансування [43].

Американська інноваційна модель фокусується на консолідованому фінансуванні проєктів з екстремально високим ризиком через потужні федеральні агентства (наприклад, багатомільярдне агентство DARPA). Натомість європейське фінансування НДДКР є критично фрагментованим: 90% публічних коштів витрачається на національному рівні, а наднаціональні

гранти страждають від бюрократизації. Спеціальні інструменти, такі як Європейська інноваційна рада (EIC), розпоряджаються бюджетами у сотні мільйонів євро, чого абсолютно недостатньо для формування глобальних індустріальних гігантів (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4 Порівняльний аналіз екосистем фінансування інновацій (ЄС та США, 2024-2026) [44]

Складова екосистеми	Європейський Союз	США	Концептуальний вплив на ринок
Венчурний капітал (загальна частка світу)	Близько 5%	Близько 52%	Тотальний дефіцит масштабовального капіталу в ЄС провокує відтік компаній.
Фінансування ІІІ (пізні стадії / breakout)	У 12 разів нижче, 76% капіталу від фондів США	Абсолютна домінація	Європейський ІІІ масштабується переважно за американський капітал, втрачаючи суверенітет.
Державне цільове фінансування проривних технологій	EIC Pathfinder / Accelerator (бюджети ~220-260 млн євро на напрямок)	DARPA / ARPA-E (бюджети понад 4 млрд дол. щорічно)	США абсорбують макроризики розробок; ЄС фінансує дрібні, фрагментовані проекти.
Консолідація публічних витрат на НДДКР	~90% витрат здійснюється на національних рівнях	Максимальна централізація на федеральному рівні	Дублювання досліджень та втрата синергетичних ефектів в Європі.

Економіка ЄС відрізняється домінуванням мікропідприємств, для яких колосальні фіксовані витрати на інтеграцію новітніх рішень (ІІІ, великі дані, роботизація) є непосильними, що гальмує технологічну модернізацію континенту. Додатковим бар'єром є превентивне гіперрегулювання цифрової сфери, засноване на бажанні усунути ризики до їх виникнення (precautionary principle). Впровадження жорстких нормативних актів, таких як GDPR та AI

Аст, генерує непропорційно високі витрати на комплаєнс. Обмеження на використання транскордонних масивів даних (Big Data) унеможливають конкурентне навчання ШІ-моделей, парадоксально посилюючи позиції американських корпорацій, здатних оплачувати цей комплаєнс.

Європейська телекомунікаційна інфраструктура перебуває у стані руйнування вартості через гіперфрагментацію ринку: у ЄС діють 44 потужних мобільних оператори порівняно з 8 у США. Жорстка антимонопольна заборона на злиття заради збереження низьких тарифів призвела до унеможливлення ефекту масштабу. Як наслідок, середній дохід на користувача (ARPU) та капітальні інвестиції (CAPEX) у Європі є найнижчими серед розвинених економік. Низька рентабельність робить неможливим самостійне фінансування операторами розгортання передових мереж 5G та Edge AI, що створює загрозу перетворення телекомунікацій ЄС на «цифрові вузькі місця» [45-46].

Отже, попри те, що ЄС залишається однією з найбільших економік світу, він стрімко втрачає глобальну конкурентоспроможність порівняно зі США та Китаєм. Розрив ВВП на душу населення зріс переважно через суттєве відставання Європи у темпах зростання продуктивності праці. Ситуацію ускладнює втрата дешевих енергоносіїв, демографічний спад та зміна глобальної геополітичної парадигми.

Промисловість Європи залишається статичною та інерційною, продовжуючи концентрувати капітал у зрілих галузях (зокрема в автомобілебудуванні), тоді як лідерство у високотехнологічних секторах (програмне забезпечення, штучний інтелект) захопили США. Розрив у продуктивних інвестиціях між ЄС та США досяг критичної позначки у майже 3% ВВП.

Європейська інноваційна система ефективна на стадії ранніх досліджень, проте неспроможна забезпечити масштабування бізнесу. ЄС акумулює лише близько 5% глобального венчурного капіталу (проти 52% у США), що

провокує масовий відтік інноваційних стартапів (зокрема «єдинорогів») за межі регіону.

На відміну від американської моделі централізованого фінансування проривних розробок, європейські витрати на НДДКР є розпорошеними на національних рівнях. Аналогічна фрагментація спостерігається на телекомунікаційному ринку ЄС (44 мобільні оператори проти 8 у США), що блокує ефект масштабу та гальмує впровадження новітніх мереж, таких як 5G.

Превентивне гіперрегулювання цифрової сфери в ЄС створює непропорційно високі витрати на комплаєнс. Це стає нездоланим бар'єром для домінуючих у Європі мікропідприємств і штучно стримує розвиток технологій на основі великих даних (Big Data).

Для відновлення конкурентоспроможності необхідний радикальний зсув макроекономічної парадигми: форсоване створення Союзу заощаджень та інвестицій (SIU) для мобілізації приватного капіталу; кардинальний перегляд антимонопольної політики (особливо в телекомі) для формування пан'європейських корпоративних гігантів; створення єдиного потужного федералізованого органу фінансування інновацій за зразком DARPA, тотальна дерегуляція у сфері збору та обробки Big Data для стимулювання інновацій розробниками ШІ.

3 НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІК КРАЇН ЄС

3.1 Пріоритети зміцнення конкурентних переваг ЄС в умовах глобального суперництва

Глобальне економічне середовище 2024–2025 років характеризується тектонічним зсувом: переходом від епохи оптимістичної "гіперглобалізації" та мультилатералізму до періоду стратегічної фрагментації, гео економічного блокування та неопротекціонізму. Для економік країн-членів ЄС, які історично були найбільш відкритими до міжнародної торгівлі, це означає нагальну потребу в адаптації до трьох ключових макроекономічних та геополітичних викликів. По-перше, це імператив прискорення інноваційного розвитку для відновлення технологічного суверенітету. По-друге, необхідність радикального зниження вартості енергоресурсів для промисловості на тлі незворотного курсу на декарбонізацію економіки. По-третє, це гостра потреба у забезпеченні комплексної економічної безпеки в умовах геополітичної турбулентності та трансформації глобальних ланцюгів постачання.

Міжнародні торговельні позиції Європейського Союзу, попри його статус одного з найпотужніших економічних блоків світу, зазнають суттєвої та послідовної ерозії. Згідно з актуалізованими консолідованими даними статистичної служби Eurostat станом на кінець 2024 року, сукупний обсяг експорту товарів та послуг ЄС досяг позначки у 4,14 трлн євро, причому структурно на товари припадало 62,7% цього обсягу, а на послуги — 37,3%. Відповідно, Європейський Союз зафіксував профіцит торговельного балансу для товарів на рівні 368 млрд євро, а для послуг — 194 млрд євро, що забезпечило загальний торговельний профіцит у розмірі 561 млрд євро. Загальний обсяг світового експорту товарів та послуг (виключаючи внутрішньосоюзну торгівлю ЄС) зріс до 24,4 трлн євро у 2024 році. Однак, незважаючи на ці абсолютні показники, відносна частка ЄС у світовому

експорті товарів і послуг (extra-EU trade) стабілізувалася на рівні 17,0% у 2024 році (рис 3.1). Цей показник ілюструє поступове зниження питомої ваги Європи у світовій торгівлі, адже ще у 2019 році ця частка сягала пікових 18,1%, після чого розпочалася тенденція до зниження, яка опускалася до 16,4% у 2022 році, перш ніж частково відновитися до поточних значень.⁶ Загалом, міжнародна торгівля товарами та послугами у 2024 році становила еквівалент 21,4% від загального ВВП Європейського Союзу, що підтверджує надзвичайно високу експортну орієнтованість європейської економіки та її вразливість до глобальних шоків [47].



Рисунок 3.1 Розподіл обсягів експорту серед провідних макроекономічних суб'єктів, 2024 р. [47]

Особливе, екзистенційне занепокоєння європейських політичних та економічних еліт викликає зміна природи та масштабу конкуренції з боку Китаю. Сучасні емпіричні дослідження, проведені аналітиками Європейського центрального банку (ЄЦБ), переконливо демонструють, що Китай більше не є комплементарним партнером, який постачає проміжні товари низького рівня обробки. Навпаки, частка промислових секторів, у яких китайські виробники виступають безпосередніми, прямими конкурентами експортерів єврозони на

глобальних ринках, стрімко зросла з близько 25% у 2002 році до майже 40% станом на 2024–2025 роки [48]. Аналіз порівняльних переваг на товарних ринках свідчить про те, що Китай системно і цілеспрямовано витісняє європейські компанії в їхніх традиційних, найбільш прибуткових сферах домінування. До таких сфер належать, зокрема, передове автомобілебудування (з абсолютним домінуванням КНР у сегменті електромобілів та виробництві акумуляторних батарей), технології відновлюваної енергетики, екологічно чисті технології (clean tech) та складне високоточне машинобудування [48].

Зазначена асиметрія конкурентних позицій штучно посилюється безпрецедентним та системним субсидіюванням з боку китайського уряду на всіх етапах ланцюга створення вартості — від видобутку критичної сировини до фінальної зборки готової продукції. Це дозволяє компаніям КНР генерувати надлишкові виробничі потужності (overscapacity), які згодом поглинаються відкритим, платоспроможним європейським ринком через механізми прихованого демпінгу. Відповідно, першочерговим пріоритетом для Європейського Союзу стає розробка та імплементація дієвих механізмів вирівнювання умов гри на внутрішньому ринку, які б запобігали деіндустріалізації Європи. При цьому критично важливо уникнути скоочування у деструктивний протекціонізм, який міг би запустити спіраль торговельних війн та остаточно зруйнувати інтеграцію ЄС у глобальні наукоємні ланцюги створення вартості.

Другим фундаментальним викликом, який підриває основи конкурентоспроможності європейської економіки, є стійка та структурна аномалія вартості базових енергоносіїв. Енергетичний ландшафт Європи зазнав різких та незворотних трансформацій після початку повномасштабного російського вторгнення в Україну у 2022 році та подальшої втрати доступу до дешевого трубопровідного природного газу з Росії. Цей геополітичний шок миттєво оголив критичну вразливість європейської економічної моделі, яка десятиліттями будувалася на припущенні постійного доступу до відносно недорогих імпортованих викопних ресурсів. Незважаючи на те, що завдяки

диверсифікації постачань та розвитку інфраструктури скрапленого природного газу (СПГ) ціни на енергоносії значно знизилися порівняно з кризовими піками 2022 року, структурний розрив вартості енергії між ЄС та його головними глобальними конкурентами залишається критичним і продовжує тиснути на маржинальність європейської промисловості.

Додатковим тягарем для європейської економіки стала вартість природного газу на оптових ринках, яка у 2024 році в середньому була майже в п'ять разів вищою порівняно з цінами на внутрішньому американському ринку, який користується перевагами сланцевої революції [49].

У цьому контексті декарбонізація (перехід до кліматично нейтральної економіки) розглядається європейськими інституціями вже не просто як екологічний імператив, але як ключова стратегія досягнення довгострокового економічного суверенітету та підвищення конкурентоспроможності. Перехід до відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) характеризується специфічною економічною моделлю: вони вимагають надзвичайно високих початкових капітальних витрат (CAPEX) на розбудову інфраструктури, проте в процесі експлуатації мають практично нульові граничні витрати на паливо [49]. Це має потенціал фундаментально та назавжди знизити вартість енергії в довгостроковій перспективі.

Однак на поточному, перехідному етапі промисловість ЄС стикається з руйнівним подвійним фінансовим тягарем. З одного боку, промислові підприємства змушені інвестувати колосальні кошти у "зелений" перехід, заміну технологічного обладнання та підвищення енергоефективності. З іншого боку, вони одночасно змушені сплачувати преміальні ціни за традиційне викопне паливо (OPEX), яке, через особливості маржинального ціноутворення на європейських ринках електроенергії, продовжує відігравати роль замикаючого фактора та диктувати фінальну ціну для споживачів навіть у періоди високої генерації з ВДЕ [47]. Більше того, непропорційно високу частку в кінцевих рахунках європейських підприємств складають неенергетичні компоненти — мережеві тарифи, податки та збори на підтримку

відновлюваної енергетики, що знижує стимули для електрифікації виробничих процесів [50].

Щоб перетворити виклики декарбонізації на реальну конкурентну перевагу, Європейський Союз потребує імплементації синхронізованого плану, який органічно об'єднував би енергетичну, інноваційну та промислову політику, як це пропонується у доповіді Маріо Драгі. Такий план повинен передбачати не лише масштабне субсидування європейського виробництва чистих технологій, але й глибинне реформування дизайну ринку електроенергії. Зокрема, йдеться про стимулювання гнучкості попиту, розвиток промислових систем накопичення енергії для поглинання надлишкової генерації та уникнення негативних оптових цін, а також масовані скоординовані інвестиції в транскордонні мережеві інтерконектори, які дозволять ефективно перерозподіляти електроенергію в межах усього континенту та згладжувати регіональну цінову волатильність [50].

Третім макропріоритетом розвитку ЄС є проактивне управління стратегічними залежностями в умовах геополітичної нестабільності та використання торгівлі як зброї. Криза багатосторонніх інституцій змусила Європейський Союз відмовитися від доктрини безумовно відкритої торгівлі через виявлену критичну залежність від імпорту сировини та технологій. Згідно з оновленим Спільним повідомленням щодо посилення економічної безпеки (грудень 2025 р.), Європа переходить до концепції «стратегічної вибірковості»: ринок залишається відкритим виключно у тих секторах, взаємодія з якими не створює асиметричних загроз та не поглиблює залежності.

Оновлена стратегія концентрується на шести пріоритетних зонах ризику:

- диверсифікація ланцюгів постачання (френдшорінг);
- фільтрація прямих іноземних інвестицій (ППІ);
- розбудова європейської оборонної та космічної промисловості;
- збереження лідерства у критичних технологіях (ШІ, квантові обчислення, напівпровідники);

- запобігання витоку інтелектуальної власності;
- захист критичної інфраструктури.

Інструментальною основою для цих змін стала реформа Регламенту ЄС щодо скринінгу ПІІ (грудень 2025 р.). Вона встановила жорсткі мінімальні стандарти перевірок і надала національним регуляторам унікальне ретроспективне право - перевіряти транзакції у критичних секторах протягом 15–60 місяців після їх фактичного завершення.

Паралельно ЄС ввів у дію розширений арсенал торговельного захисту - Інструмент протидії примусу (АСІ) та Регламент про іноземні субсидії (FSR). Єврокомісія отримала право блокувати злиття та поглинання європейських компаній, забороняти доступ до ринку державних закупівель ЄС або накладати значні штрафні санкції на компанії, що використовують іноземні субсидії для отримання неконкурентних переваг [51].

Війна в Україні стала каталізатором відновлення європейського оборонно-промислового комплексу, який тривалий час страждав від недофінансування. У 2024 році оборонні витрати країн ЄС сягнули рекордних 343 мільярдів євро, а на 2025 рік прогнозується їх зростання до рівня близько 390 мільярдів євро, що дозволить більшості держав виконати цільовий норматив НАТО у 2% ВВП. Інвестиції у закупівлю нового оборонного обладнання у 2024 році вперше перевищили 100 мільярдів євро, паралельно зросло й фінансування науково-дослідних робіт [52].

Попри ці досягнення, оборонний сектор ЄС продовжує суттєво відставати від США, особливо в обсягах фінансування розробок та новітніх технологій. Головною системною проблемою європейської оборони є не лише нестача коштів, а надмірна фрагментація ринку, дублювання зусиль та орієнтація урядів на закупівлі у власних національних виробників. Для подолання цих викликів необхідна інтеграція оборонного сектору у повноцінний єдиний ринок ЄС, запровадження спільних європейських закупівель та консолідація оборонних підприємств.

Реалізація промислової політики ЄС стикається з серйозними інституційними бар'єрами та нерівномірністю фінансових можливостей країн-членів. Незважаючи на значні обсяги державної допомоги, яка спрямовується переважно на кліматичні проекти, багатші держави можуть більше субсидіювати власні компанії, що порушує рівні умови конкуренції на Єдиному ринку.

Додатковою проблемою є розпорошеність та бюрократизація наднаціонального фінансування, а також брак координації між різними напрямами політики, що заважає ЄС створювати дієві стратегії на противагу США та Китаю. Не менш загрозливим фактором для конкурентоспроможності залишається надмірний регуляторний тягар, створений гіпертрофованою європейською бюрократією. Згідно з опитуваннями, понад 60% компаній ЄС загалом і близько 55% суб'єктів малого та середнього підприємництва (МСП) зокрема вбачають у складному, заплутаному регулюванні та звітності головну перешкоду для розширення бізнесу та залучення інвестицій.⁴⁶ Подолання цього задушливого адміністративного тягара вимагає радикального спрощення регуляторних процедур, жорсткого та безвиняткового застосування принципу "один за один" (one-in, one-out) при прийнятті будь-яких нових директив, а також гармонізації розрізнених національних стандартів звітності, зокрема у складній сфері екологічного, соціального та корпоративного управління (ESG).

3.2 Інноваційна стратегія ЄС та можливості її реалізації

Новітня індустріальна доктрина Європейського Союзу базується на кількох фундаментальних складових, першочерговою з яких виступає абсолютна імплементація концепції єдиного внутрішнього ринку. Цей простір відіграє критичну роль у всіх вимірах стратегічного розвитку: він гарантує необхідні масштаби як для новостворених інноваційних стартапів, так і для

потужних промислових конгломератів, що ведуть боротьбу на світових аренах; сприяє формуванню глибоко інтегрованого спільного енергетичного простору та ринку мультимодальних транспортних сполучень; генерує масштабний попит на технології декарбонізації. Крім того, це є базисом для укладання вигідних торговельних контрактів, конструювання стійких логістичних ланцюгів, залучення значних обсягів приватного капіталу та, як наслідок, стимулювання внутрішнього споживання й інвестиційної активності. Згідно з експертними оцінками, наявність внутрішніх торговельних бар'єрів коштує Європі втрати приблизно десятої частини потенційного валового внутрішнього продукту. Відповідні ініціативи щодо оптимізації функціонування єдиного ринку в різних галузях докладно викладені у звітах, де систематизовано головні бар'єри та запропоновано шляхи їх подолання.

Наступними структурними елементами виступають промислова та конкурентна політики, а також торговельна стратегія, які мають функціонувати в тісному симбіозі та гармонізуватися в межах єдиної візії. Накопичений емпіричний матеріал підтверджує, що за певних умов індустріальна політика демонструє високу результативність, проте для уникнення історичних помилок, таких як штучна підтримка нежиттєздатних підприємств або суб'єктивне визначення фаворитів, вона має спиратися на передові управлінські практики. Зокрема, фокус має спрямовуватися на макросектори, а не на окремі суб'єкти господарювання; державні інтервенції потребують постійного аудиту та жорсткого контролю; ринкові провали необхідно ідентифікувати максимально чітко, уникаючи при цьому заміщення функцій приватного капіталу державними інституціями. Успішна реалізація цього курсу неможлива без тісної кооперації з антимонопольними відомствами. У пріоритетних галузях Євросоюз повинен дотримуватися принципу конкурентної нейтральності, формуючи нормативну базу, що мінімізує бар'єри для входження нових гравців, оскільки саме конкурентне середовище є каталізатором продуктивності та інноваційної активності. Водночас антимонопольне регулювання має еволюціонувати паралельно з

економічними трансформаціями. У високотехнологічному секторі, який характеризується стрімкими змінами та капіталомісткістю, аналіз угод злиття та поглинання повинен враховувати їхній потенційний вплив на майбутню інноваційну спроможність у стратегічних нішах. Формат «важливих проєктів» спільного європейського інтересу необхідно поширити на всі типи інновацій, що здатні вивести європейську економіку на лідерські позиції. У специфічних сферах, таких як оборонно-промисловий комплекс, пріоритетність критеріїв національної безпеки та стійкості має зростати на тлі геополітичних трансформацій, що вимагає застосування виваженого та диференційованого підходу.

Третій концептуальний напрям охоплює механізми фінансового забезпечення ключових трансформацій, які потребують безпрецедентних для останнього півстоліття капіталовкладень. Для досягнення цілей тотальної цифровізації, вуглецевої нейтральності та зміцнення оборонного потенціалу необхідно збільшити загальну частку інвестицій у ВВП Євросоюзу приблизно на п'ять відсоткових пунктів щорічно, досягнувши показників, притаманних періоду 60-х та 70-х років минулого століття. Для порівняння, фінансові впливання в межах плану Маршалла у повоєнні роки становили лише близько 1-2% ВВП країн-реципієнтів. Згідно з розрахунками інституцій ЄС та Міжнародного валютного фонду, такий масштабний інвестиційний імпульс є макроекономічно життєздатним і може бути реалізований без виникнення дефіциту пропозиції на ринку, проте критичною умовою успіху є максимальна мобілізація приватного фінансового ресурсу.

Водночас приватний капітал самостійно не здатен покрити весь обсяг необхідних витрат, оскільки традиційна пропорція фінансування в ЄС становить орієнтовно чотири до одного на користь приватних коштів, що зумовлює потребу в державній підтримці. Фундаментальною передумовою для розширення фіскального простору урядів є зростання продуктивності праці. Збільшення сукупної факторної продуктивності лише на 2% в перспективі десятиліття здатне компенсувати до третини необхідних бюджетних видатків.

З цього випливають два стратегічні завдання для Євросоюзу: по-перше, поглиблення інтеграції європейських ринків капіталу з метою ефективної трансформації масивних заощаджень домогосподарств у реальні виробничі інвестиції; по-друге, інтенсифікація структурних реформ, оскільки саме підвищення продуктивності дозволить державному сектору безперервно фінансувати необхідні програми розвитку.

Ці процеси безпосередньо актуалізують питання емісії спільних надійних фінансових інструментів. Для максимізації економічної віддачі виникає необхідність у консолідованому фінансуванні загальноєвропейських суспільних благ, передусім у сфері проривних технологій. Аналогічного спільного підходу потребують оборонний сектор та розбудова транскордонної інфраструктури, які страждатимуть від хронічного недофінансування у разі відсутності консолідованих дій. За умови досягнення відповідного політичного та інституційного консенсусу, реалізація таких масштабних проєктів об'єктивно вимагатиме запровадження спільного фінансування.

Фінальний структурний елемент передбачає глибоку модернізацію системи управління Європейським Союзом, посилення механізмів координації та мінімізацію бюрократичного тиску. Традиційний управлінський підхід, що забезпечував успіх у минулому, функціонував в умовах значно меншого масштабу об'єднання та іншого спектру викликів. Історично головним пріоритетом було досягнення внутрішньої згуртованості, що дозволяло державам рухатися у власному темпі, проте сучасний ЄС характеризується більшою кількістю учасників з правом вето, а головні загрози мають екзогенний характер. Для забезпечення динамічного розвитку Європа повинна діяти максимально консолідовано, спираючись на оновлений формат партнерства між країнами-членами.

Це вимагає концентрації зусиль на найбільш критичних проблемах, синхронізації політик навколо стратегічних орієнтирів та застосування гнучкіших управлінських процедур, що дозволить державам-лідерам рухатися прискореними темпами. У багатьох аспектах успіх може бути досягнутий через

послідовну реалізацію невеликих, але добре скоординованих кроків. Проте існують напрями, які вимагають радикальних рішень, зокрема делегування на наднаціональний рівень повноважень, які не можуть бути ефективно реалізовані окремими країнами, що особливо актуально для створення суспільних благ. Такі блага можуть генерувати масштабні позитивні екстерналії для всього Союзу, навіть якщо їхній прямий вплив на окремі країни є неочевидним. Натомість у сферах, де втручання ЄС є надлишковим, необхідно суворо дотримуватися принципу субсидіарності та демонструвати управлінську стриманість. Також вкрай важливо зменшити регуляторне навантаження на підприємницький сектор.

Критично важливим завданням є оптимізація нормативного середовища, оскільки понад 60% європейських корпорацій і 55% суб'єктів малого та середнього бізнесу визначають регуляторний і адміністративний тягар як головну перешкоду для здійснення інвестицій. Запуск оновленої моделі партнерства не вимагає негайного початку тривалого та складного процесу перегляду базових договорів; на початковому етапі достатньо впровадити низку точкових інституційних змін у межах чинної правової рамки.

Прагнучи досягти американських показників зростання продуктивності та технологічного лідерства, Європа повинна уникнути імплементації соціальних недоліків заокеанської моделі, зокрема глибокого майнового розшарування. Здобувши першість у сфері проривних інновацій, Сполучені Штати водночас зіткнулися з беспрецедентним рівнем соціальної нерівності, де процеси автоматизації у період з 80-х до 2016 року спровокували значне поглиблення розриву в доходах між працівниками з різним рівнем освіти. Натомість європейська парадигма має базуватися на органічному поєднанні економічної ефективності та соціальної інклюзії. Вхідження у фазу стрімких технологічних трансформацій збігається з тенденцією до скорочення працездатного населення, що вимагає максимальної оптимізації використання наявного капіталу знань за умови збереження соціальних гарантій. Європейська держава загального добробуту відіграватиме ключову роль у

пом'якшенні наслідків структурних зсувів на ринку праці, забезпечуючи громадян якісними соціальними послугами, житлом і медициною. Паралельно необхідно кардинально переглянути підходи до розвитку компетенцій, гарантуючи кожному працівнику право на безперервне навчання та перекваліфікацію для безболісної адаптації до нових технологічних реалій.

Політика згуртованості Європейського Союзу також потребує суттєвої модернізації відповідно до цілей інноваційного прориву та поглиблення внутрішнього ринку. Якщо раніше інтенсифікація внутрішньоєвропейської торгівлі товарами виступала головним драйвером економічного вирівнювання, стимулюючи перенесення виробництв у регіони з нижчою вартістю факторів виробництва, то в перспективі основним драйвером зростання стане торгівля послугами, яка має тенденцію до просторової концентрації. Інноваційна діяльність тяжіє до локалізації у великих метрополіях, що підтверджується американським досвідом, де розрив у рівні доходів між вузькою групою міст-лідерів та рештою урбаністичних центрів стрімко збільшується. Щоб запобігти подібному сценарію, традиційні механізми стимулювання регіональної конвергенції мають бути адаптовані до нових геоекономічних динамік. Інвестиційний фокус необхідно змістити на розвиток освітньої інфраструктури, транспортних комунікацій, забезпечення цифрового доступу та сучасне просторове планування, що дозволить підвищити привабливість ширшого кола міст і регіонів та інтегрувати їх у новітні ланцюги створення вартості.

Європейській спільноті необхідно проаналізувати наслідки епохи гіперглобалізації та підготуватися до швидких змін. Незважаючи на беззаперечні макроекономічні дивіденди, процеси глобалізації призвели до маргіналізації значних верств населення, супроводжуючись суттєвим падінням частки оплати праці в національному доході країн розвинених економік на тлі стрімкого зростання обсягів міжнародної торгівлі. Хоча ця тенденція могла бути більшою мірою зумовлена автоматизацією виробництва, суспільний дискурс міцно пов'язав зростання нерівності саме з глобалізаційними

процесами, закидаючи урядам байдужість до соціальних наслідків. Політики повинні врахувати цей досвід, усвідомлюючи, що успішна трансформація економіки можлива лише за умови відновлення суспільної довіри. Центральним елементом цього процесу має стати розширення можливостей громадян, а також активізація соціального діалогу за участю профспілкових організацій, об'єднань роботодавців та структур громадянського суспільства, що дозволить сформувати стійкий суспільний договір.

Сучасні тенденції свідчать про те, що епоха відкритої світової торгівлі, архітектура якої спиралася на багатосторонні інституції, поступово відходить у минуле. Умови глобальної інституційної кризи, що охопила світовий торговельний порядок, змушують Європейський Союз адаптувати свою зовнішньоекономічну стратегію до нових реалій. Хоча Брюссель і надалі докладатиме зусиль для реформування міжнародних торгових організацій, зокрема для відновлення механізмів вирішення суперечок, розпочався процес формування нових захисних інструментів. Ухвалена влітку 2023 року Стратегія економічної безпеки імплементує комплексний інструментарій для протидії демпінговим практикам, нейтралізації економічного примусу, усунення ринкових викривлень від іноземних субсидій, а також запобігання витоку технологій та застосування санкцій. Паралельно Союз розширює мережу двосторонніх торговельних угод, кількість яких вже є значною.

Зовнішньоторговельна політика вимагає повної синхронізації з європейською індустріальною стратегією і має базуватися на ретельному аналізі кожної окремої ситуації замість використання універсальних підходів. Залежно від контексту, інструментарій може застосовуватися для мінімізації бар'єрів, створення рівних умов гри або гарантування безпеки критичних ланцюгів постачання. Для забезпечення технологічного прогресу Європа потребує максимальної відкритості у взаєминах із країнами, що володіють передовими розробками, яких ЄС наразі не вистачає, наприклад, у сегменті цифрових товарів та інфраструктури. Водночас процеси декарбонізації можуть вимагати впровадження захисних торговельних заходів для компенсації

недобросовісної конкуренції з боку іноземних компаній, що отримують державну підтримку. З метою зменшення стратегічних залежностей Європі необхідно гарантувати безперебійний доступ до критичної сировини шляхом підписання преференційних договорів та прямого інвестування у виробничі потужності поза межами об'єднання.

Для уникнення пасток протекціонізму регулювання торгівлі має підпорядковуватися чітким принципам. Насамперед, використання торговельних заходів повинно мати прагматичний характер і слугувати меті підвищення продуктивності: їх не слід застосовувати систематично за відсутності вагомих геополітичних причин. Необхідно розмежовувати об'єктивні технологічні інновації іноземних конкурентів, які є корисними для економіки, та штучні переваги, сформовані за рахунок державного фінансування. По-друге, митно-тарифна політика має бути послідовною на всіх етапах виробництва, щоб уникнути ситуації, коли тарифи на проміжну сировину провокують перенесення кінцевих виробництв за кордон. Нарешті, застосування торговельних обмежень має бути збалансованим з інтересами споживачів. У ситуаціях, коли європейські виробники суттєво відстають у технологічному розвитку, раціональніше сфокусувати зусилля на фінансуванні прогресивніших технологій, дозволяючи громадянам користуватися перевагами імпорту.

У телекомунікаційній сфері пріоритетним завданням є стимулювання процесів консолідації для забезпечення вищих темпів інвестування у мережеву інфраструктуру. Зміна парадигми вимагає оцінки ринкової ситуації не на національному, а на рівні всього Європейського Союзу, зі збільшенням ваги інвестиційних зобов'язань при погодженні угод злиття. Рекомендується відійти від жорсткого попереднього регулювання на користь ретроспективного контролю за зловживанням домінуючим становищем, а також гармонізувати процедури ліцензування частотного спектра. Для утримання лідерських позицій у технологічних розробках доцільно заснувати спеціалізовану інституцію для створення єдиних технічних стандартів для мережевих

протоколів та периферійних обчислень. Крім того, розглядається можливість залучення глобальних онлайн-платформ, які масово використовують мережі передачі даних, до справедливого розподілу комерційних інвестицій.

Інтенсифікація дослідницької діяльності має вирішальне значення для виробничих секторів, зокрема у фармацевтиці. Відкриття доступу до медичних даних для наукових цілей здатне суттєво стимулювати розробку препаратів у Європі. Це вимагає прискореної цифровізації національних систем охорони здоров'я та впровадження Європейського простору даних про здоров'я. Важливим кроком є подальше розширення можливостей генетичного секвенування та представлення довгострокового стратегічного плану. Також критично важливо сформулювати чіткі вказівки щодо використання штучного інтелекту на всіх етапах життєвого циклу ліків, включаючи аналіз клінічних даних та фармаконагляд. Паралельно регулятори повинні оптимізувати процедури клінічних випробувань і прискорити виведення новітніх ліків на ринок, переорієнтувавши фінансування на створення інноваційних центрів світового рівня.

Нарешті, потребує суттєвого посилення координація рішень щодо прямих іноземних інвестицій. На тлі політики інших глобальних гравців щодо захисту стратегічних секторів, багато європейських країн продовжували заохочувати надходження іноземного капіталу. Хоча це може сприяти технологічному розвитку, асиметрія переговорного потенціалу між малими державами та великими інвесторами може призводити до небажаних поступок, що викликає занепокоєння з точки зору безпеки. Оскільки зараз перевірка інвестицій переважно належить до національної компетенції, така фрагментація заважає ефективно використовувати колективний вплив. Консолідація механізмів контролю є вкрай необхідною для захисту стратегічних секторів та забезпечення того, щоб європейські компанії зберігали відповідні знання і могли генерувати нові хвилі інновацій.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи результати проведеного дослідження щодо формування міжнародної конкурентоспроможності економік країн ЄС в умовах глобальних трансформацій, можна зробити такі висновки відповідно до поставлених завдань:

а) Дослідження еволюції поняття конкурентоспроможності. Еволюція концепту конкурентоспроможності засвідчила його глибоку трансформацію від класичних торговельних теорій абсолютних і порівняльних переваг до комплексної багатовимірної макроекономічної категорії. На сучасному етапі міжнародна конкурентоспроможність не зводиться виключно до обсягів експорту чи наявності цінових переваг. Вона визначається як здатність національної економіки забезпечувати високу продуктивність, генерувати інновації, раціонально управляти ресурсами, бути стійкою до зовнішніх шоків та підтримувати стабільно високі стандарти життя населення.

б) Систематизація теоретичних концепцій та методичних підходів. Систематизація теоретичних підходів дозволила виокремити макро-, мезо- та мікрорівні аналізу, а також структурувати детермінанти конкурентоспроможності на системні (макроекономічні, інституційні, інфраструктурні), структурні (конфігурація галузі, технологічність) та бізнес-чинники (продуктивність і стратегії компаній). На основі цього сформовано єдину модель конкурентоспроможності, яка інтегрує такі фундаментальні параметри, як рівень інвестицій, економічна свобода, ефективність боротьби з корупцією, а також визначальні драйвери сучасності: безперервний інноваційний розвиток, глобальні знання, цифрову трансформацію та сталий розвиток.

в) Виокремлення ключових факторів конкурентоспроможності економік країн ЄС. До базових конкурентних переваг ЄС належать масштабний єдиний внутрішній ринок (440 млн споживачів), високі показники соціального та

людського розвитку, передові екологічні стандарти та надійна інституційна і законодавча база. У дослідженні ці ключові фактори згруповано у сім блоків: макроекономічна динаміка та продуктивність; інновації і R&D; цифрова трансформація; якість регуляторного середовища; кліматична й енергетична стійкість; людський капітал; диверсифікація стратегічних залежностей та економічна безпека.

г) Аналіз макроекономічних, торговельних, інституційних, інноваційних, цифрових й енергетичних показників. Аналіз актуальних індикаторів виявив низку глибоких структурних дисбалансів у європейській економіці:

- Торговельні: попри загальний торговельний профіцит у 561 млрд євро у 2024 році, частка ЄС у світовому експорті товарів і послуг скоротилася до 17%.
- Макроекономічні: спостерігається критичне відставання від США за рівнем продуктивності праці, що призвело до збільшення розриву ВВП на душу населення до 34% (за паритетом купівельної спроможності).
- Інноваційні та цифрові: ЄС потрапив у «пастку середніх технологій», зберігаючи капітал у статичних галузях (як-от автомобілебудування) та стрімко втрачаючи позиції у сфері ІКТ, розробці програмного забезпечення та штучного інтелекту. Інтенсивність НДДКР стагнує на рівні 2,2% ВВП (проти 3,6% у США), а ЄС акумулює лише 5% глобального венчурного капіталу.
- Енергетичні: європейська промисловість обтяжена енергетичними тарифами: ціни на електроенергію в 2-3 рази, а на природний газ — у 4-5 разів вищі, ніж у США.
- Інституційні: понад 60% компаній вважають бюрократію та складне регулювання головним бар'єром для розвитку бізнесу та інвестицій.

д) Оцінка актуальних викликів ЄС у 2025–2026 рр. Європа зіткнулася з тектонічними макроекономічними та геополітичними зрушеннями. До найгостріших викликів належать: криза багатосторонньої торгівлі та пряма

конкуренція з Китаєм, який завдяки тотальному державному субсидюванню витісняє європейських виробників у секторах електромобілів та чистих технологій; необхідність форсованої декарбонізації за умови втрати дешевих енергоносіїв з Росії; колосальний розрив у продуктивних інвестиціях (що оцінюється у понад 750-800 млрд євро щорічних додаткових потреб); демографічний спад та масовий відтік успішних інноваційних компаній («єдинорогів») до США через брак ліквідності для масштабування бізнесу. Крім того, загострилася проблема недофінансування та фрагментації оборонно-промислового комплексу в умовах війни.

є) Розробка напрямів підвищення конкурентних переваг та показників реалізації інноваційної стратегії. Для відновлення конкурентоспроможності Європейський Союз потребує комплексної макроекономічної реформи за такими пріоритетними напрямами:

- Фінанси та інвестиції: трансформація ринку капіталу у повноцінний Союз заощаджень та інвестицій (SIU) для мобілізації приватних коштів та емісія спільних європейських боргових інструментів для фінансування проривних технологій.
- Інновації: створення федералізованого агентства проривних інновацій (за моделлю американського DARPA) та радикальне дерегулювання сфери збору і обробки великих даних для стимулювання розвитку ШІ.
- Інституції: кардинальне зменшення адміністративного тягаря із жорстким застосуванням принципу «скасування старого нормативу при запровадженні нового» (one-in, one-out) та стимулювання консолідації телекомунікаційного ринку для фінансування 5G-інфраструктури.
- Торгівля та економічна безпека: перехід до концепції «стратегічної вибірковості», що передбачає жорсткий фільтр прямих іноземних інвестицій, захист критичних ланцюгів постачання та синхронізацію індустріальної політики з енергетичною.
- Людський капітал: адаптація соціальної моделі та політики згуртованості з фокусом на постійну перекваліфікацію кадрів, розвиток

освітньої інфраструктури та цифрового доступу, щоб запобігти соціальній нерівності в епоху масової автоматизації.

Отже, загальним підсумком кваліфікаційної бакалаврської роботи є висновок про те, що Європейський Союз перебуває на критичному етапі структурної трансформації, де збереження його глобального лідерства залежить від здатності здійснити стрімкий перехід від інерційної економічної моделі до проактивної інноваційної парадигми. Подолання технологічного відставання, вихід із «пастки середніх технологій» та зміцнення стратегічної автономії в умовах геополітичної турбулентності вимагають від держав-членів відмови від розпорочених національних підходів на користь масштабної фінансової, промислової та інституційної консолідації. Лише за умови синергічного поєднання безпрецедентних капіталовкладень у проривні технології та декарбонізацію, радикального зменшення бюрократичного тягаря для бізнесу і прагматичного захисту внутрішнього ринку від недобросовісної іноземної конкуренції, Європа зможе відновити свою макроекономічну конкурентоспроможність, невід'ємно зберігши при цьому свою унікальну соціальну модель та високі стандарти добробуту громадян.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ

1. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London : W. Strahan and T. Cadell, 1776.
2. Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation. London : John Murray, 1817.
3. Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development. Cambridge : Harvard University Press, 1934.
4. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. New York : Free Press, 1990. 855 p.
5. Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession. Foreign Affairs. 1994. Vol. 73, No. 2. P. 28–44.
6. Scott B. R., Lodge G. C. US Competitiveness in the World Economy. Boston : Harvard Business School Press, 1985. 543 p.
7. European Commission. The future of European competitiveness: Report by Mario Draghi. 2024. URL: https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en (дата звернення: 05.05.2026).
8. Aiginger K. Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities. Journal of Industry, Competition and Trade. 2006. Vol. 6. P. 161–177.
9. European Commission. A Competitiveness Compass for the EU. 2025. URL: https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/competitiveness-compass_en (дата звернення: 05.05.2026).
10. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report: Special Edition 2020. Geneva : WEF, 2020. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020/> (дата звернення: 05.05.2026).
11. Competitiveness and its determinants: a systemic analysis for developing countries. URL: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/9d3e2709-5d9b-4530-ab49->

[7cafff358f01/content#:~:text=They%20include%20the%20following%20types,rates%20and%20wage%20policy\)%3B](#) (дата звернення: 05.05.2026).

12. The Index of Economic Freedom. URL: <https://www.heritage.org/index/> (дата звернення: 05.05.2026).

13. Ogrean C. & Herciu M., 2006. Competitiveness and Corruption in Romania – Forecasting in the Context of the Romanian Integration into the European Union, *Journal for Economic Forecasting*, Institute for Economic Forecasting, vol. 3[2], P. 72-88, June.

14. Das Surmaю The World Bank and the Knowledge for Development (K4D) Initiative: A Post-Structuralist Investigation of the World Bank's Attempts to Govern Global Development Knowledge. *SSRN*. 2011. URL: <https://ssrn.com/abstract=1968737> (дата звернення: 05.05.2026).

15. Hofstede G., Minkov M., trad. Zografi M. *Culturi si organizatii: Softul mental: cooperare interculturala si importanta ei pentru supravietuire. Bucuresti, Humanitas*. 2012. 19 p.

16. Herciu M. The influence of culture on the economic freedom and the international business, *MPRA Paper*. University Library of Munich, Germany. URL: https://www.researchgate.net/publication/24112712_The_influence_of_culture_on_the_economic_freedom_and_the_international_business (дата звернення: 08.05.2026).

17. Hofstede G. *Culture's consequences: International differences in work-related values (Voi.5)*. Sage Publications, Incorporated. 1980. 475 p.

18. WIPO. GII 2025 results. URL: <https://www.wipo.int/web-publications/global-innovation-index-2025/en/gii-2025-results.html> (дата звернення: 08.05.2026)

19. Bukht R., Heeks R. Defining, conceptualizing and measuring the digital economy. *Development Informatics working paper*. 2017. № 68. 26 p.

20. Jan Strupczewski. Europe needs to make a 'down payment' on reforms to sharply boost growth. *Reuters*. October, 2025. URL:

<https://www.reuters.com/business/europe-needs-make-down-payment-reforms-sharply-boost-growth-imf-2025-10-17> (дата звернення: 08.05.2026)

21. EU social benefits expenditure up 7% in 2024. *Eurostat*. November, 2025. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20251107-2> (дата звернення: 08.05.2026)

22. Draghi M. The future of European competitiveness. Part A: A competitiveness strategy for Europe. Брюссель : European Commission, 2024. 73 p. URL: https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en (дата звернення: 24.05.2026).

23. EU spent €381.4 billion on R&D in 2023. *Eurostat*. December, 2024. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20241211-2> (дата звернення: 24.05.2026).

24. Draghi's report charts the path forward: Do we have the courage and political will to restore EU competitiveness? *EESC*. October 2024. URL: <https://www.eesc.europa.eu/en/news-media/eesc-info/eesc-info-october-2024/articles/121151> (дата звернення: 24.05.2026).

25. Eurostat. EU trade in goods surplus down to €128 billion in 2025. 2026. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20260326-4> (дата звернення: 05.05.2026).

26. Transparency International Danmark. Corruption Perceptions Index 2025. 2026. URL: <https://transparency.dk/corruption-perceptions-index-2025/> (дата звернення: 05.05.2026).

27. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report: Special Edition 2020. Geneva : WEF, 2020. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness> (дата звернення: 24.05.2026).

28. IMF. Global Economy in Flux, Prospects Remain Dim. 2025. URL: <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2025/10/14/world-economic-outlook-october-2025> (дата звернення: 24.05.2026).

29. World Inequality Database (WID). URL: <https://wid.world/-report-2020/> (дата звернення: 05.05.2026).

30. Nominal gross domestic product (GDP). URL: <https://www.oecd.org/en/data/indicators/nominal-gross-domestic-product-gdp.html> (дата звернення: 10.05.2026).

31. AMECO database. URL: https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-research-and-databases/economic-databases/ameco-database_en (дата звернення: 10.05.2026).

32. The future of European competitiveness. September, 2024. URL: https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en (дата звернення: 10.05.2026).

33. One year after Draghi's wake-up call. *WKO*. March, 2025. URL: <https://www.wko.at/oe/news/brussels/economic/monitor/brussels-economic-monitor-3-2025.pdf> (дата звернення: 10.05.2026).

34. WHAT INVESTMENT GAP? - IEP@BU. URL: https://iep.unibocconi.eu/sites/default/files/media/attach/PB21_What%20Investment%20Gap%20Quality%20Instead%20of%20Quantity%20.pdf (дата звернення: 10.05.2026).

35. GLOBSEC Competitiveness Tracker: The Path to EU Financial Market Recovery. URL: <https://www.globsec.org/what-we-do/publications/globsec-competitiveness-tracker-path-eu-financial-market-recovery> (дата звернення: 10.05.2026).

36. The 2025 EU Industrial R&D Investment Scoreboard - IRI - European Union. URL: <https://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard/2025-eu-industrial-rd-investment-scoreboard> (дата звернення: 10.05.2026).

37. EU Industrial R&D Investment 2025: Data, Trends, Policy Signals. URL: <https://rd-magazine.com/2026/03/05/eu-industrial-rd-investment-2025/> (дата звернення: 10.05.2026).

38. The Draghi Report Turns One Today. Yet It Is Still More Crawling Than Walking. *ECIPE*. URL: <https://ecipe.org/insights/draghi-report-turns-one/> (дата звернення: 25.05.2026).

39. Global Innovation Index 2025 - GII 2025 at a glance. *WIPO*. URL: <https://www.wipo.int/web-publications/global-innovation-index-2025/en/gii-2025-at-a-glance.html> (дата звернення: 25.05.2026).

40. Innovation Cluster Ranking 2025. *WIPO*. URL: <https://www.wipo.int/en/web/global-innovation-index/2025/innovation-clusters> (дата звернення: 25.05.2026).

41. Growth in Funding for AI Startups Over 80% of Private AI Investment to US Firms - MUFUG America. URL: https://www.mufgamericas.com/sites/default/files/document/mufgamericas_com/2026-02/The_AI_Weekly_2_27_Venture_Capital_and_Private_Sector_Activity.pdf (дата звернення: 25.05.2026).

42. The Global Startup Ecosystem Report 2025 - Startup Genome. URL: <https://startupgenome.com/report/gser2025/how-the-worlds-top-startup-events-drive-innovation-investment-and-ecosystem-transformation> (дата звернення: 25.05.2026).

43. 2024 global VC investment rises to \$368 billion as investor interest in AI soars, while IPO optimism grows for 2025 according to KPMG Private Enterprise's Venture Pulse. URL: <https://kpmg.com/xx/en/media/press-releases/2025/01/2024-global-vc-investment-rises-to-368-billion-dollars.html> (дата звернення: 25.05.2026).

44. European AI report 2026. *Prosus*. URL: https://www.prosus.com/~/_media/Files/P/prosus-corp-v2/documents/european-ai-report-2026.pdf (дата звернення: 20.05.2026).

45. European telecommunications market – challenges in times of transformation. URL: https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2025/01/PEI_Report_European_telecommunicatios_market.pdf (дата звернення: 20.05.2026).

46. State of Digital Communications - Connect Europe. URL: <https://connecteurope.org/sites/default/files/2026-02/connectEU-Rapport-web-2026-onepage-v2.pdf> (дата звернення: 20.05.2026).

47. World trade in goods and services - an overview - Statistics Explained – Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=World_trade_in_goods_and_services_-_an_overview (дата звернення: 20.05.2026).

48. The economic and human challenges of a transforming era - European Central Bank. URL: https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2024/html/ecb.sp241118_2~33a5a516a2.en.html (дата звернення: 20.05.2026).

49. Decarbonising for competitiveness: four ways to reduce European energy prices – Bruegel. URL: <https://www.bruegel.org/policy-brief/decarbonising-competitiveness-four-ways-reduce-european-energy-prices> (дата звернення: 20.05.2026).

50. Prices – Electricity 2026 – Analysis – IEA. URL: <https://www.iea.org/reports/electricity-2026/prices> (дата звернення: 20.05.2026).

51. Beijing hold'em: European cards against Chinese coercion. URL: <https://ecfr.eu/publication/beijing-holdem-european-cards-against-chinese-coercion/> (дата звернення: 20.05.2026)

52. Defence Data 2024-2025. URL: https://eda.europa.eu/docs/default-source/brochures/2025-eda_defencedata_web.pdf (дата звернення: 20.05.2026)