

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
УКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ЕКОНОМІСТІВ-МІЖНАРОДНИКІВ
МІЖНАРОДНИЙ ЧОРНОМОРСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
м. ТБІЛІСІ, ГРУЗІЯ
ГАВАРСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
м. ГАВАР, ВІРМЕНІЯ
БАТУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ШОТА РУСТАВЕЛІ
м. БАТУМІ, ГРУЗІЯ
ЦЕНТР ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ОСВІТИ ГРУЗІЇ
м. ТБІЛІСІ, ГРУЗІЯ

V МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

СТРАТЕГІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ:
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВИМІРИ

23 березня 2018 р.

Черкаси 2018

УДК 33(063)

ББК 65.5

С 83

Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри: матеріали V міжнародної науково-практичної конференції «Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри». – Черкаси: Черкаський державний технологічний університет, 2018 – 118 с.

В збірнику представлені матеріали V міжнародної науково-практичної конференції «Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри», яка була організована кафедрою міжнародної економіки та бізнесу Черкаського державного технологічного університету разом з ВГО «Українська асоціація економістів-міжнародників», Міжнародним чорноморським університетом, Гаварським державним університетом, Батумським державним університетом та Центром європейської освіти Грузії.

Розглянуті інституційні, технологічні, інноваційні та фінансові аспекти забезпечення глобальної конкурентоспроможності, визначено роль глобального партнерства як інструменту забезпечення конкурентоспроможності, досліджено соціально-гуманітарний контекст глобального та національного економічного розвитку, окреслено можливі шляхи розв'язання сучасних проблем теорії і практики забезпечення конкурентоспроможності на рівнях країни, регіону та підприємства.

Організаційний комітет

- Рудніцький В. М. д.т.н., професор, проректор з науково-дослідної роботи та міжнародних зв'язків Черкаського державного технологічного університету
- Петкова Л. О. д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та бізнесу ЧДТУ
- Бучашвілі Г. PhD, проректор Міжнародного чорноморського університету
- Арсен Апроян Dr., проректор Гаварського державного університету
- Дідманідзе І. д.ф.-м.н., професор, керівник напрямку інформаційних технологій центру мов та інформаційних технологій
- Чачанідзе Г. Dr., Prof., директор Центру європейської освіти Грузії, президент Глобального Союзу вчених для миру в Грузії, президент Міжнародної академії наук інформатизації освіти
- Манн Р. В. д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ЧДТУ
- Коломицева О.В. д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингу ЧДТУ
- Гончаренко І. Г. д.н.держ.упр., професор, завідувач кафедри фінансів ЧДТУ
- Гавриленко В. О. к.е.н., доцент, завідувач кафедри бух. обліку, аналізу і аудиту ЧДТУ
- Паламарчук Д. М. к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та бізнесу ЧДТУ

*Матеріали подані в авторській редакції. Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори.

ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Ушкаренко Юлія Вікторівна
д.е.н., професор
Херсонський державний університет
м. Херсон, Україна

ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ШЛЯХОМ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Однією з основних причин недоотримання прибутку сільськогосподарськими товаровиробниками є слабка їх обізнаність у сфері маркетингу, що не дає їм повного уявлення про процеси ціноутворення на ринку. Іншою – відсутність в Україні ефективних центрів ціноутворення, зокрема аграрних бірж. Це не значить, що в Україні немає таких структур. Просто існуючі структури вітчизняного ринку не виконують тих функцій, для реалізації яких вони створені.

Розглянемо кілька особливостей процесу ціноутворення та шляхи збільшення прибутковості сільськогосподарського виробництва. Одним із чинників збільшення прибутковості виробництва є використання системи маркетингу та залучення безпосередньо товаровиробників до формування ціни на ринку сільськогосподарської продукції. Виникає питання, яким чином окремий товаровиробник може здійснити вплив на ціноутворення, якщо ціна формується самим ринком. Ринок – це природний механізм, ціноутворення на якому відбувається під дією цілої сукупності факторів. Жоден суб'єкт ринку не в змозі оволодіти до кінця механізмом їхньої дії, а отже – активно впливати на процес ціноутворення. З іншого боку, на практиці існують методи регулювання ринку, за допомогою яких здійснюється вплив на процес ціноутворення [1, с. 102]. Це регулювання може відбуватися через законодавчі акти, запровадженням митних бар'єрів, за допомогою ліцензування, квотування, протекціонізму та ін. Такі функції виконуються державою.

Виникає питання, яким чином сільськогосподарський товаровиробник може впливати на процес ціноутворення. Якщо взяти за основу ситуацію, коли вихід на ринок товаровиробників відбувається поодинці, кожне господарство шукає канали збуту індивідуально, то за таких умов можливість впливу окремого товаровиробника на процес ціноутворення є мінімальною. За цих обставин вони не можуть впливати на процес ціноутворення. В Україні відсутні ефективні центри ціноутворення, які б давали повне уявлення про об'єктивну інформацію на аграрних ринках. У країнах з розвинутою ринковою економікою процес ціноутворення, складається за формулою «базис + процент», де «базис» – ціна, що склалася в змовах біржових торгів, а «процент» – процент, на який необхідно скорегувати ціну базису, враховуючи місцеві умови окремого товаровиробника, його економічні можливості, транспортні витрати, що він

несе в процесі виробництва. Відповідно за кордоном фермер періодично через Інтернет зв'язується з біржами, які інформують про ціни на сільськогосподарську продукцію у різних регіонах світу. Ця ціна є базисом. Додаючи процент, встановлений для своєї місцевості, фермери знають ціну на вирощену ними продукцію.

В Україні відсутність базису, а також незнання механізмів ціноутворення на ринку, призводить до того, що сільськогосподарський товаровиробник не знає, скільки реально коштує його продукція на ринку й у більшості випадків погоджується з тією ціною, яку пропонує йому посередник. Така ситуація стимулює зростання кількості посередницьких структур, які використовуючи відсутність доступу сільськогосподарського товаровиробника до інформації про ціни на кожному ланцюгу проходження товару до кінцевого споживача, присвоюють собі ту частину прибутків, яку міг отримувати сам товаровиробник. Тому необхідно навчити товаровиробників основам маркетингу, що забезпечить зростання прибутковості їх діяльності [2, 4].

Той факт, що товаровиробник виходить на ринок сам по собі, породжує ситуацію, коли він не може отримати істотну частку ринку. Відомо, що на ринку та фірма або товаровиробник, який має більшу частку ринку, може безпосередньо впливати на процес ціноутворення. Ці процеси найбільш характерні для промисловості. Проаналізуємо, що відбувається на ринку. Енергетика – це практично 100% контроль ринку однією компанією [3]. Всі інші ресурси, що споживаються сільським господарством, зокрема, техніка, пальне, добрива тощо надходять у сільське господарство від компаній, які контролюють основну частку як вітчизняного, так і світового ринків. Звідси зростаючий диспаритет цін на промислову продукцію, що споживається аграрним сектором і продукцію сільського господарства.

Вирішення такої проблеми знайдено сільськогосподарськими товаровиробниками майже всіх розвинених країн. Їхній досвід можна залучити для вирішення проблем, які виникли на вітчизняному ринку. Панацеєю в такій ситуації можуть стати обслуговуючі кооперативи. Саме створення маркетингових кооперативів дасть змогу вирішити проблему підвищення прибутковості товаровиробників шляхом впливу на процес ціноутворення аграрного ринку. Маркетинговий кооператив дозволяє відстежувати процеси й тенденції на ринку. Кваліфікований спеціаліст визначатиме базисну ціну (той «базис», який за кордоном визначається на біржах). Визначивши коригуючий коефіцієнт для певної місцевості він отримає ринкову ціну на вирощену товаровиробником продукцію. Однією з цілей такого фахівця буде відстеження найбільш ефективних каналів збуту сільгосппродукції, а також пошук та придбання необхідних ресурсів і послуг за прийнятними для товаровиробників цінами.

При об'єднанні достатньо великої кількості товаровиробників, кооператив шляхом формування великої партії продукції одразу може претендувати на відповідну частку ринку. Чим більшою виявиться частка кооперативу на ринку продукції, тим більшою буде можливість відстоювання інтересів безпосередньо товаровиробника. При цьому диктат цін з боку постачальницьких і переробних

компаній переходить в площину ведення переговорів щодо цін закупівлі продукції сільськогосподарськими переробниками та цін на ресурси, що поставляються компаніями. Цей процес забезпечує входження товаровиробника у процес ціноутворення, а саме формування ціни на сільськогосподарську продукцію.

Висновок. Створення маркетингових кооперативів формує передумови рівноправного функціонування на ринку з відстоюванням інтересів кожного з учасників, а відтак підвищення прибутковості сільськогосподарського виробництва. Таким чином, вважаємо, що стратегічним напрямом розвитку агропромислового виробництва як для розвинутих західних країн, так і для України є розвиток сільськогосподарської кооперації, створення ефективних кооперативних об'єднань на приватній основі та за високої прямої зацікавленості товаровиробників і підприємств, а також державної підтримки пріоритетних напрямів господарювання і використання продуктивних, ресурсозберігаючих і високих технологій.

Список використаних джерел

1. Соловійов І.О. Агромаркетинг: система, методологія, реалізація концепції / І.О. Соловійов – Херсон: Олді-плюс, 2008. – 344 с.
2. Малік М.Й. Методичні підходи до організації маркетингу інновацій наукоємного ринку агропромислового виробництва / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 22-26.
3. Романова Л.В. Реалізація маркетингу в управлінні конкурентоспроможністю підприємств: необхідність зміни пріоритетів / Л.В. Романова // Вісник АПСВ. – 2008. – № 2. – С. 72-77.
4. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України / за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2002. – 226 с.

Загоруйко Іван Олексійович

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ВЗАЄМОДІЯ РИНКІВ ТОВАРІВ ТА ПРАЦІ КРАЇН ЗІ СПІЛЬНОЮ ВАЛЮТОЮ

Процес глобалізації, що є ознакою сучасної світової економіки, не виключає (і не може виключити) конкуренцію національних економік. Створення спільних грошових одиниць, найбільш яскравим прикладом якого стало євро, сприяє вирівнюванню цін та ставок заробітної плати. Проте само по собі це не призводить до вирівнювання стану ринків товарів та праці в країнах

зі спільною валютою. Проаналізуємо це на основі класичної теорії попиту та пропозиції.

Розглянемо дві країни, що мають спільну валюту. Припустимо, що для цих країн закон єдиної ціни виконується миттєво. Тоді ціни на товари в них будуть рівними: $P_1 = P_2 = P$. Якщо Центральний банк єдиної валютної зони проводить політику підтримання сталої грошової маси, то її обсяг лише перерозподілятиметься між обома країнами:

$$M_1 + M_2 = M. \quad (1)$$

В реальних умовах цей перерозподіл виникає внаслідок руху товарів, капіталу та робочої сили. Фінансовий ринок в даній моделі не розглядається, а стосовно робочої сили припускається, що її міграція здійснюється цілими родинами. За таких припущень зміна грошової маси в кожній країні буде визначатися лише її надходженнями від експорту та видатками на імпорт:

$$dM_1 / dt = PX_{12} \quad dM_2 / dt = PX_{21}, \quad (2a, 2b)$$

де X_{12} , X_{21} – чистий експорт товарів відповідно з першої до другої країни та з другої до першої, причому

$$X_{12} = -X_{21}. \quad (3)$$

Очевидно, що дані величини дорівнюватимуть різниці пропозиції та попиту на товарних ринках:

$$X_{12} = Y_{1S} - Y_{1D} \quad X_{21} = Y_{2S} - Y_{2D}. \quad (4a, 4b)$$

У поточному періоді виробництво кожної країни обмежено її виробничим потенціалом Y_{1max} , Y_{2max} , який залежить від обсягу національних ресурсів та ефективності їх використання. При цьому повне використання національного виробничого потенціалу неможливе: $Y_{1S} < Y_{1max}$, $Y_{2S} < Y_{2max}$.

Представимо ці залежності в графічному вигляді.

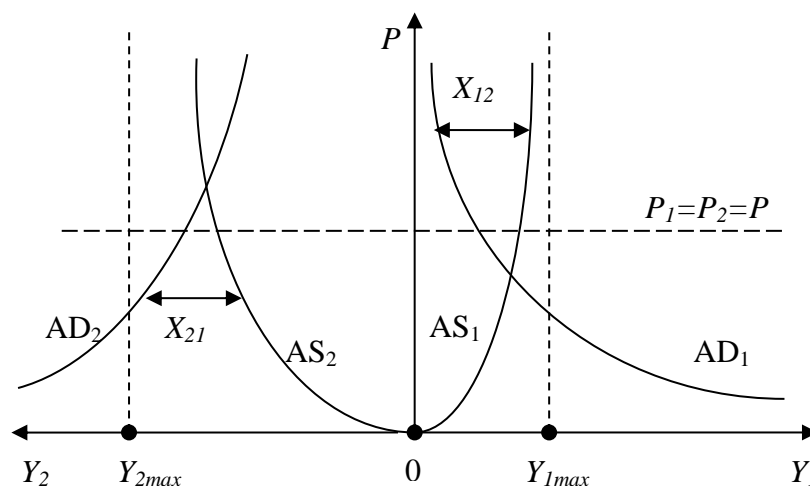


Рисунок 1. Стан товарних ринків двох країн в моделі AD – AS

Як видно з цієї графічної моделі, криві сукупного попиту AD_1 , AD_2 не повинні перетинати осі координат – при цінах, що наближаються до нуля попит має зростати до нескінченності; а при високих цінах попит не може зовсім

зникати. Дану властивість описує відоме рівняння обміну, яке можна подати в такому вигляді:

$$\tau_{1D}PY_{1D} = M_1 \quad \tau_{2D}PY_{2D} = M_2, \quad (5a, 5b)$$

де τ_{1D} , τ_{2D} – сталі, що мають розмірність часу [1,2].

Звернемося тепер до кривих сукупної пропозиції AS_1 , AS_2 . Їхніми асимптотами виступають виробничі потенціали країн Y_{1max} , Y_{2max} . З математичної точки зору ці криві мають виходити з початку координат для того, щоб як завгодно низький рівень цін не призводив до від'ємного обсягу національного виробництва. Ці властивості має, наприклад, така елементарна функція, що подібна до рівняння обміну:

$$\tau_{1S}P(Y_{1max} - Y_{1S}) = M_1(Y_{1S}/Y_{1max}) \quad \tau_{2S}P(Y_{2max} - Y_{2S}) = M_2(Y_{2S}/Y_{2max}), \quad (6a, 6b)$$

де τ_{1S} , τ_{2S} – сталі, що мають розмірність часу [1,2].

Графічна модель взаємодії товарних ринків двох країн наочно демонструє, що єдина ціна $P_1 = P_2 = P$ перевищує рівноважну ціну закритої економіки країни-експортера і є нижчою за рівноважну ціну закритої економіки країни-імпортера. Підставивши до рівнянь (4a, 4b) відповідні величини сукупного попиту та пропозиції Y_D , Y_S , дістанемо функції чистого експорту $X = f(Y_{max}, M/P)$, для яких $\partial X / \partial Y_{max} > 0$, а $\partial X / \partial (M/P) < 0$. Останнє означає, що чистий експорт даної країни знаходить у від'ємній залежності від її реальних касових залишків – при їх зменшенні країна буде змушена більше експортувати товарів, а при їх збільшенні почне більше імпортувати.

Система рівнянь (1) – (6) описує стан та динаміку товарних ринків двох країн при заданих виробничих потенціалах Y_{1max} , Y_{2max} . Очевидно, що ці потенціали не є сталими, що і призводить до макроекономічних коливань. У довгостроковому періоді виробничий потенціал розвиненої економіки залежатиме насамперед від чисельності її робочої сили та продуктивності праці. У найпростішому вигляді цю залежність можна представити на основі виробничої функції Леонтьєва:

$$Y_{1max} = L_{1max} / b_{1L} \quad Y_{2max} = L_{2max} / b_{2L}, \quad (7a, 7b)$$

де L_{1max} , L_{2max} – чисельності працездатного населення двох країн, а b_{1L} , b_{2L} – коефіцієнти працемісткості валового продукту. За умови простого відтворення населення кожної країни загальна чисельність робочої сили є сталою

$$L_{1max} + L_{2max} = L_{max} \quad (8)$$

і буде лише перерозподілятися між ними. Оскільки для міграції робочої сили потрібен певний час, то величини L_{1max} , L_{2max} будуть змінюватися поступово.

Їхню динаміку можна описати наступними рівняннями:

$$dL_{1max} / dt = -dL_{2max} / dt = \alpha L_{max} W_{min} [L_{2max} / (W_2 L_2) - L_{1max} / (W_1 L_1)] \quad (9a, 9b)$$

де L_1 , L_2 – чисельності зайнятого населення; W_{min} – мінімальна ставка заробітної плати, що визначається законодавчим шляхом і є єдиною для обох країн; α – безрозмірна стала. Рівняння відображають пряму залежність міграційного потоку від загальної чисельності працездатного населення. Вони також ґрунтуються на припущенні, що трудова міграція відбувається навіть в умовах рівноважного стану ринків праці обох країн. Причиною цього є, по-перше,

різниця рівнів зайнятості двох країн – $L_1/L_{1\max}$ та $L_2/L_{2\max}$. Вищий рівень зайнятості в іншій країні працівники сприймають як показник більшої імовірності знайти собі кращу роботу. Другим чинником трудової міграції є різниця номінальних ставок заробітної плати W_1 та W_2 .

Для завершення моделі її необхідно доповнити рівняннями попиту та пропозиції на ринках праці двох країн. В найпростішому вигляді попит на робочу силу є прямо пропорційним обсягу виробництва

$$L_{1D} = b_{1L} Y_{1S} \quad L_{2D} = b_{2L} Y_{2S} . \quad (10a, 10b)$$

Рівняння пропозиції праці можна предстати подібними до рівнянь пропозиції на товарному ринку:

$$(W_1 - W_{\min})(L_{1\max} - L_{1S}) = \beta_1 P L_{1S} \quad (W_2 - W_{\min})(L_{2\max} - L_{2S}) = \beta_2 P L_{2S}, \quad (11a, 11b)$$

де β_1, β_2 – сталі, що мають розмірність реальних ставок заробітної плати. За умови, що ринки праці в обох країнах є збалансованими:

$$L_{1D} = L_{1S} = L_1 \quad L_{2D} = L_{2S} = L_2, \quad (12a, 12b)$$

рівняння (11a, 11b) дозволяють визначити ставки заробітної плати в обох країнах. Рівняння (8) – (12) складають систему, що описує стан та динаміку ринків праці двох країн при заданих обсягах виробництва Y_{1S}, Y_{2S} .

Висновок. Отже, запропонована модель дозволяє описати взаємодію ринків товарів та праці країн, що використовують спільну валюту. За допомогою даної моделі можна також аналізувати рух товарів та робочої сили в між великими регіонами однієї країни або між групами країн, що утворюють економічний і валютний союз.

Список використаних джерел

1. Загоруйко І.О. Методологія моделювання загальної економічної рівноваги: детерміністський підхід // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. Випуск №39 / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2015. – Частина І. – С.90-97.

2. Загоруйко І.О. Методологічні аспекти моделювання міждержавного руху ресурсів // Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (Черкаси, 22 березня 2016 р.). – Черкаси: ЧДТУ, 2016. – С. 5-7.

Свида Іванна Василівна

к.е.н., доцент

Таврійський національний університет ім. В.І.Вернадського

м. Київ, Україна

МЕХАНІЗМ ПІДТРИМКИ ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ

В умовах досягнення стійкого розвитку екологічно орієнтоване підприємство виступає одним з інструментів забезпечення раціонального та ефективного ресурсокористування, підвищення добробуту населення та покращення екологічної ситуації в регіоні. Екологічне підприємство є видом

підприємницької діяльності, пов'язаної з випуском та реалізацією продукції екологічного спрямування як споживчого, так і промислового призначення.

Розвиток та впровадження екологічних інновацій з високим ступенем економічної ефективності є передумовою одночасного вирішення соціо-еколого-економічних проблем територій. На сьогоднішній день в регіонах України серед найбільш перспективних видів продукції екологічного призначення можна виділити наступну: очисне обладнання, вимірювальна апаратура, енерго- та ресурсозберігаючі технології, прилади індивідуального екологічного контролю, сільськогосподарське обладнання та промислові технології, біомедицина та біотехнології, туризм та рекреаційні послуги. Зростає попит і на органічні продукти харчування, екологічно чисті матеріали та конструкції для будівництва, безпечну побутову хімію, природну косметику, двигуни для авто та ін. До видів екологічного підприємництва, крім виробництва екологічно чистої продукції, також відносять ряд екологічних послуг, зокрема, екологічний консалтинг, екологічний аудит, екологічний інжиніринг та лізинг, екологічне страхування, екологічний маркетинг та екологічна сертифікація [1].

вітчизняного екологічного ринку є: наявність достатнього продуктового асортименту; відносно не зайняті ринкові ніші; науково-технічна база та кваліфіковані спеціалісти; можливість створення унікальних екологічно спрямованих конкурентних продуктів, які користуватимуться попитом і на закордонних ринках; можливість формування високоприбуткових екологічних проектів у регіонах. Природоохоронні технології в перспективі будуть представляти одну з основних засобів конкурентної боротьби [1]. Тому в регіонах України уже важливо формувати конкурентні переваги екологічного напрямку, що дозволить комплексно поєднати вирішення природоохоронних завдань із забезпеченням соціально-економічного розвитку у довгостроковій перспективі.

Таким чином, розвиток еколого-орієнтованого підприємництва в регіоні дозволить покращити якісні параметри довкілля завдяки формуванню конкурентних переваг із дотриманням екологічних імператив розвитку. Втім, на даний час не до кінця розробленим залишається механізм підтримки розвитку екологічного підприємництва в регіонах України. З метою активізації екологічного підприємництва необхідно прискорити впровадження регулюючого механізму, який би передбачав використання методів заохочення виробництва та споживання продукції природоохоронного призначення.

Методами стимулювання екологічного підприємництва регіонів можуть стати наступні:

1) податкові пільги:

- повне або часткове звільнення від певного виду податкових платежів;
- відкриття кредитної лінії для надання безвідсоткових позик або позик з низькою кредитною ставкою (проте позичені таким чином гроші не завжди використовуються за цільовим призначенням);
- зменшення податкової ставки на виробництво та споживання екологічно чистої продукції;

- субсидії під конкретні екологічно спрямовані проекти;
- гранти для альтернативних джерел енергії;
- 2) амортизація очисного обладнання та споруд;
- 3) прями регіональні витрати цільового призначення:
 - фінансування регіональних програм екологічного спрямування;
 - інвестиції в інноваційну інфраструктуру регіону;
 - дотації та позики з різних бюджетів для вирішення проблем охорони довкілля;
- 4) організаційні заходи:
 - створення умов для залучення інвестицій у розробку нових технологій та наукоємних виробництв;
 - сприяння екологізації промислових підприємств регіону;
 - організація спеціалізованих торгових ярмарків та виставок з метою демонстрації екобезпечних технологій, екологічно чистої продукції та екологічних послуг за участі місцевих екобрендів;
 - підтримка споживання екологічної продукції в регіоні шляхом виділення її пріоритетності;
 - сприяння взаємодії між представниками влади, еколого-орієнтованого бізнесу, населення, природоохоронних та громадських організацій;
- 5) регуляторні інструменти:
 - введення державних стандартів на виробництво екологічно чистої продукції;
 - встановлення правил енергетичної ефективності;
 - заходи із зменшення забруднень, збереження та захисту довкілля;
 - обмеження на здійснення певних видів діяльності;
- 6) комбінація перерахованих методів або їх комплексне використання.

Оскільки держава та регіон не виділяють достатньо коштів на природоохоронну діяльність територій, то розвиток екологічного ринку товарів і послуг завдяки стимулюванню малого та середнього бізнесу може прискорити досягнення стійкого розвитку.

Висновок: загострення соціо-еколого-економічних проблем зумовлює необхідність інноваційного розвитку екологічного спрямування та формування на цій основі конкурентних переваг регіонів. Механізм заохочення та підтримки екологічного підприємництва може стати запорукою забезпечення стійкого розвитку регіону в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Печенюк А. В. Економіка природокористування та екологізація навколишнього середовища / А. В. Печенюк // Інноваційна економіка. – 2013. - №41. – С. 172-175.

Вдовиченко Юрій Володимирович

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

СУЧАСНІ ПРОЯВИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В сучасних умовах розвитку світового господарства, продукти цифрової економіки стають каталізаторами позитивних змін у всіх секторах та галузях світової економіки, а її основою є платформи Інтернет, мобільного зв'язку та глобальні електронні мережі. Особливої уваги потребують особливості розвитку таких важливих елементів цифрової економіки як інфраструктура ринку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), електронний бізнес та електронна комерція. Їх взаємодія веде світову економіку у бік вищої ефективності, тобто з'являється можливість затратити менше зусиль та ресурсів на виробництво того чи іншого продукту (товару чи послуги) а також підвищити продуктивність тих чи інших рішень.

Технологічні інновації дають можливість переходу на якісно новий рівень керування економічними процесами. Ядром цифрової економіки стає сектор виробництва цифрових товарів та надання послуг, що пов'язані з цифровими технологіями. Причому темпи росту міжнародного обміну продуктами цифрової економіки свідчать про стійкий розвиток даного сектору – близько 4 % для товарів та 30 % для послуг. Одночасно розвивається цифрова інфраструктура, вона стає все більш доступною та відіграє все більшу роль у технологічних інноваціях. Варто відзначити зростання якості комунікаційних мереж по мірі впровадження технологій 4 G та оптико волоконних інструментів передачі даних. Одночасно зменшується вартість на послуги мобільного зв'язку та зростають можливості по використанню мобільних пристроїв для отримання доступу до Інтернет, що дає підстави прогнозувати все більший обсяг розвитку цифрових технологій у світі (рис. 1).

Разом з тим, варто відзначити появу нових моделей ведення бізнесу, формування мережевих структур, які базуються на колективних методах виробництва та споживання, і певним чином трансформують класичні ринкові відносини у напрямку постійної необхідності виробництва нових рішень у сфері створення та управління технологіями.

Все більше країн прагнуть до розвитку цифрової економіки, використовуючи її переваги для боротьби з ключовими проблемами соціально-економічного розвитку – безробіттям, бідністю, знищенням довкілля тощо. Сучасні національні цифрові стратегії передбачають врахування різноманітних питань розвитку економіки – забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, зростання зайнятості, формування ефективного громадського сектору, завоювання нових конкурентних переваг, створення та підтримка інноваційних проектів та компаній.

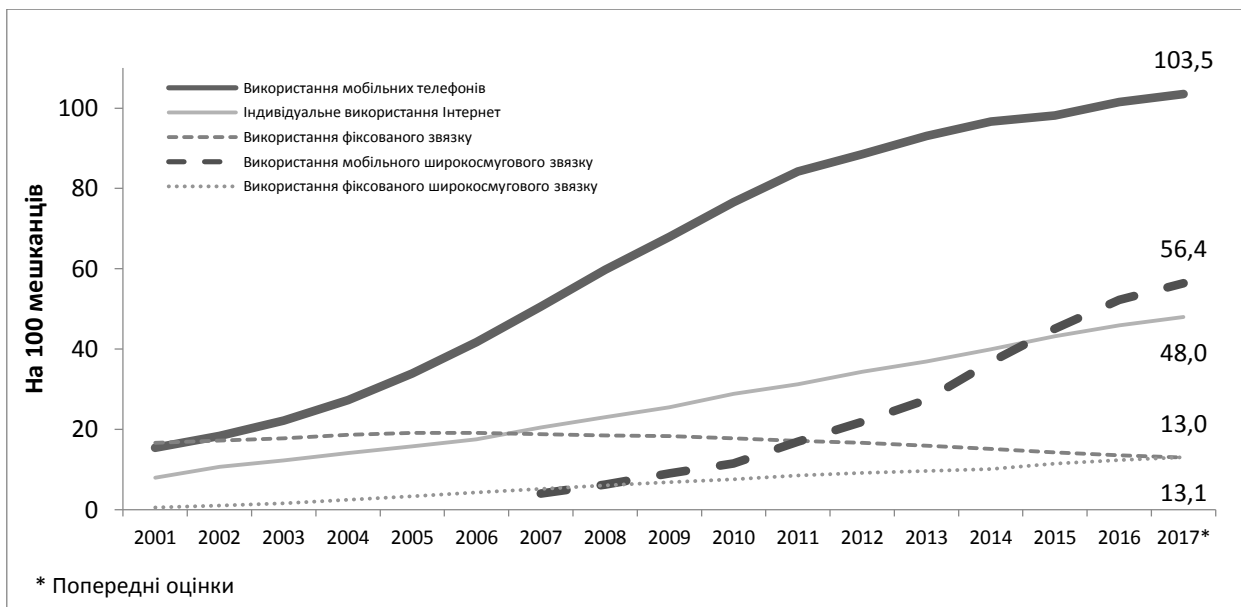


Рис. 1. Глобальні тенденції у сфері ІКТ, 2001-2017*

Джерело: [1]

Важливо зауважити, що фундаментом цифрової економіки є інноваційні технології, які продукуються, перш за все, електронною промисловістю. В сучасній економіці компанії цифрового сектору є джерелом інноваційних ресурсів та відправними точками у її зростанні. Так, найбільші компанії володіють надзвичайною ринковою силою. Зокрема, «Apple», «Google», «Microsoft», «Amazon» та інші входять до переліку найдорожчих компаній світу за показниками ринкової капіталізації. Швидкий успіх таких корпорацій можна пояснити мережевим ефектом, ефектом масштабу та домінуючої позиції на ринку. Дані компанії в повній мірі забезпечені всіма необхідними ресурсами для ефективного виробництва та впровадження інноваційних рішень, та є впливовими гравцями на світовому ринку цифрових технологій, що здатні відчутно впливати на їх розвиток та розповсюдження.

Висновок: особливості формування та розвитку цифрового сектору, його фундаменту та складових в якості спеціального технологічного обладнання, способів обробки та передачі даних є визначальним фактором розвитку цілого світового господарства. Тому, залежно від рівня розвитку цифрової економіки, ключові драйвери її розвитку будуть залежати і від комплексу соціально-економічних характеристик.

Список використаних джерел

1. The World Telecommunication/ICT Indicators database [Електронний ресурс] / ITU Statistics. – Режим доступу: <http://www.itu.int/ict/statistics>

Рябоконт Михайло Володимирович

аспірант

Черкаський державний технологічний університет

м. Дніпро, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО БІЗНЕСУ

Світовий досвід свідчить про те, що без ефективного науково-технологічного підприємництва неможливо забезпечити розвиток економіки. Інновації стають рушійною силою економіки. На відміну від природних сировинних джерел наука і технологія - це ресурси, які створюються людиною, можливості їх використання безперервно підвищуються, зростає їх значення з точки зору майбутніх перспектив світового розвитку. Науково-технологічний міжнародний бізнес стає своєрідним провідником передових науково-технічних ідей у сфері виробництва і споживання. Він сприяє поширенню нововведень, значно спрощує доступ інноваційних компаній до джерел фінансових ресурсів, підвищує рівень комерціалізації науково-технічної продукції. Глобальними тенденціями бізнес середовища в цілому виступають прискорене зростання високотехнологічних виробництв, наукомісткої продукції і послуг. Виробництво наукових знань виділяється в абсолютно відокремлену галузь, яка відноситься до сфери послуг (освіта, наука, охорона здоров'я та ін.). В ході розвитку підприємницької інноваційної діяльності знання і інформація стають найважливішою складовою матеріального виробництва. У сучасній економіці науково-технологічний процес набуває безперервний характер. Основною функцією науково-технологічного бізнесу є те, що з його допомогою унікальні досягнення творчої думки, накопичений інтелектуальний та інноваційний потенціал стають одним з найважливіших ресурсів сучасного виробництва. Унікальність наукового знання як виробничого ресурсу полягає в його невідчужуваною корисності і в здатності до акумуляції і примноженню.

В таких умовах узагальнення теоретичних основ форм науково-технологічного підприємництва має значну цінність з огляду на процеси фрагментарності розвитку зазначеного процесу. Тому метою є саме узагальнення вектору розвитку форм організаційних форм науково-технологічного бізнесу та меж їх результативності в сучасних умовах. Систематизуючи релевантні джерела відносно авторської проблематики, слід підкреслити, виникнувши на початку п'ятдесятих років в США, науково-технологічний бізнес базувався на венчурній основі.

За деякими винятками, науково-технологічний капітал в першій половині ХХ століття був областю багатих людей і сімей. Валленбергс, Вандербільд, Уїтні, Рокфеллери і Варбург були помітними інвесторами в наукоємних підприємствах. Так наприклад, ще у 1938 році Л. Рокфеллер допоміг фінансувати створення як повітряних ліній в США, так і літаків Дугласа, а сім'я Рокфеллерів мала великі запаси в різних хімічних наукоємних підприємствах. Сім'я Валленберг заснувала Investor AB в 1916 році в Швеції і була раннім інвестором в декількох шведських компаніях, таких як АВВ, Atlas Copco, Ericsson і т. д. [1].

Систематизуючи аналітичні узагальнення науковців щодо подальшого розвитку функціонування науково-технологічного бізнесу, слід підкреслити,

тільки після сорокових років минулого століття почали з'являтися «справжні» інвестиції в науково-технологічний бізнес, зокрема, зі створенням перших двох венчурних фірм в 1946 році: Американської науково-дослідницької корпорації (ARDC) і J.H. Whitney & Company. [1].

Жорж Дорио (колишній помічник декана Гарвардської школи бізнесу), заснував INSEAD в 1957 році. Поряд з Ральфом Фландерс і Карлом Комптоном (колишній президент MIT). ARDC стала першим інвестиційним підприємством, що займалось приватними інвестиціями в сфері наукоємного бізнесу [8]. Колишні співробітники ARDC почали створювати кілька відомих венчурних підприємств, включаючи Greylock Partners (засновані в 1965 році Чарлі Уейтом і Біллом Елферсом) і Morgan, Holland Ventures, попередник Flagship Ventures (заснований в 1982 році Джеймсом Морганом) [10] ARDC продовжував інвестувати до 1971 року, коли Дорио вийшов на пенсію. У 1972 році Doriot об'єднав ARDC з Textron, інвестувавши понад 150 компаній. Джон Хей Уїтні (1904-1982) і його партнер Бенно Шмідт (1913-1999) заснували J.H. Whitney & Company в 1946 році [1].

Протягом 1950-х і 1970-х років підприємства науково-технологічного бізнесу використовували прориви в електронній, медичній або технології обробки даних. В результаті венчурний капітал став майже синонімом науково-технологічного фінансування. Подальше зростання індустрії венчурного капіталу було викликано появою незалежних інвестиційних фондів на Sand Hill Road, починаючи з Kleiner, Perkins, Caufield & Byers і Sequoia Capital в 1972 році. Розташовані в Менло-Парку, Каліфорнії, Клейнер Перкінс, Секвойя та інші венчурні фонди могли отримати доступ до багатьох «напівпровідникових» підприємств, розташованих в долині Санта-Клари, а також до ранніх комп'ютерних підприємств, що використовували їх пристрої [2].

До кінця 1980-х років функціонування науково-технологічного бізнесу базувалося саме на венчурних засадах. Проте фрагментарність підходів до функціонування, разом зі стрімким розвитком наукових парків зумовила новий виток до організаційних та структурних форм функціонування науково-технологічного бізнесу [1].

Витоки зародження новітніх форм комерціалізації стартапів пов'язані з діяльністю технопарків. Технопарки вперше з'явилися в США. Після Другої світової війни кількість студентів в Стенфордському університеті різко збільшилася і виникли проблеми з реалізацією фінансової функції навчального закладу. В той час дана наукова інституція володіла значною кількістю земельних ділянок, однак не мала права продавати їх. З огляду на це декан інженерного факультету, професор Фредерік Терман запропонував керівництву навчального закладу здавати землю в довгострокову оренду для використання в якості офісного парку. Тим самим, навчальний заклад став отримувати дохід, а компанії могли скористатися лізинговими інструментами. Орендарями могли виступати тільки високотехнологічні компанії, що дозволило забезпечити роботою випускників університету, а також вирішити проблему дефіциту висококваліфікованих фахівців. Ідея Термана і її реалізація на території Стенфордського університету стали початком Кремнієвої долини, чи першим науковим парком [2].

На сьогодні сучасний стан функціонування, пов'язаний з процесами глобалізації, та характеризується освоєнням високих технологій і випуском

нової наукомісткої продукції, що є ключовим фактором економічного зростання для більшості розвинених країн світу. Більшість наявних утворень з акселерації венчурного підприємництва (технопарки, акселератори, інкубатори) мають форму інтеграції науки, освіти і виробництва і складають значимий інфраструктурний елемент національних інноваційних систем, що сприяє формуванню інноваційної економіки шляхом: розвитку наукомістких технологій і наукомістких фірм; селекції та підтримки перспективних наукових проєктів; комерціалізації результатів наукових досліджень і науково-технічних розробок; надання різних послуг суб'єктам малого підприємництва, перш за все, з розвитку нових фірм в стартовому періоді і ін. Однак значна фрагментарність форм комерціалізації стартапів, викликає дискусійність щодо їх результативності. Кожна форма комерціалізації стартапів має свої характерні риси, які акцентують увагу на тих чи інших підходах до комерціалізації, в той же час в сучасній глобальній системі глобальної економіки стартапів не сформувалося єдине розуміння щодо організаційних форм комерціалізації стартапів, а тому існує нагальна потреба розробки нової методологічної концепції яка б поєднувала переваги наукових парків, що виражаються у потужному інноваційному потенціалі людських ресурсів та гнучкість альтернативних форм формування та комерціалізації стартапів (акселераторів, інкубаторів, генераторів).

Список використаних джерел

1. Hanson N. R. Patterns of discovery: An inquiry into the conceptual foundations of science. – CUP Archive, 1965.
2. Popper K. The logic of scientific discovery. – Routledge, 2005.
3. Kuhn T. S. BOOK AND FILM REVIEWS: Revolutionary View of the History of Science: The Structure of Scientific Revolutions //The Physics Teacher. – 1970. – Т. 8. – №. 2. – С. 96-98

Гніденко Лілія Григорівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

БАЗОВІ ДЕТЕРМІНАНТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІНГАПУРУ

Пріоритетним завданням у міжнародній політиці всіх розвинених країн світу є формування та реалізація ефективних конкурентних стратегій. Сьогодні не так багато країн третього світу, яким за недовгу історію свого існування вдалося досягти вражаючих результатів розвитку. Найкращим прикладом реалізації стратегії конкурентоспроможної держави, яка досягла найвищих стандартів практично в усіх сферах суспільного життя є Сінгапур – місто-держави в Південно-Східній Азії. Незважаючи на невеликі розміри та нестачу природних ресурсів (навіть прісної води), Сінгапур всього за декілька десятиліть зміг успішно трансформувати свою економіку і вже до кінця ХХ ст. перетворився на одного із світових лідерів за багатьма статистичними показниками. За 55 років незалежності країна досягла значних результатів у економічному розвитку, тому дослідження її економіки набуває важливого наукового і практичного значення.

Економіка Сінгапуру відома як одна з найбільш інноваційних, найбільш конкурентоспроможних та найбільш сприятливих для бізнесу. У щорічному рейтингу конкурентоспроможності країн (The Global Competitiveness Report 2017-2018) Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum, WEF) Сінгапур неодноразово входить у трійку лідерів, поступаючись Швейцарії та США. Сьогодні Сінгапур – найменше корумпована країна в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні та займає 6 місце за рівнем корупції у світі, а також, завдяки економічному здоров'ю міста, високому ВВП на душу населення та низькому безробіттю (1,9 %), країна є лідером в рейтингу Global Cities of the Future 2016/17 від видання fDi Intelligence.

Ще одним показником, який показує рівень економічного розвитку, а також росту економіки є ВВП. У Сінгапурі ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) є одним із найвищих у світі. У 1980 році ВВП на душу населення за ПКС становив всього 8852 млн. дол. США, а до кінця 2017 року виріс на 93 % і становив 90531 млн. дол. США. Таким чином, колишня країна третього світу демонструє стабільне зростання не один десяток років та суттєво випереджає країни Європи. Навіть такі лідери економіки, як США та Японія значно відстають від Сінгапуру (рис. 1).

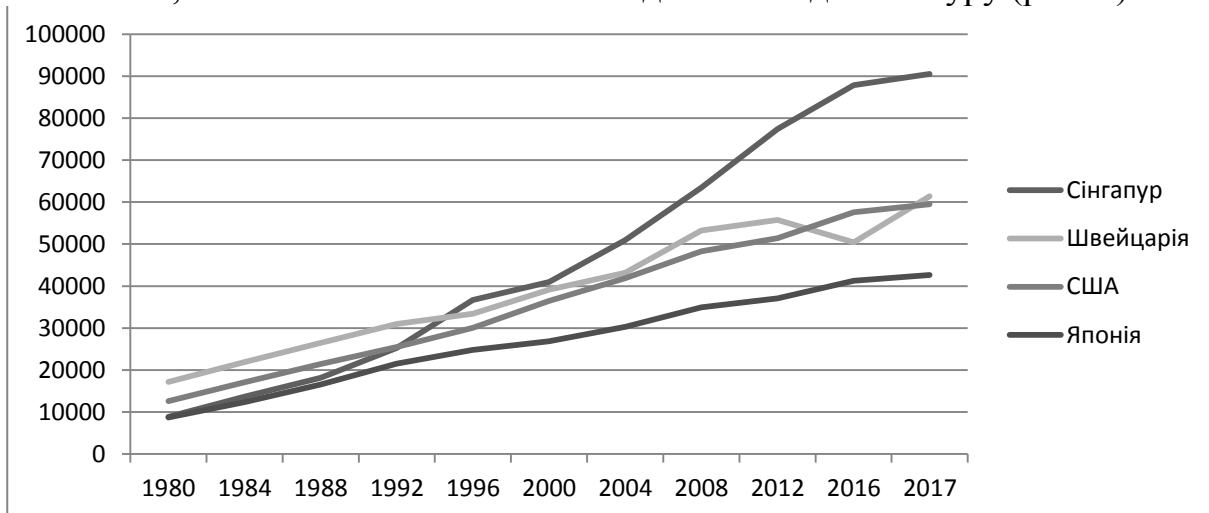


Рис. 1 ВВП на душу населення за ПКС Сінгапуру та інших країн за 1980 – 2017 роки

Джерело: розроблено автором на основі даних [2]

Насправді, щоб стати одним із найбільш динамічних економічних регіонів, країні довелося подолати багато труднощів. Важливим кроком в розвитку Сінгапуру стала державна направленість на перетворення міста в фінансову столицю світу. Законодавство Сінгапуру максимально враховує інтереси інвесторів з інших країн, веде сприятливу податкову політику та пропонує велику кількість грантів і програм державної підтримки бізнесу.

Висновок: Сінгапур – це країна, яка за недовгий період стала однією з найрозвиненіших держав світу. Вміле управління та вибір правильного вектору розвитку дозволили країні стати лідером світових економічних рейтингів. Щороку Сінгапур зміцнює свої позиції на світових ринках, тому його стратегії підвищення конкурентоспроможності можна сміливо вважати прикладом для багатьох країн.

Список використаних джерел

1. Global Cities of the Future 2016/17. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.fdiintelligence.com/Rankings/fDi-s-Global-Cities-of-the-Future-2016-17-the-winners>
2. Singapore - Gross domestic product per capita based on purchasing-power-parity in current prices/World Data Atlas (World and regional statistics, national data, maps, rankings).
3. The Global Competitiveness Index 2017-2018/WorldEconomicForum, WEF. [Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://widgets.weforum.org/global-competitiveness-report-2017/>.
4. Transparency International Corruption Perceptions Index (CPI) 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу до статті:https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017.

Бондаренко Анастасія Вікторівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК СПОСІБ ЕКОНОМІЇ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ У АГРОПРОМИСЛОВІЙ СФЕРІ

Агропромисловість як галузь матеріального виробництва є головним об'єктом для втілення інноваційних досягнень, серед яких можуть бути як технологічні, так і організаційні та управлінські інновації. Однак реальний інноваційний та технологічний рівень України є не досить стабільним та розвиненим для виходу на світові ринки, саме тому імпорتنі технологічні досягнення набувають все більшого застосування. Оскільки аграрний сектор є найбільш перспективним сегментом української економіки, то доцільно саме в даному напрямку розвивати та втілювати різноманітні нововведення.

Декілька років тому в сільському господарстві України відбулася технологічна революція, після різкого зниження курсу гривні ціни на матеріально – технічні ресурси значно підвищилися і виробники та інвестори агропромисловості почали шукати шляхи економії. І найефективнішим способом економії стало поширення введення нових технологій, найбільш успішні та прибуткові агропромислові компанії України активно почали купувати інноваційні вітчизняні та зарубіжні бізнес стартапи та займатися розробкою власних інноваційних ідей. Адже для повноцінної роботи вже існуючих технологій затрати є невиправдано високими, близько 5 долларів США на один гектар (за даними асоціації AgTech Ukraine) [3]. Якщо інновації стануть дешевшими, то їх будуть застосовувати не тільки великі сільськогосподарські компанії, а й невеликі компанії та ферми. Це дозволить виробляти більше товару з меншими затратами.

Відома своєю успішною діяльністю агрокомпанія «Кернел» починає вводити в дію на своїх виробних точках програмний інноваційний комплекс DigitalAgriBusiness. Дана система дозволяє досягнути максимального прибутку і урожайності на окремо взятому полі, вона демонструє агрономам, інженерам

та іншим відділам уже готові рішення на основі раніше опрацьованих методик. DigitalAgriBusiness включає в себе 4 етапи, серед яких планування, операційне управління, моніторинг та облік [2].

Проте незважаючи на певний прогрес у агропромисловості України, нинішній інноваційний рівень залишається не достатньо високим для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. Адже як уже зазначалось вище, інновації через їхню високу вартість впроваджують більшою мірою великі компанії, а невеликі підприємства залишаються поза інноваційним прогресом, тому в цілому лише невелика частка підприємств впроваджують інновації.

Питома вага підприємств, які сприяють інноваційному прогресу є досить невеликою, у 2016 році сягала 16,6 %, потягом 2014 - 2016 рр. даний показник мав тенденцію до зростання. Щодо питомої ваги реалізованої інноваційної продукції, можна сказати що вказаний показник є незначним, оскільки його максимальна позначка протягом 2014 - 2016 рр. сягала 2,5 %, також варто зазначити, що реалізація інноваційної продукції характеризувалася нестабільністю, оскільки показник у 2015 році знизився порівняно з 2014 р., а у 2016 році навпаки зріс на 0,4 % порівняно з 2015 р.

Нині, мабуть, немає країни, в якій змагання на ринку будь якої галузі не було б пов'язане з інноваціями, і Україна не виняток, адже дуже важливо не лише створити, а й утримувати на належному рівні певні конкурентні переваги, що в сучасному глобалізованому світі можливе лише за умови впровадження нововведень, які змусять покупця обрати саме твій товар.

Висновок Отже, для того щоб не втрачати, а навпаки посилювати свої конкурентні позиції, головним орієнтиром розвитку для нашої країни має стати розробка та реалізація програм, які посилюватимуть інноваційний розвиток. І оскільки найбільш перспективною галуззю нашої країни є сільське господарство, а численні приклади розвинених компаній доводять про позитивний вплив інновацій на їхню діяльність як один з основних способів економії витрат, то важливо розвиватися надалі в цьому напрямі. Для того, щоб реалізація таких завдань стала реальною, держава має всіляко сприяти збільшенню вкладень у розвиток науки та техніки, а особливо нових інноваційних ідей, які є недорогими, про результат їх впровадження може бути позитивним. Лише у випадку всебічного сприяння розвитку інновацій можна прискорити економічний розвиток країни за рахунок не лише агропромислової сфери, а й інших галузей нашої країни.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http:// ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).
2. Innovation in agriculture and Food systems in the Digital age. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.wipo.net](http://www.wipo.net).
3. Tech Innovation in modern agriculture. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://modernag.org.ua>.

Антоненко Анастасія Яківна

студентка

Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

РОЛЬ ТНК В СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ РОЗВИТКУ

ТНК мають важливу роль у глобалізації світової економіки. Щороку їх кількість зростає. В результаті глобальної діяльності ТНК, процес транснаціоналізації досяг планетарних масштабів. Активний розвиток ТНК призводить до поглиблення взаємозв'язку та взаємозалежності суб'єктів світової економічної системи. Сьогодні деякі ТНК здатні мати більший вплив на міжнародні економічні відносини, ніж деякі держави.

Транснаціональні корпорації є основою економік найрозвиненіших країн світу, вони є наймогутнішими суб'єктами світового господарства, на них припадає основна частина іноземних інвестицій. ТНК створили економічну базу для глобалізації світової економіки, також вони відіграють важливу роль у науково-технічному прогресі.

Причиною виникнення міжнародних корпорацій є інтернаціоналізація виробництва і капіталу на основі розвитку продуктивних сил, які переростають національні кордони. Шляхом створення найбільшими компаніями власних філій і відділень за кордоном і перетворення національних корпорацій у транснаціональні, інтернаціоналізація виробництва набуває характеру експансії.

Від початку свого виникнення міжнародні корпорації зазнали значну еволюцію. Першим поколінням міжнародних корпорацій представляли так звані колоніально-сировинні транснаціональні корпорації. В процесі першої світової війни та післявоєнного періоду набрали силу ті ТНК, які спеціалізувалися на виробництві зброї. Але на цьому етапі ТНК не мали значного впливу на світову економіку.

На початку 50-х років ХХ ст. транснаціональні корпорації розпочинають активні дії щодо завоювання світових ринків. Їхньому розвитку сприяла лібералізація міжнародних економічних зв'язків, поява нових держав на політичній арені та інші чинники. Бурхливий розвиток ТНК, як і по кількості, так і по якості діяльності сприяв тому, що вони здобули важливу роль в розвитку міжнародної економіки.

Всього існує три етапи розвитку транснаціональних корпорацій. Та найбільшого розвитку ТНК зазнали на початку ХХІ ст., адже вони не тільки безпосередньою умовою розвитку великих корпорацій, а й фактором, що визначає певною мірою темпи і пропорції розвитку всієї системи світового господарства. Завдяки відкриттю східноєвропейського та пострадянського економічних просторів, масштаби діяльності ТНК значно збільшилися.

ТНК є невід'ємною складовою зовнішньоекономічної діяльності будь-якою розвиненою країною. За даними Конференцій ООН налічується близько 82 тис. ТНК, що включають 810 тис. зарубіжних філій (рис. 1).

Згідно з оцінкою аналітиків, експорт зарубіжних філій ТНК складає близько 1/3 від загального експорту товарів та послуг, ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд. доларів США. Найбільш потужні ТНК

розташовані в США, Японії та країнах Європейського Союзу. А також все більшого розвитку набувають кооперації розташовані в нових індустріальних країнах, таких як Південна Корея, Бразилія, Мексика та Китай. Розвиток цих країн зумовлений впровадження стратегії конкурентних переваг.

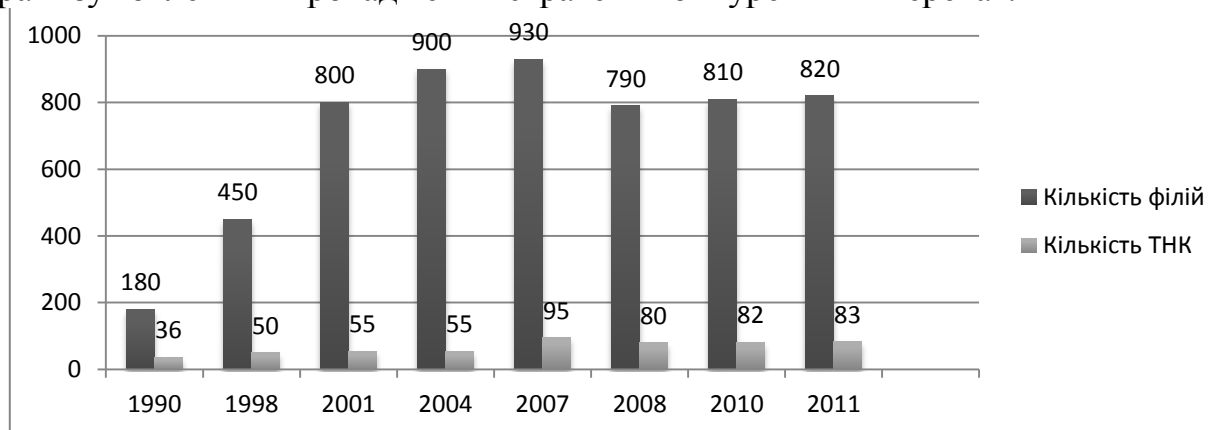


Рис. 1. Динаміка кількості ТНК та їхніх закордонних підрозділів в світі у 1990-2011 рр.

Джерело: [1]

Boston Consulting Group (BCG) склала рейтинг ста найбільш розвинених компаній, із 17-ти країн, що розвиваються, та нових індустріальних країн. З цих 100 топ-компаній 29 розташовані в Китаї, 19 – в Індії, 13 – у Бразилії, 6 – у Мексиці, 4 – у Росії, 4 – у ПАР, 4 – у Таїланді і 4 – у Туреччині (рис. 2).

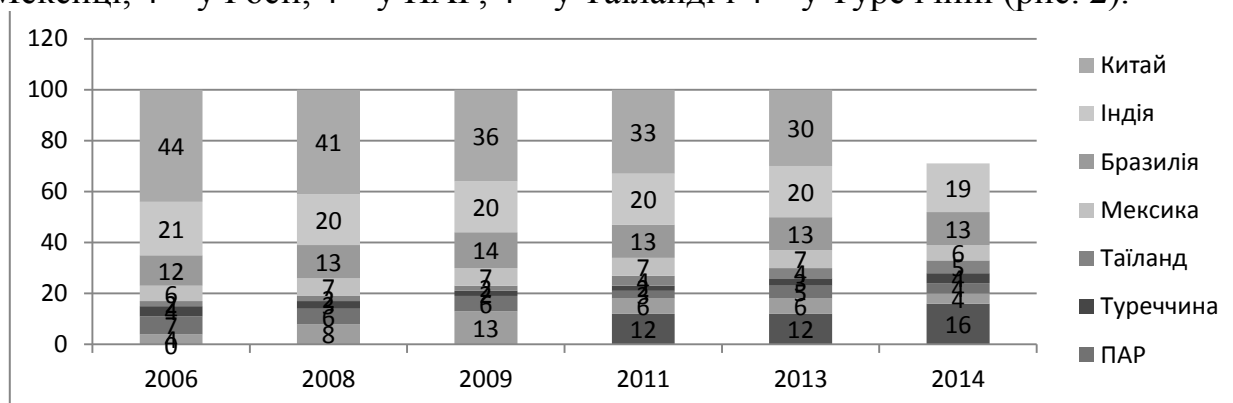


Рис. 2 Рейтинг 100 найбільш активно зростаючих компаній серед країн, що розвиваються, і нових індустріальних країн (кількість компаній в країні)

Джерело: [2]

На сьогодні ТНК контролюють 57% світового промислового виробництва, 69% міжнародної торгівлі, більш як 81% патентів і ліцензій на нову техніку, та майже 90% прямих зарубіжних інвестицій.

Галузева структура ТНК є досить широкою\$ 65% компаній зайняті у сфері виробництва, 26% - у сфері послуг і 9% займається добувною промисловістю та переробкою продукції сільського господарства. В основному найбільші корпорації працюють у семи галузях: автомобільна промисловість, нафтова, електронна та електротехнічна, фармацевтична, телекомунікаційна, енергетична, газова.

Висновок: Отже, транснаціональні корпорації все більше мають вплив на розвиток економіки тієї чи іншої країни та світу в цілому. Активна виробнича, інвестиційна та торгова діяльність ТНК дозволяє їм виконати функцію міжнародного регулятора виробництва і розподілу продукції. З кожним роком кількість корпорацій та їх філій зростає. ТНК здійснюють економічну,

фінансову, торгову, технологічну, а на новому етапі і політико-соціальну взаємодію між країнами. Діяльність ТНК принципово змінює картину світу, і тому без урахування цього не можливо вивчати процеси, що відбуваються в сучасних економічних відносинах.

Список використаних джерел

1. Шабаліна Л., Корнейченко М. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України // Схід. — 2012. — № 3 (117). — С. 59-64.
2. Рейтинг Boston Consulting Group. – Режим доступу: <https://www.bcg.com/>

Гулько Вікторія Василівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

НАСЛІДКИ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ ПІСЛЯ ВСТУПУ ДО ЄС

Історично так склалось, що основою міграційної політики в ЄС є саме свобода переміщення, що є одним з основних принципів інтеграції Європейського Союзу, за допомогою якого він працює. Завершальним етапом створення міграційної політики в країнах ЄС стало підписання Договору про функціонування Європейського Союзу або Лісабонського, який став особливо важливим, оскільки цілі, що там прописані зараз є юридично обов'язковими для держав-членів.

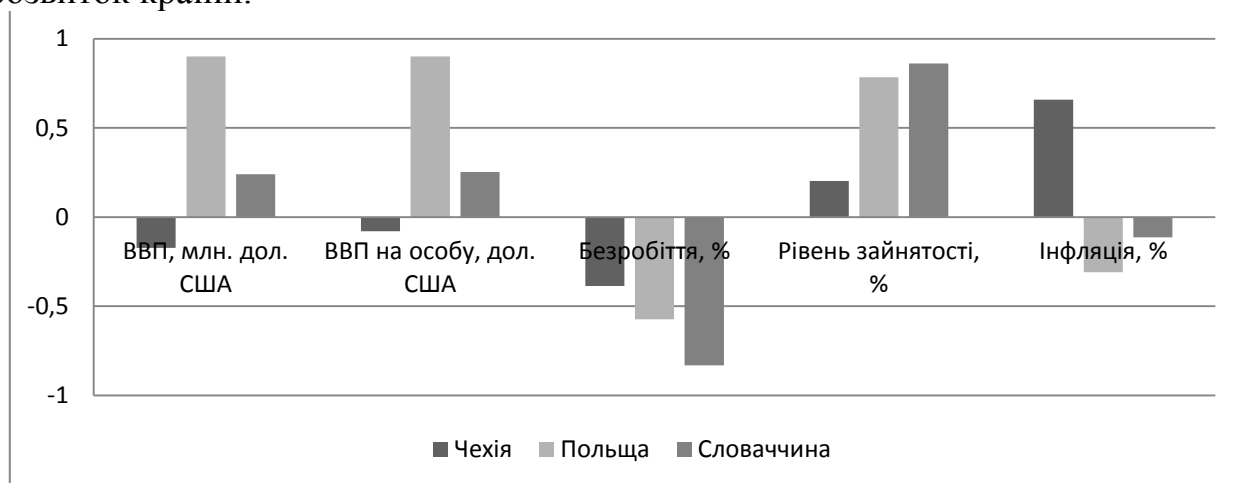
Так, якщо на початку вступу країн їх показники й близько не досягали загального рівня імміграції по ЄС то вже з 2011 року показник почав навіть і перевищувати. В 2015 році порівняно з 2007 роком показник імміграції в Болгарії збільшився в 16 разів, в Румунії в 13,8 разів, показники ж Польщі почали зростати різкими темпами починаючи з 2009 року, адже в порівнянні з попереднім роком зріс у 12 разів, а вже в 2015 році показник є в 14,5 разів більшим ніж в 2007 році. Показники ж Словаччини та Чехії навпаки, так якщо починаючи з 2007 року Чехія мала найбільший показник імміграції серед країн ЦСЄ то в 2015 році він зменшився у 3,5 рази порівняно з роком вступу, а показники в Словаччини зменшились у 1,5 рази.

Частка, яку займають країни ЦСЄ у загальному обсязі іммігрантів по країнам ЄС в 2015 році становить лише 9,8 % так Чехія та Болгарія має частку майже 1%, Румунія 3% та Польща майже 5,2% та порівнюючи з 2014 роком частка їх зменшилась майже на 3%. В той час країни, що є засновницями ЄС утримують 33% всіх іммігрантів.

При цьому при дослідженні було виявлено, що частка країн ЦСЄ в загальному обсязі емігрантів по країнам ЄС в 2015 році більша ніж обсяг імміграції в 1,5 рази або на 8,7%.

Тобто дані країни насичують ринок робочої сили в ЄС при чому найбільший показник по емігрантам має Польща майже 10%, та Румунія, що має 7%. Хоча в порівнянні з 2014 роком показник еміграції зменшився майже на 0,5%. Все ж еміграція з країн ЦСЄ, у відносних величинах є чи не наймасштабнішим переміщенням робочої сили в сучасному світі.

Але не можна стверджувати, що після вступу до ЄС країни ЦСЄ мають лише негативні наслідки, адже разом із зростанням еміграції почала зростати і імміграція, яка як вказано на рис.1.2 має високий вплив на економічний розвиток країни.



*Джерело: власне опрацювання за даними [1], [3]

Рис. 1 Вплив імміграції на економічний розвиток країн ЦСЄ

Якщо розглядати вплив імміграції окремо по кожній з країн то отримаємо такі результати: великий вплив імміграція в Чехії має на інфляцію при чому це обернений вплив, тобто при збільшенні інфляції рівень імміграції в країну зменшуватиметься. В той же час в Польщі, найбільший вплив має ВВП та ВВП на душу населення, а також зайнятість. Ситуація в Словаччині відрізняється від попередньо проаналізованих країн, так важливий вплив має рівень зайнятості та обернений важливий вплив має безробіття, тож при збільшенні безробіття імміграція скорочуватиметься і відповідно протилежна ситуація з зайнятістю.

Висновок: отже після вступу країн Центрально-Східної Європи до інтеграційного угруповання Європейського Союзу отримало низку позитивних та негативних наслідків пов'язаних з процесом міграції. Так внутрішня трудова міграція позитивно вплинула на економіку країн, в цілому. Працівники в пошуках роботи змогли вільно переїхати в іншу країну, тим самим зменшити тиск на ринок праці в своїй країні та задовольнити попит на працю в іншій країні (в цьому випадку потенційний працівник не претендуватиме на отримання допомоги по безробіттю (чи інших аналогічних виплат уряду) в своїй країні а, навпаки, буде створювати прибуток для підприємства і, відповідно, країни де працюватиме). Але при цьому найчастіше в пошуках роботи в інші країни виїжджають молоді працівники з достатньо високою кваліфікацією, що в довгостроковому періоді негативно впливатиме на економічний розвиток країн ЦСЄ.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу (EUROSTAT) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
2. The United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/>
3. National Institute of Statistics in Romania [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.insse.ro/cms/en>

ТЕХНОЛОГІЧНІ, ІННОВАЦІЙНІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Пустовійт Роберт Фрідріхович

д.е.н., професор
Черкаський державний бізнес-коледж
м. Черкаси, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ ІЗРАЇЛЮ НА ОСНОВІ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Військово-економічний потенціал держави, який є похідним від економічного (його частиною), інтегрує можливості країни забезпечити військову безпеку. При цьому технологічні інновації мають вирішальне значення для надання країні конкурентних переваг, як в економічній, так і у військовій сферах. Одночасно розвинені країни розглядають витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) в галузях оборонного виробництва в якості інвестицій у майбутнє економіки держави і гаранта її безпеки.

З урахуванням запропонованого аналізу конкретизуємо фактор ОПК: оборонно-промисловим комплексом є сукупність підприємств, установ і організацій промисловості та науки, що розробляють, виробляють, модернізують і утилізують продукцію військового призначення, виконують послуги в інтересах оборони для оснащення та матеріального забезпечення сил безпеки й оборони, а також здійснюють постачання товарів військового призначення та подвійного використання, надання послуг військового призначення під час виконання заходів військово-технічного співробітництва країни з іноземними державами [1, с. 27]. Разом з тим інноваційний процес в економіці в рамках ОПК передбачає впровадження інновацій як сукупності послідовних дій щодо практичного застосування результатів НДДКР в оборонній сфері з можливістю їх подальшого використання в цивільних галузях.

При цьому, виходячи з проблематики запропонованого дослідження, поставимо таке питання: яким чином науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки в ОПК вплинули на те, що в Ізраїлі, починаючи з 1960-х рр., почала формуватися інноваційна економіка, а з середини 1980-х рр., після завершення «основних воєн», розпочинається перехід Ізраїлю на шлях комплексного інноваційного розвитку. В першу чергу це пояснюється тим, що внаслідок об'єктивних потреб держави для захисту національних інтересів, був започаткований ОПК, який сприяв інституціоналізації інноваційної діяльності в країні.

Зокрема в громадянському суспільстві Ізраїлю існує консенсус щодо значущості оборонно-промислового потенціалу і натомість в цій сфері є наявність широкої суспільної підтримки. Відносини між представниками армії і оборонних фірм є сприятливими і відповідальними, що доповнюється

позитивним ставленням до військової служби майже всіх громадян. Протягом багатьох років в оборонній сфері формувалося інституційне середовище, яке дозволило значно скоротити час на інноваційні розробки в галузі озброєнь, зменшити трансакційні витрати, а також розробити унікальні бойові системи.

У той же час Ізраїльський ОПК має єднання з науковою спільнотою щодо наукових досліджень військової спрямованості. Так в Ізраїлі використовується широка конфігурація інструментів державної підтримки, орієнтованих на університети, дослідницькі інститути і лабораторії, великі національні корпорації, малий і середній бізнес. З одного боку, це бюджетна підтримка дослідницьких організацій та університетів у вигляді кошторисного фінансування витрат, а також виділення цільових грантів і розміщення держзамовлень на виконання НДДКР, інвестування в капітал венчурних фондів, а також здійснення цільових державних закупівель інноваційної продукції та послуг, фінансування бізнес-інкубаторів, технопарків тощо. З іншого боку, це надання підприємствам, що здійснюють НДДКР, різноманітних податкових стимулів, а також виділення суб'єктам інноваційної діяльності пільгових державних позик і кредитних гарантій.

При цьому професіонали, що були задіяні в оборонній промисловості, а згодом працевлаштувалися в цивільних галузях, мають змогу застосовувати ті знання і навички, які були набуті в секторі оборони і потім затребувані для цивільних проектів. Їх підприємницький підхід і досвід у галузі управління проектами оборонного сектора ефективно застосовується в цивільній сфері.

Сучасний рівень розвитку високотехнологічного сектора ізраїльської економіки також багато в чому пояснюється тим, що в цій країні щорічно реєструється найбільша (після США) кількість стартап-компаній. До кінця першого десятиліття XXI ст. в Ізраїлі було досягнуто найвищу концентрацію стартапів у світі (загалом 3850, по одному на 1844 ізраїльтян), кількість ізраїльських компаній, що котуються на біржі NASDAQ, була на шість більше, ніж усіх компаній Європи, рівень інвестицій венчурного капіталу на душу населення був у 2,5 рази вищий, ніж у США, у понад 30 разів – ніж у Європі [2, с. 36].

Одночасно Ізраїль знаходиться у переліку країн світу, що найбільш динамічно розвиваються і при цьому вносять вагомий внесок у світову фундаментальну і прикладну науку. Без перебільшення можна констатувати, що Ізраїль став інноваційною супердержавою, яка створює новітні технології і сприяє економічному зростанню глобальної економіки. Безумовно такий успіх, пов'язаний з тим, що середини 1980-х рр. в Ізраїлі починається перехід на шлях інноваційного розвитку, коли на першому етапі була проведена конверсія сфери НДДКР, яка полягала у переорієнтації розробок подвійного призначення на забезпечення потреб цивільної промисловості, відносному скороченні суто військових досліджень і заохочення припливу приватних капіталів у створення і комерційне використання невійськових технологій.

Висновок: Отже, оборонно-промисловий комплекс відіграв ключову роль у формуванні економіки Ізраїлю і її трансформацію в успішну інноваційну індустрію. Крім того, ОПК, як і раніше, є дуже важливим джерелом нових

технологічних ноу-хау і вишкілу досвідчених кадрів для цивільної високотехнологічної промисловості.

При цьому ключовим аспектом є, разом з необхідним фінансуванням державних витрат на НДДКР, також ефективно працююча інноваційна національна система, що безпосередньо пов'язана з глобальною економікою та наявністю висококваліфікованих професіоналів в технологічній, маркетинговій та фінансовій галузях, у венчурних фондах і бізнес-інкубаторах. Це пояснюється тим, що держава обрала курс на формування збалансованої системи фундаментальних, цивільних і військових прикладних розробок, спрямованої на максимальну комерційну реалізацію їх результатів. Для цього в економіці Ізраїлю було сформовано інституційне середовище, яке дозволяє використовувати досягнення інновацій в цивільних секторах економіки, що застосовувалися раніше виключно в ОПК.

Список використаних джерел

1. Момот Т. В. Оборонно-промисловий комплекс України: пріоритетні напрями реформування в умовах євроінтеграції / Т. В. Момот, Н. Е. Аванесова, І. Ю. Віннік // Економіка і регіон. – 2015. – № 5. – С. 27-33.

2. Сенор Д., Сингер С. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива / Пер. з англ. М. Лузіної. – К.: Yakaboo Publishing, 2016. – 360 с.

Didmanidze Ibraim

professor

Chachanidze Guram

professor

Kakhiani Grigol

professor

Batumi Shota Rustaveli State University, Batumi, Georgia

Georgian Technical University, Tbilisi, Georgia

INFORMATION TECHNOLOGY AND PROBLEMS OF ECONOMY

From persons by whom powers are delegated and resources are given, the creative approach to use of resources is required. Progress in this direction depends on skill of managers to use the information technology, newest theoretical positions, various analytical toolkits for search of the best communications of the present with the future, for the decision of problems of definition of the purposes. Industrial firms in every possible way aspire to raise validity of plans, seeing in it an additional source of the growth. Large corporations use the services of planning and for the control of performance of obligations suppliers. Many foreign experts continuously emphasize that sense of intra-firm planning, finally. It is reduced to definition of decisions which are required to be accepted today for maintenance of effective activity of firm, its growth in the future [1].

The paper underlines that many scientists and economists of the different countries recognize that planning – “the most difficult and responsible site in all work

on the organization of efficient control not only because process of definition of the purposes, a final choice of a direction of activity and development of the corresponding program in conditions of the market is exclusively combined, but also owing to complexity of all subsequent work on performance of plans because of variability of a conjuncture and necessity of specification and updating of plans”. They warn industrial firms against simplicity and recommend defining, on the one hand, at the organization of system of planning interrelation of problems and steps on creation of hierarchy of plans, and with another to provide the monitoring system of work of firm and necessary corrections. For this purpose the management is obliged to find an effective way of a combination of the key variables describing problems and people. Statement of the purposes and maintenance with their strategy and rules promotes the decision of this problem. The motivation and the control also play an essential role in maintenance of efficiency of performance of tasks. For the manager each specific goal opens an opportunity for its individual creativity which development should be promoted by sufficient organizing independence [2].

The paper emphasises that the effective control assumes constant interaction with all other functions of management - planning, organizational activity, distribution of resources and a management of people. The organization of the control is considered one of the challenges facing to modern management. It is connected with expansion and complication of activity of major concerns, concentration and diversification. The administrative control, being a necessary condition of functioning of any economic mechanism, in modern conditions receives the further theoretical development and practical perfection on the basis of improvement of methods of the administrative account and the automated processing of the information, application of analytical methods of decision-making the system analysis. In essence in any field of activity of industrial firm, including production management, selling, the finance, the staff, et cetera, the general both specific methods and procedures of the control can be found. At the same time various levels of management have absolutely various information needs. The problem of the administrative control consists in maintenance of achievement of the planned purposes, realization of scheduled decisions by the organization of streams of the industrial information.

The paper deals with all the above mentioned issues.

References

1. Didmanidze I., Zaslavskiy V. FOR DECISION MAKING IN ECONOMIC AND MANAGEMENT SCIENCES. XXX international conference PROBLEMS OF DECISION MAKING UNDER UNCERTAINTIES (PDMU-2017). ABSTRACTS. August 14-19, 2017, Vilnius, Lithuania. p. 46-48.

2. Didmanidze Ibraim, Kakhiani Gregory, Motskobili Ia. Creation of mathematical model of the analysis of the financial market. The VII International Academic Congress “Innovation in the Modern World”. PAPERS AND COMMENTARIES, VOLUME III. Australia, Sydney, 18-20 May 2015. “Sydney University Press”, 2015. P. 440-444.

Ляшко Ірина Ігорівна

к.н.держ.упр., доцент

Донецький державний університет управління
м. Маріуполь, Україна

РОЛЬ ЛОГІСТИКИ В УПРАВЛІННІ МАТЕРІАЛЬНИМИ І ІНФОРМАЦІЙНИМИ ПОТОКАМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

На сучасному етапі економічного розвитку разом із маркетинговою концепцією все більшого значення набуває концепція логістики, яка може бути ефективним засобом забезпечення стійкої економічної позиції вітчизняних підприємств і досягнення ними успіху в конкурентній боротьбі, в тому числі на світовому ринку.

Аналіз сучасних світових тенденцій розвитку логістики та створення логістичних інтерактивних утворень свідчить про високу економічну ефективність цього підходу, що є особливо актуальним.

Як наслідок, з метою підвищення ефективності функціонування всієї економічної системи необхідне активне впровадження методів і механізмів логістики в практику виробничих, торговельних і сервісних підприємств.

Значущість застосування принципів логістики в практиці господарської діяльності обумовлено необхідністю оптимізації витрат і тривалості циклів у процесі доведення сировини та матеріалів до виробничого підприємства, їх внутрішньозаводської переробки та реалізації готової продукції споживачам. Також новизна застосування логістичного підходу полягає у встановленні взаємозв'язків та інтеграції вище перелічених сфер в єдину систему [1,с.29].

Слід відмітити, що в сфері економіки виділяють три етапи розвитку логістики:

1. Період класичної логістики – інтеграція складського господарства з транспортом і координація їх використання з метою досягнення спільного результату, управління матеріальним потоками в сфері обігу.
2. Період неологістики – до інтегрованої системи складів і транспорту долучається планування виробництва, що дало змогу підвищити якість обслуговування споживачів шляхом вчасного виконання замовлень.
3. Період «концепції загальної відповідальності» - інтеграція всіх матеріалопровідних ланок, починаючи від джерела отримання сировини та закінчуючи споживачем готової продукції [2,с.17].

Завдяки активному розвитку логістики у світі та її значенню для забезпечення позитивних результатів економічної діяльності господарюючих суб'єктів функціонує значна кількість спеціалізованих організацій. Найбільш відомішими є Рада логістичного менеджменту (США); Канадська асоціація логістичного менеджменту; Американське товариство контролю за виробництвом і запасами; Американське товариство транспорту та логістики; Асоціація транспортного права, логістики і політики; Міжнародне логістичне товариство; Європейська асоціація логістики тощо.

Звідси, предметом логістики є логістичні процеси, які пов'язані із зміною параметрів, форми, часу та розміщення матеріальних, інформаційних та фінансових потоків ресурсів, а об'єктом – різні види логістичних потоків [3,с.125].

Практична реалізація логістики має бути виражена через наступні функції:

1.Системоутворюючу. Утворює єдину систему управління товаропросуванням (формування господарських зв'язків, організація пересування продукції через місця складування, формування запасів продукції, організація складського господарства).

2.Інтегруючу. Забезпечує синхронізацію процесів збуту, зберігання і доставки продукції з орієнтацією їх на ринок засобів виробництва і надання посередницьких послуг споживачам.

3.Регулюючу. Логістичне управління матеріальними та іншими потоками спрямоване на економію всіх видів ресурсів, скорочення витрат праці на стику різних організаційно-економічних рівнів і галузей.

4.Результуючу. Логістична діяльність спрямована на просування матеріальних, інформаційних та фінансових потоків з максимальним урахуванням потреб споживачів з мінімальними витратами, охоплюючи всі етапи взаємодії ланцюга «постачання-виробництво-розподіл-споживання» [4,с.98].

Отже, мета логістичної діяльності досягається у тому випадку, коли всі зазначені умови виконуються, тобто потрібний продукт у потрібній кількості належної якості доставляється конкретно визначеному покупцеві у визначений час та у потрібному місці з мінімальними витратами за умови надання належного рівня сервісу. Вона забезпечується виконанням таких операцій як регламентування технологічних операцій з матеріальними ресурсами, оптимізація рівня запасів, розробка ефективної системи складування, раціоналізація тари, уніфікація вантажних одиниць, розробка оптимальних маршрутів і графіків транспортування вантажів, формування ефективної системи сервісу [5,с.311].

Таким чином, можна сформулювати основні положення концепції логістики, що полягають у наступному:

1. Реалізація принципу системного підходу. Усі потокопровідні ланки повинні працювати як єдина цілісна система. Досягнення максимального ефекту при оптимізації матеріального потоку можливе лише на протязі всього його шляху від первинного джерела виникнення до кінцевого споживача або на його окремих великих відрізках.

2. Відмова від випуску або використання універсального технологічного та підйомно-транспортного обладнання. Спеціалізоване обладнання, як правило, має перед універсальним не лише економічні переваги, але й переваги щодо якості виконання робіт.

3. Гуманізація технологічних процесів і забезпечення сучасних умов праці. Логістичний підхід посилює значущість діяльності у сфері управління матеріальними потоками, створює об'єктивні передумови для залучення в галузь кваліфікованих кадрів, а також удосконалення умов праці.

4. Облік логістичних витрат протягом усього логістичного ланцюга. Необхідно виділяти зі структури загальних витрат витрати на логістику та намагатися мінімізувати їх у кожному елементі логістичної системи.

5. Розвиток сучасних сервісних послуг. Для забезпечення конкурентоспроможності товарів потрібно застосовувати логістичний сервіс.

6. Здатність логістичних систем до адаптації в умовах невизначеності навколишнього середовища. Необхідно займати стійке становище на ринку в умовах різноманіття товарів.

Висновок. Посилення конкуренції в сучасних умовах обумовлює необхідність активізації логістики в підвищенні ефективності господарюючих суб'єктів, її чіткого узгодження зі стратегічними цілями фірм. Логістика передбачає оптимізацію роботи систем і спрямована на зменшення витрат у процесі просування матеріальних та інформаційних ресурсів, починаючи від вибору постачальника і закінчуючи доставкою та після продажним обслуговуванням.

Список використаних джерел

1. Греак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства./ М.Г. Греак – К.: КНЕУ, 2011.- 228 с.

2. Кігель В.Р. Оптимізація логістичних рішень. /В.Р Кігель – К.: Університет економіки і права «КРОК», 2007.- 136 с.

3. Пономаренко В.С. Логістичний менеджмент./ В.С.Пономаренко, К.М. Таньков, Т.І. Лепейко –Х.; ВД «ІНЖЕК», 2010 .- 482 с.

4. Сумиць О.М. Транспортна логістика./ О.М. Сумиць – К.: Хай-Тек Прес, 2011.- 220 с.

5.Фанель Г. Теорія виробництва і витрат: Пер. з нім./Г.Фанель – К.: Таксон, 2010 .- 521 с.

Бережна Леся Віталіївна

к.е.н., доцент

Снитюк Оксана Іванівна

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

МАТЕМАТИЧНИЙ АПАРАТ РОЗВ'ЯЗУВАННЯ ЗАДАЧ МІЖНАРОДНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ

Як відомо, логістика – це теорія і практика управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками. В умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів ЗЕД актуальним є завдання розв'язування задач міжнародного транспортування, що є однією із функцій логістики. Дослідження наявного математичного апарату для вирішення поставлених перед учасниками міжнародного руху товарів завдань дозволить оцінити рівень конкурентоспроможності суб'єктів ЗЕД України.

Аналіз літературних джерел показав, що для моделювання перевезень використовують такі методи і моделі:

- модель вибору перевізника (за допомогою багатовимірною ранжування й рейтингового оцінювання);
- маршрутизація перевезень (транспортна задача, задача комівояжера тощо);
- модель «точно вчасно»;
- виробничо-транспортні задачі (економіко-математична модель макрологістичної системи);
- моделі «виробництво – транспорт – споживання» тощо.

Для розв'язування задач з оперативного планування вантажних перевезень основними економіко-математичними моделями, які пропонується використовувати в міжнародній логістиці, є моделі транспортної задачі та задач маршрутизації. Створення маршруту дозволить точно визначити оптимальний обсяг перевезень вантажів, кількість автомобілів, що сприяє підвищенню їх продуктивності, скороченню простою під завантаженням й розвантаженням, ефективному використанню рухомого складу й вивільненню зі сфер обігу значних матеріальних ресурсів суб'єктів ЗЕД. Таким чином, маршрутизація перевезень є найдосконалішим способом організації потоку вантажів.

З погляду організації процесу перевезення можливі три основні схеми, з якими працюють транспортні підприємства:

- Схема 1 «один до одного» – найпростіша. Не потребує застосування складних економіко-математичних методів і моделей.
- Схема 2 «один до багатьох» потребує розв'язування таких задач маршрутизації:
 - «погодження» перевезень, якщо між вантажовідправниками й вантажоотримувачами перевезення здійснюються лише за маятниковими маршрутами [1, 2, 3];
 - «комівояжера», якщо переміщення вантажу відбувається лише за розвізними (збірними або збірно-розвізними) маршрутами;
 - обох цих типів задач, якщо перевезення відбувається як за маятниковими, так і за розвізними (збірними або збірно-розвізними) маршрутами.
- Схема 3 «багато до багатьох» передбачає розв'язування транспортної задачі та задачі маршрутизації. При цьому визначається, якими маршрутами – маятниковим або розвізним (збірним або збірно-розвізним) – перевозитиметься вантаж від кожного відправника до отримувачів, які закріплені за ним, після розв'язування транспортної задачі.

Також, здійснюється моделювання часу руху автомобіля на маршруті.

За умов міжнародного перевезення загальний час перебування транспортного засобу в рейсі визначається за формулою [4]

$$T_p = \sum_{i=1}^A t_{i,i+1} + \sum_{j=1}^B \tau_j + \sum_{k=1}^C \theta_k + \sum_{l=1}^D \varphi_l + \sum_{m=1}^E \psi_m + \sum_{n=1}^F \eta_n, \quad (1)$$

де T_p – час перебування транспортного засобу в рейсі; $t_{i,i+1}$ – час руху між i -м та $(i+1)$ -м пунктами; τ_j – час оформлення митних документів у j -му пункті; θ_k – час завантаження, розвантаження і складування в k -му пункті; φ_l – випадкова складова, що відображає збільшення часу рейсу для проведення ремонтно-профілактичних дій та інших причин; ψ_m – випадкова складова, що відображає обмеження, пов'язані з режимом праці і відпочинку водія або екіпажу (наприклад, не більше 8 годин на маршруті); η_n – випадкова складова, що відображає заборони на рух великовантажних автомобілів; A, B, C – відповідно кількість ділянок руху автомобіля, пунктів митного оформлення й пунктів завантаження та розвантаження; D, E, F – відповідно кількість випадків простою автомобіля із врахуванням зазначених факторів.

Розраховане значення часу рейсу дозволяє визначити гарантований час доставки вантажу споживачеві.

Необхідно відмітити, що кількість часових складових, що включаються в тривалість рейсу збільшується при змішаних перевезеннях різними видами транспорту (наприклад, вантажний автомобіль \rightarrow паром \rightarrow залізниця \rightarrow вантажний автомобіль). У цьому випадку вимога до дотримання термінів перевезення диктується не лише клієнтом, але й специфікою організації такого роду перевезення (наприклад, запізнення на паром призводить до незапланованих багаточасових простоїв).

Особливістю розрахунку часу рейсу і в наряді є нелінійність через обмеження, що пов'язані з режимом праці, роботи складів (наприклад, у суботу – до 12.00, у неділю – вихідний, або ж робота без вихідних) і т.п., а також випадковий характер часових складових перевізного процесу.

Далі визначається співвідношення змодельованих значень часу знаходження автомобіля на маршруті з вимогами отримувачів щодо строків поставки вантажу. У випадку коли умова не виконується, необхідно відкоригувати маршрут, або, якщо це можливо, час роботи отримувачів, технологічні перерви, вантажопідйомність рухомого складу на даному маршруті та знову змодельовати маршрут та час руху.

З іншого боку, застосування цього алгоритму може бути трудомісткою довготривалою задачею (якщо відсутнє спеціальне програмне забезпечення). На кожному етапі пропонується отримувати оптимальний маршрут, який потім має коригуватися в залежності від умов постачання. Також необхідно пам'ятати: отриманий після реалізації алгоритму маршрут, може не відповідати вимогам споживачів щодо термінів доставки вантажів, що призводить до повторного розв'язання деяких блоків. Тому часто практичну значимість можуть мати наближені методи розв'язування задач, що містяться в алгоритмі, а також оцінка часу доставки вантажу, яка використовується замість статистичного моделювання.

Необхідно зауважити, що використання спеціальних пакетів прикладних програм дозволить в короткі терміни в інтерактивному режимі ефективно розв'язувати такі задачі моделювання.

Так, наприклад, пакет імітаційного (структурного) моделювання ITHINK [5] широко використовують для розв'язування задач планування й управління окремими транспортними операціями й транспортними потоками.

Конфігурація збутових мереж й транспортних схем підприємств може бути різноманітною. Пакети структурного моделювання не нав'язують жорстких обмежень на процес, що моделюється. Модель може бути розроблена практично для будь-якої ситуації або бізнес-схеми. Таким чином, суб'єкти ЗЕД можуть ефективно використовувати ці засоби комп'ютерного моделювання в просторі.

Висновок: Таким чином, запропонований алгоритм формує єдиний підхід до формалізації методів вирішення міжнародної транспортної логістики й теорії організації перевезень матеріальних потоків; охоплює основні типи транспортних задач стосовно перевезень в просторі й часі; дозволяє здійснити оптимізацію в ході послідовного включення додаткових факторів, що пов'язані з конкретними маршрутами перевезень. Його використання може бути більш ефективним за умов застосування спеціальних пакетів програм, які автоматизують і пришвидшують виконання усіх необхідних розрахунків під час руху вантажу. Системне застосування усього комплексу математичного і програмного апарату розв'язування задач транспортної логістики забезпечить належний рівень конкурентоспроможності суб'єктам ЗЕД завдяки вчасному виконанню своїх міжнародних зобов'язань.

Список використаних джерел

1. Беленький А.С. Исследование операций в транспортных системах: идеи и схемы методов оптимизации планирования. – М.: Мир, 1992. – 582 с.
2. Кожин А.П., Мезенцев В.Н. Математические методы в планировании и управлении грузовыми автомобильными перевозками: Учебник для вузов. – М.: Транспорт, 1994.– 304 с.
3. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 389 с.
4. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики. – СПб.: Питер, 2003. – 176 с.:ил. – (Серия «Учебные пособия»).
5. <http://www.iseesystems.com/Softwares/Business/ithinkSoftware.aspx> – система імітаційного моделювання.

Marushchak Dariya
PhD

Cherkasy State Technological University
Cherkasy, Ukraine

FACTORS AFFECTING THE PRODUCTIVITY

After the collapse of the Soviet Union in 1991, Ukraine emerged as an independent country and followed its own way of economic and political transition. Since the beginning of the 1990s, Ukraine has been struggling with transforming its economy from central planning into an open market economy. The change in the

political leadership and declarations for deeper economic reforms as well as recent signing the free trade agreement with the EU create new opportunities and prospects for economic recovery and improved performance of Ukrainian economy. However, up to now there have been relatively limited empirical evidence on the performance of Ukrainian enterprises, especially in the regional context. Productivity is one of the key drivers of economic success. The more productive a country's workers are, the more value they can bring to their employers and therefore their home nation's economy.

Productivity is a measure of how efficiently economic actors can combine inputs to produce goods and services. Advances in productivity allow the economy to produce more goods and services with the same level of inputs, improving overall living standards. Changes in productivity are not observed directly in the economy; rather, they are inferred from movements in other economic indicators. The inability to directly observe changes in productivity obscure potential policy mechanisms that improve productivity growth. In general though, productivity growth comes from many sources, such as technological advances (e.g., internal combustion engines and personal computers), organizational changes (e.g., assembly lines), and regulatory environment changes. Importantly, these advances have been observed to drive economic growth and income increases.

The efficient use of economic resources is one of the important problems of the economy. As the resources are scarce in the economy, their efficient use is a necessity. There is a production level set for each country that can be attained if they use their resources with full and efficiency. The increase in the production level will be an expected result if the factors used in production full and efficiency or the productivity of these factors has been increased. From the production factor used, the productivity of capital, labor or raw material can be increased.

The most frequently used partial efficiency in the economy is the labor productivity which, in turn, is ensured by the increase in knowledge and skills. Another factor that increases the efficiency of the workforce is the technological innovations developed through research and development activities. Work conditions and climate also influence the productivity of the workforce. Productivity is one of the most important factors contributing to the economic growth. It has effects on economic growth by means of reducing input costs and efficient use of the production factor. While the productivity triggers the economic development and growth in developing countries, it leads to sustainable economic growth in developed countries.

It is a fact that the labor productivity of developed countries is higher than that of developing countries for the reason that these first ones have strong economic, education and health infrastructures and they are engaged in technological innovations.

Conclusion: There are five main determinants of economic productivity as innovation, education, market efficiency, physical infrastructure, and institutional infrastructure (institutions).

Productivity growth is a vehicle to economic growth and stability. Low productivity not only jeopardises the economic and financial stability of individual countries, but can also hinder the functioning of an economic union, like the euro

area. In contrast, high productivity reduces average costs and product prices, thereby, reducing inflationary pressures and making the economy more competitive.

Potential common drivers of economy productivity growth slowdowns include falling rates of innovation, the fading impacts of ICT and past economic reforms, and sectoral shifts to lower productivity sectors. Finally, a sectoral shift to services does not necessarily mean a reduction in productivity growth performance and prospects.

Finally, as policy measures to raise productivity can take a long time to produce tangible results, the positive effects of reforms will have to be clearly explained and convincingly communicated to stakeholders and the population at large. This should help overcome the reluctance of politicians to undertake reforms that produce results beyond the period for which they are elected.

References

1. Solving the Productivity Puzzle: the Role of Demand and the Promise of Digitization, By Remes J., Manyika J., Bughin J., Woetzel J., Mischke J., Krishnan M. (2018) [online] Available at: <https://www.mckinsey.com/global-themes/meeting-societys-expectations/solving-the-productivity-puzzle>

2. Labor productivity and capital productivity: Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2018) [online] Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/>

3. Kasych A.O. (2013), Multilevel productivity as an indicator of the level of technological development in Ukraine: Scientific notes of the National University "Ostroh Academy", Vol. 21. pp. 28-33.

4. The Federal Reserve Bank of St. Louis [online] Available at: <https://research.stlouisfed.org/>

5. BARRO, R. J. (1998): Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study, MIT Press, Vol. 1, 1st ed.

Біліченко Олена Вікторівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОВІДНИХ ТНК В АВТОМОБІЛЕБУДІВНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

На сьогоднішній день жоден важливий процес у світовій економіці не відбувається без участі транснаціональних корпорацій. І одну з ключових ролей відіграють ТНК в автомобілебудівній промисловості.

В час технологічного прогресу немає такої людини, яка не може не користуватись автотранспортом. З кожним роком найвідоміші компанії світу удосконалюються для збільшення обсягів продажу своєї продукції. Так, за даними «Financial Times», сумарна ринкова вартість компаній автомобілебудівної галузі, які входять до списку «FT 500», у 2015 р. становила 1 092 660,3 млн. дол. Сукупний чистий дохід автомобілебудівних ТНК, що входять до списку «Fortune

500», у 2015 р. становив 89 121,1 млн. дол., що є одним з найкращих показників серед усіх виробничих галузей світової економіки [1].

Проаналізуємо провідні ТНК світу в цій галузі. Найбільш відомими є: Toyota Motor, Volkswagen, Ford Motor, Honda Motor, BMW, Hyundai Motor, Daimler та інші (табл. 1).

Таблиця 1

Показники економічної діяльності автомобільних ТНК, 2017 р.

Корпорація	Країна	Місце в рейтингу «Fortune 500»	Продаж, млрд.дол	Прибуток, млрд. дол.	Активи, млрд.дол.
Volkswagen	Німеччина	6	240.3	5.7	458.7
Ford Motor	США	21	151.8	4.6	238
BMW	Німеччина	52	104.2	7.6	210.3
Daimler	Німеччина	17	169.5	9.4	256.3
Toyota Motor	Японія	5	249.9	17,1	412.5
Honda Motor	Японія	29	127.9	3.9	161.8
Hyundai Motor	Південна Корея	78	80.7	4.7	148.1
Renault	Франція	157	56.7	3.8	107.7
Tata Motors	Індія	247	41.2	1.7	39.5
Volvo	Швеція	301	35.3	1.5	44.7
General Motors	США	18	166.4	9.4	221.7
Nissan Motor	Японія	44	105.9	4.5	157.3

*Джерело: власне опрацювання за даними [2-3].

Автомобілебудівні ТНК за географічною структурою можна поділити на три великі групи: компанії США, Європи та Японії.

Як ми бачимо, головні автовиробники базуються в таких країнах, як Японія, Німеччина та США. Саме з цих країн транснаціональні корпорації займають найвищі позиції в рейтингу «Fortune 500». Так японська фірма «Toyota» серед компаній цієї галузі посідає 5-е місце, з найбільшим прибутком 17,1 млрд.дол. і продажем продукції в розмірі 249,8 млрд дол. Корпорація Honda Motor з прибутком 3,9 млрд. дол. посідаю 29-е місце в рейтингу і має продаж продукції в розмірі 127,9 млрд. дол.

Лідером серед європейських ТНК є німецька фірма «Volkswagen», яка посідає 6-місце з прибутком 5,7 млрд. дол. і продажем продукції в розмірі 240,3 млрд.дол. Далі йде «Daimler», одна з найвідоміших німецьких марок має прибуток 9,4 млрд. дол. і посідає 17-е місце в рейтингу.

У 2017 році відома компанія США «General Motors» посіла 18-місце в рейтингу і має прибуток 9,4 млрд.дол., а продаж продукції 166, 4 млрд.дол.

Серед автомобільних ТНК найбільше активів припадає на японські та німецькі компанії, серед яких безперечним лідером є корпорація «Volkswagen»,

сума активів складає 458,7 млрд.дол. За цим показником вона в декілька раз вище, ніж такі американські ТНК, як «General Motors» (221,7 млрд.дол.) та «Ford Motor» (238 млрд.дол). Японська компанія «Toyota» має активів в сумі 412.5 млрд. дол. Найменше активів в індійської корпорації «Tata Motors» в розмірі 39,5 млрд.дол.

Під час розвитку науки та техніки процес машинобудування ускладнився. За останні десятиріччя виокремилися країни-виробники масової продукції й виробники складної наукоємної продукції.

Такими країнами, як Велика Британія, Італія, Канада, Республіка Корея, Бразилія, Індія, Сингапур виробляється 80 % усіх машин та устаткування світу. А в Китаї найбільше зростає виробництво продукції машинобудування, який став «майстернею світу».

Висновок: отже, з початком розвитку автомобільної промисловості ця галузь стала провідною і затребуваною в світі. ТНК, які працюють в такому напрямку посідають провідні місця в рейтингах і мають великі прибутки. Десятки країн досягли процвітання за рахунок ставки на розвиток цієї галузі: Німеччина, Японія, США та ін. У 2017 році трійку світових лідерів автомобільних корпорацій складає «Toyota Motor», «Volkswagen» і «Daimler», ці ТНК мають найбільші прибутки і обсяги продаж своєї продукції. Найбільшим виробником легкових автомобілів є Китай. Також у списку лідерів автомобілебудування є Японія, Німеччина та США.

Список використаних джерел

1. Financial Times. Global 500, 2015 . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ft.com/ft500>
2. Fortune Global 500, 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fortune.com/fortune500>.
3. Forbes Global 2000, 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/global2000/#2999cddb335d>

Даценко Аліна Олександрівна
студентка

Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

РИНОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Ринок інформаційних технологій виступає однією з важливих складових соціальної та економічної інфраструктури. Саме через це розвитку цієї сфери приділяється особливе значення.

Інформаційна економіка внесла зміни в реалії національної економіки. Наприклад, функція грошей, які виступали як загальний еквівалент трудовитрат з часом перетворилися на засіб розрахунку. Саме завдяки інформаційним технологіям нам відомі такі вже звичайні для нас речі, як віртуальні банки та системи, а це є невід'ємною частиною розвитку економіки країни.

На сьогоднішньому етапі розвитку на ринку України поступово зростає кількість філій іноземних компаній, які характеризуються виробленням як програмного забезпечення, так і наданням інформаційних послуг. Сьогодні в Україні ми можемо бачити велику кількість міжнародних корпорацій, таких як Microsoft, Oracle, Informix та ін. Саме ці компанії є підтвердженням того, що в Україні присутній бурхливий розвиток ринку інформаційних технологій [1, с.2-9].

Розвиток вітчизняного ринку інформаційних технологій відбувається в основному за рахунок іноземних програмних продуктів. Але в цьому можна виділити і негативні аспекти для нашої економіки. Наприклад, імпортуючи програмні продукти з закордону, ми належним чином втрачаємо можливість розвивати власну продукцію, що не дозволяє вітчизняним програмам конкурувати з іноземними виробниками. Це типова проблема для українського ринку. Вона може бути вирішена лише за умови подолання економічної кризи.

Щоб визначити частку інформаційних технологій в економіці України, проаналізуємо структуру використання українськими підприємствами інформаційних технологій в показнику питомої ваги (рис. 1). Це допоможе нам об'єктивно оцінити рівень залучення інформаційних технологій на підприємствах України за видами їх економічної діяльності.

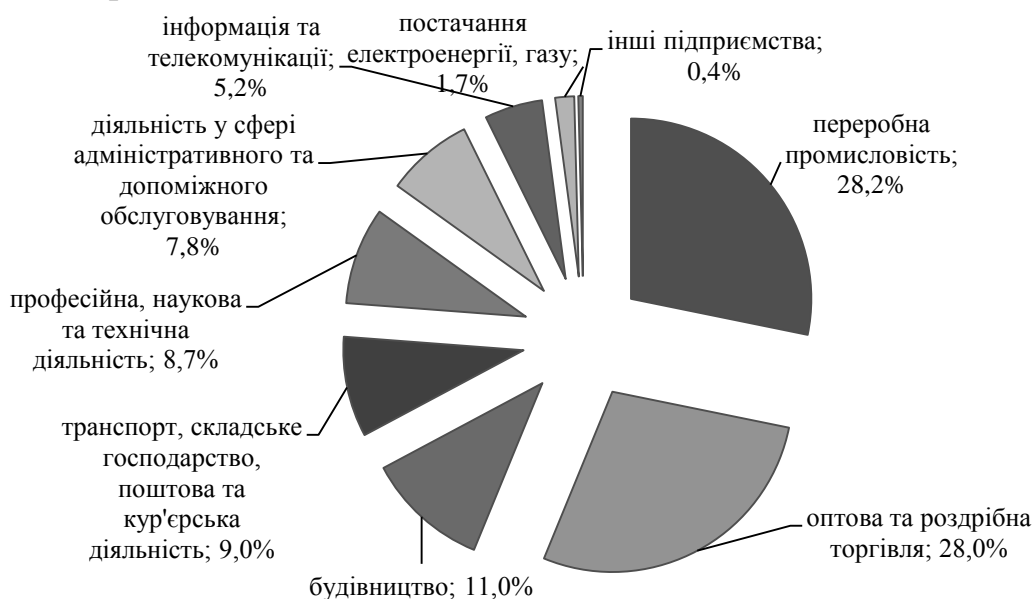


Рис. 1. Узагальнена структура використання інформаційних технологій за видами підприємств України у 2017 році

Джерело: складено автором на основі [2]

Таким чином, у 2017 році підприємства переробної промисловості та оптової й роздрібною торгівлі показали найвищий рівень використання ІТ (по 28% таких підприємств), лише 11% підприємств сфери будівництва використовують ІТ у своїй діяльності. Приблизно 9% у загальній питомій вазі структури використовуються інформаційні технології в транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності. Професійна, наукова та технічна діяльність та діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування також використовують ІТ-технології досить часто. Менш залученими інформаційні технології є в підприємства, які

проводять операції з нерухомим майном та підприємства з розвитку інформації та телекомунікації (останній вид лише 5,2%).

У звіті Всесвітнього економічного форуму 2017 р. зазначено, що цифрові інформаційні технології мають пряме відношення до економічного зростання і створення робочих місць.

За Індексом глобальної конкурентоспроможності ринку інформаційних технологій в 2017 р. Україна зайняла 64 місце серед 140 країн, піднявшись у рейтингу на 7 сходинок порівняно з 2016 р. У звіті наголошено, що сильними сторонами нашої країни є високий рівень готовності суспільства до використання інформаційних технологій і досить висока кваліфікація населення [3].

За даними Національної комісії з питань державного регулювання у сфері комунікації та інформатизації України, у 2017 році функціонувало 86 377 суб'єктів господарювання різних форм власності. Загальна кількість спеціалістів з інформаційних технологій в Україні на початок 2018 року становить понад 298 тисяч осіб.

Область ІКТ в Україні – це [3, 4]:

- 13% від середньої кількості працівників на підприємствах сфери послуг - це працівники підприємств, що займаються інформаційно-комунікаційними технологіями
- 3523 суб'єктів господарювання, що займаються ІТ;
- 2973 оператори, що мають ліцензії на певний вид діяльності в секторі телекомунікацій;
- 148 вищих навчальних закладів проводять навчання персоналу для ІКТ;
- 2892 суб'єктів господарювання, які надають послуги доступу до Інтернету;
- 46 967 осіб, які складають загальну ліцензовану кількість студентів для ІТ-сектора;
- 57,1% звичайних користувачів Інтернету;
- 39,3% домогосподарств з ширококутовим доступом до Інтернету (спільна європейська частка 65%);
- 20% - частка українських домогосподарств, які мають доступ до послуг кабельного телебачення;
- майже повне охоплення території країни рухомим (мобільним) зв'язком, рівень проникнення якого за операторами телекомунікацій становить 142,4% від населення України.

Висновок. Отже, світовий ринок інформаційних технологій має намір стати потужною платформою для зростання доходів інвесторів, які готові інвестувати в програмне забезпечення ділової продукції.

Проте, згідно з даними аналітичного спостереження, структура ІТ-сектора України в даний час значно відстає від світових стандартів і в більшості випадків представлена програмними продуктами та Інтернет-послугами.

Ось чому кількість пріоритетних завдань у сфері інформаційних технологій в Україні повинна включати: розробку системи заходів, що сприяють розвитку ринку інформаційних технологій; впровадження механізмів державно-приватного партнерства в галузі інформаційних технологій; збільшення інвестиційної привабливості сектору ІКТ; забезпечення розвитку інфраструктури ІТ-ринків України та її інтеграції у глобальні інформаційні мережі.

Подальші дослідження, спрямовані на розвиток ринку інформаційних технологій, повинні базуватися на пошуку шляхів підвищення продуктивності національної економіки шляхом посилення виробництва та впровадження нових ІТ-товарів і послуг та підвищення конкурентоспроможності існуючих. Посилену увагу слід приділяти механізму стимулювання розвитку принципово нових технічних ідей та організації ефективного виробництва високотехнологічної продукції на основі інформаційних технологій.

Список використаних джерел

1. Бизнес в Европе: информационная индустрия. / Информатика. Экспресс-информация. М. — ВИНТИ, 2014. — № 45. — С. 2—9;
2. Ukrstat.org – публікація документів Державної Служби Статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrstat.org/uk/druk/publicat>
3. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2017 рік. – К. : Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, 2018. – 78 с.
4. Сфера інформатизації. Офіційний веб-портал Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=151&language=uk>.

Старостіна Ірина Володимирівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Інноваційний розвиток економіки країни є основою її конкурентоспроможності на світовому ринку. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується прискореними темпами науково-технічного прогресу та зростаючою інтелектуалізацією основних факторів виробництва. В цих умовах розвиток продуктивних сил відбувається при тісній взаємодії науки і новітніх технологій, створення та впровадження інновацій є головним чинником успіху держави в сучасних умовах.

Одним із важливих показників, що оцінює ставлення суспільства до науки, є витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Саме обсяг витрат та їх частка щодо ВВП разом із особливостями національних систем інновацій обумовлюють нерівність розвитку науки та економіки знань у країнах світу.

У 2015 р. витрати країн ЄС на НДДКР склали 2,04% ВВП, що є одним із найвищих показників у світі. Витрати країн Європейського Союзу на НДДКР у 2015 році зображено у Таблиці 1.

Таблиця 1

Витрати країн ЄС на НДДКР

Країна	Витрати на дослідження і розробки (% від ВВП)
Швеція	3,26
Австрія	3,07
Данія	3,01
Німеччина	2,88
Бельгія	2,46
Франція	2,23
Чехія	1,95
Італія	1,33
Польща	1,00

Джерело: складено автором на основі [1]

Можна зробити висновок, що найбільше серед країн ЄС на дослідження і розробки витарчають такі країни як Швеція, Австрія, Данія та Німеччина. Для порівняння, в цьому ж році Японія витратила на НДДКР 3,28% від ВВП, Китай- 2,07%, США- 2,79%, Росія – 1,13%.

Сьогодні серед розвинених країн немає такої, де держава тими чи іншими методами не прагнула б сприяти інноваційному процесу. Однією із програм по розвитку інновацій в ЄС є «Горизонт 2020».

«Горизонт 2020» - найбільша в історії Європейського Союзу програма з досліджень та інновацій, з бюджетом близько 80 мільярдів євро, розрахованим на сім років (з 2014 по 2020 рр.), на додаток до приватних інвестицій, які будуть залучені фондом. Програма «Горизонт 2020» покликана сприяти збільшенню числа інноваційних технологій, відкриттів і перспективних розробок шляхом просування ідей з наукових лабораторій на ринок.

Заснована на трьох ключових областях - передовий науці, індустріальному лідерстві і соціальних викликах - програма надає підтримку широкому спектру діяльності: від наукових досліджень до демонстраційних проектів та інновацій, готових для виходу на ринок. «Горизонт 2020» об'єднує фінансування досліджень та інновацій, яке здійснюється на рівні ЄС, пропонує єдиний набір спрощених правил і радикально мінімізує бюрократичні процедури. При розробці програми, основною метою було зробити її більш узгодженою та простою, щоб максимально полегшити участь в ній, особливо для університетів, науково-дослідних організацій, малих і середніх підприємств як з європейських, так і неєвропейських країн [2].

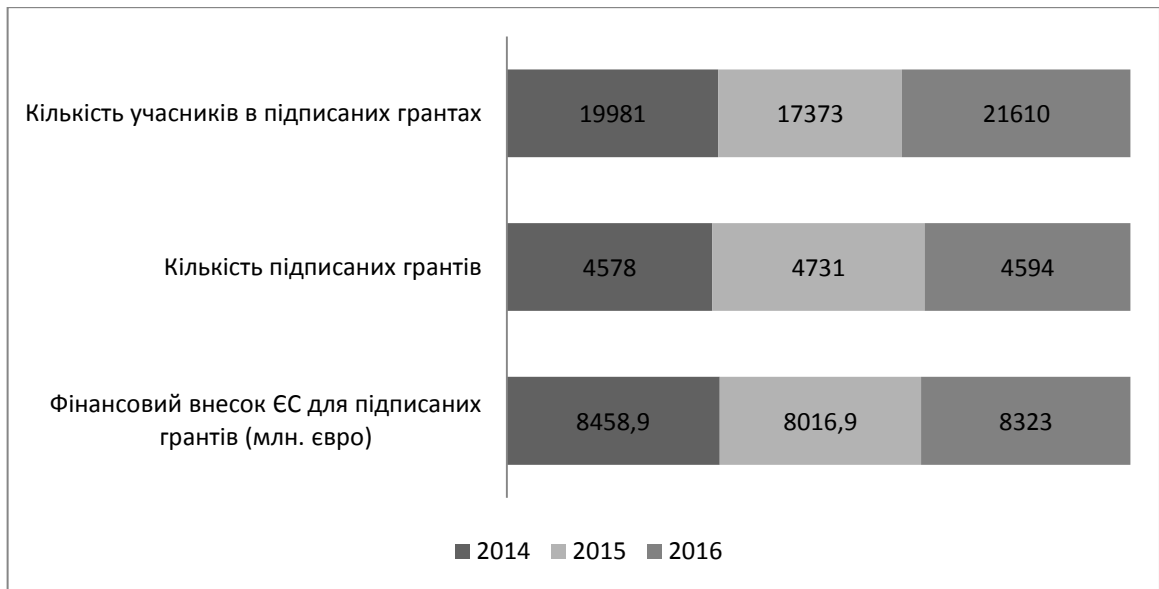


Рис.1 Загальні підписані гранти на рік (кількість, участь та внесок ЄС)

Джерело: складено автором на основі [3]

З початку роботи програми "Горизонт 2020" у грудні 2013 року було підписано 13 903 гранти в яких було запропоновано загальний фінансовий внесок ЄС на суму 24,8 млрд. євро. Ці гранти зібрали загалом 58 964 учасників. Дивлячись конкретн при заявках, завершених в 2016 році, було підписано близько 4 594 грантових угод (включаючи 21 610 учасників), які мають загальний бюджетний розподіл 8,3 млрд. євро.

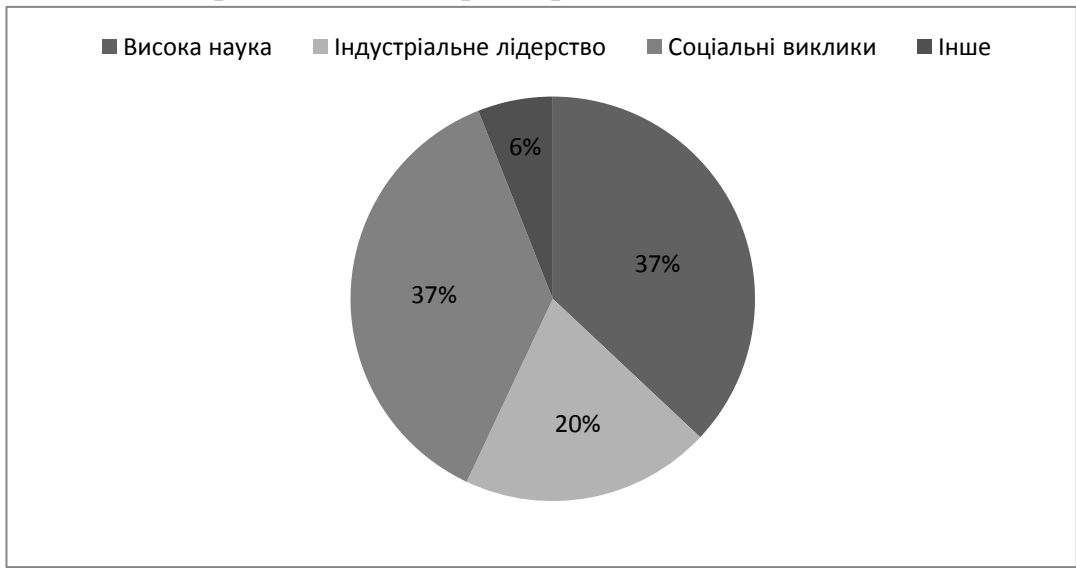


Рис.2 Розподіл підписаних грантів ЄС за видами програм 2014-2016 роках

Джерело: складено автором на основі [3]

З початку роботи програми "Горизонт 2020" загальний фінансовий внесок ЄС склав 24,8 млрд. євро в підписані ганти. В цілому, найбільшій частка фінансування була спрямована на програму "Висока наука" (37,5%), головним чином до Європейської дослідницької ради. Програми «Соціальні виклики» отримали 36,6% фінансування, при цьому більшість коштів спрямовується на такі соціальні завдання як охорона здоров'я, демографічні зміни та

благополуччя. На програми «Індустріальне лідерство» було виділено 20,2% фінансування, головним чином для інформаційно-комунікаційних технологій.

Висновок: Вивчення та узагальнення досвіду ЄС щодо побудови інноваційної моделі розвитку має створити ґрунтовний фундамент системних інноваційних перетворень для країн, що розвиваються, зокрема і для України. Найбільш перспективною з цієї точки зору виступає рамкова програма «Горизонт 2020», направлена на дослідження та інновації, ціль якої – максимальне використання результатів наукових досліджень, що фінансуються Євросоюзом, для стійкого розвитку Європи та вирішення проблем, що постали перед нею. Пріоритетами програми є підвищення якості науково-дослідної бази; лідерство в промислових та високоефективних технологіях; розв'язання важливих соціальних питань.

Список використаних джерел

1. Світовий банк. Електронний ресурс - Режим доступу: <http://www.world bank.org/>
2. European Commission: Funding, Tenders. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://ec.europa.eu/programmes /horizon2020/>
3. European Commission: Funding programmes. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://ec.europa.eu/programmes /horizon2020/en/horizon-2020-statistics>

Тимошенко Анна Сергіївна
студентка

Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

РИНОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Останнім часом використання електронної комерції стає все більш поширеним та розвивається надзвичайно швидкими темпами, адже такий спосіб продажу та охоплення цільової аудиторії є досить доступним, дешевим та ефективним, особливо для приватного сектору. Необхідною передумовою існування електронної торгівлі є інтернет, який є головним джерелом розповсюдження інформації, що дозволяє значно економити насамперед на маркетингу, оскільки використовуючи електронну торгівлю продавці та споживачі можуть швидше дістатися на ринок і отримати більше інформації, ніж це можливо на звичайному ринку.

Вибух електронної комерції створив нові явища в нашому житті, так як електронна комерція проникла у бізнес і змінила умови і для споживача, і для виробника: з одного боку, це новий рівень ведення інтернет – бізнесу, що потребує менших зусиль та затрат, пов'язаних з придбанням, продажем, експлуатацією та іншими фінансовими витратами на реалізацію товару, до того ж електронна торгівля значно знижує бар'єри виходу на міжнародний ринок,

що є дуже важливим для виробника чи продавця. З іншого боку, споживачі можуть легко купувати товари чи послуги, що в свою чергу також має ряд переваг, серед яких насамперед економія часу на пошук товару, зняття будь яких географічних кордонів, якість послуг і інші фінансові та не фінансові переваги. І це лише початок, адже з часом програмне забезпечення для електронної торгівлі стає все більш доступнішим та зручнішим у використанні, за рахунок впровадження нових, раніше не використовуваних сервісів онлайн торгівлі. Проте попри всі позитивні сторони існують і певні мінуси, насамперед для урядів багатьох країн електронна торгівля є ще недостатньо вивченою, не існує достатньо законодавчих норм, які б регулювали її на належному рівні та комплексних показників, які б дозволили визначити обсяг та оподаткувати електронний дохід, також однією з проблем, яка є наслідком недосконалого регулювання є відсутність захисту інтернет – споживачів, оскільки існує високий рівень інтернет – шахрайства, який негативно впливає на електронний бізнес добросовісних підприємств. Крім цього спостерігається високий рівень недовіри населення до онлайн – покупок та невпевненість у якості товарів та послуг через відсутність стандартизованої та сертифікованої продукції в інтернеті.

Попри всі бар'єри, все більше сервісів надають можливості користувачам здійснення онлайн – покупок та оплати послуг через інтернет – банкінг. І що найважливіше, зростає частина інформованого населення щодо інновацій у електронній комерції та прихильників її застосування (див.рис.1). І це стосується не лише населення, потенційних споживачів, але і досить консервативні підприємці застосовують інформаційні інтернет – технології у веденні бізнесу.

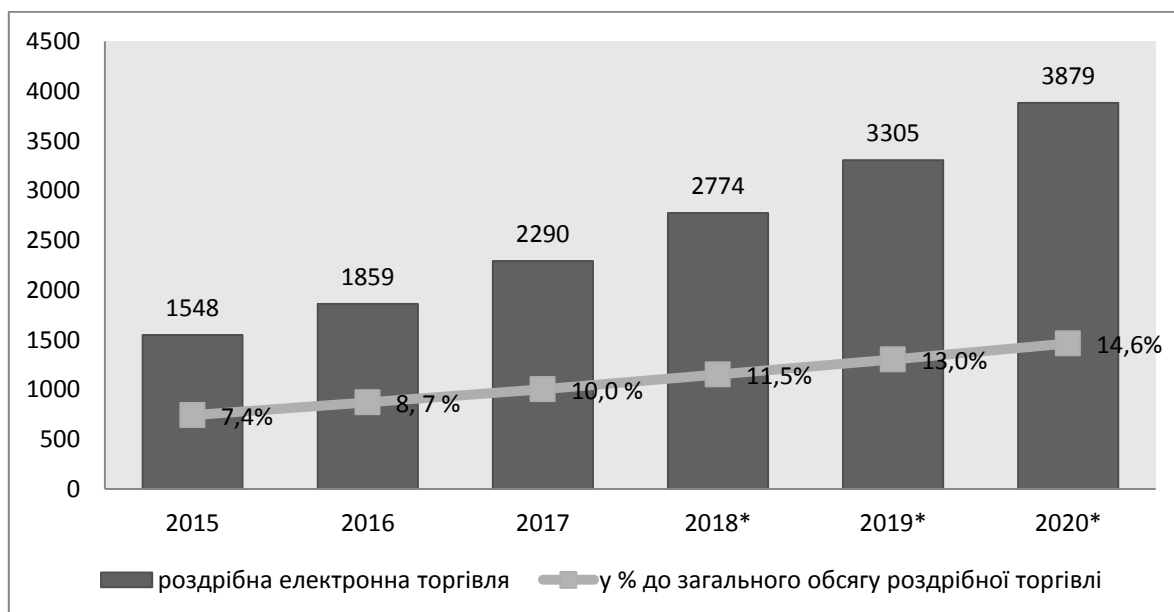


Рис.1 Динаміка електронної торгівлі по всьому світу протягом 2015-2017 – фактичні дані, 2018–2021–прогноз (млрд. дол. США)

Джерело: складено автором на основі [1]

За даними рис.1 бачимо, що протягом 2015 – 2017 рр. спостерігається позитивна та стабільна динаміка електронного товарообороту. У 2017 році роздрібна електронна торгівля в усьому світі склала 2,2 трлн дол. США, а доходи від електронної роздрібної торгівлі за прогнозом у 2020 році зростуть до 3,9 трлн доларів США. Електронна комерція по відношенню до загального обсягу роздрібної торгівлі також мала тенденцію до збільшення протягом останніх трьох років, і за прогнозним даними підтримуватиме позитивну динаміку.

Електронна комерція продовжує швидко зростати, але з величезним ринком, що діє як магніт для великих і малих брендів, конкуренція збільшиться швидше, ніж загальний ріст ринку. Тому для того, щоб уникнути жорсткої конкуренції та розвинути виграшну маркетингову стратегію електронної торгівлі, необхідно насамперед слідкувати за останніми відомостями про останні тенденції у даному напрямку та намагатися не відставати, а у ідеальному випадку навіть випереджати окремі нововведення.

Висновок: Електронна комерція є стрімко зростаючою галуззю, яка швидко змінюється, а її користувачі повинні швидко реагувати на останні тенденції. Здійснення онлайн – покупок є вигідним як для споживача, так і для постачальника, оскільки передбачає насамперед низькі бар'єри для входу, економію на витратах, пов'язаних зі збутом продукції, зручний контакт між споживачем та продавцем чи реалізатором і найбільш важливий чинник це вибір доступної цінової категорії та відсутність часових та територіальних обмежень.

Список використаних джерел

1. The Statistics Portal for Market Data. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.statista.com>.
2. Top E – commerce Trends to inform marketing strategy. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.smartinsights.com>.
3. Role of E-Commerce in 21st Century. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.icommercecentral.com>.
4. Global Ecommerce Statistics [Infographic] . - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.shopify.com>.

СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА

Одінцов Олег Михайлович

д.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

МЕХАНІЗМ КОНКУРЕНЦІЇ І КООПЕРАЦІЇ В КЛАСТЕРІ

Світовий і вітчизняний досвід переконує, що більшою мірою соціально спрямований розвиток агропромислового виробництва базується на кластерних засадах. Такий розвиток включає в себе механізми конкуренції та кооперації в горизонтальній та вертикальній площині агропродуктових ланцюгів при збереженні економічної привабливості. Це підтверджується напрямками економічних реформ, які в останні роки здійснюються в багатьох розвинених країнах світу.

Кластерна організація агропромислового виробництва перспективна як із позицій підвищення конкурентоспроможності агробізнесу, так і з позицій соціально-економічного розвитку села. При кластерній організації агропромислового виробництва створюються умови для конкурентоспроможного розвитку як великих, так і середніх та малих структур агробізнесу, їх інтеграції на засадах спільної діяльності та державно-приватного партнерства. Агропромислові кластери на засадах поглибленої спеціалізації й концентрації виробництв з урахуванням земельних, природно-кліматичних і просторових переваг територій окреслюються у специфічні «точки зростання», стають локомотивом розвитку сільських територій [1, с. 342–368].

Традиційно в економіці прийнято називати кластерами сконцентровані на деякій території групи взаємозалежних підприємств та організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного [2].

Нині територія кластера – це область високого рівня кооперації і конкуренції. Сучасні кластери включають в себе як територіально близькі, так і територіально віддалені підприємства, об'єднані спільними проектами, знаннями, досвідом взаємодії та культурою відносин. Тобто, визначальними ознаками стають ефективність взаємодії і загальні стратегічні плани. Але за таких обставин можуть ускладнюватись завдання розподілу заходів державної підтримки. Застосування заходів державної підтримки некоректно без урахування діючого всередині кластеру механізму конкуренції і кооперації. Теоретичну основу рекомендацій щодо розвитку кластерів має складати системне уявлення про кластери як об'єкти регіонального управління.

Основними завданнями кластерного розвитку галузей АПК має бути залучення в економіку регіону інвестицій, формування, розвиток і вдосконалення кадрового потенціалу шляхом перетворення системи професійної освіти, впровадження результатів науково-дослідної роботи,

реформування і модернізація існуючих виробництв. Підприємства – учасники організованого агропромислового кластера мають можливість залучення ресурсів з метою реалізації спільних інвестиційних проектів, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність своїх підприємств.

Кластерні утворення передбачають конкуренцію не окремих підприємств, а їхніх об'єднань, які намагаються скоротити власні витрати завдяки кооперації. Об'єднання у кластери різних суб'єктів соціально-економічних відносин формують специфічне економічне середовище з метою розширення взаємозв'язків у сфері торгівлі, вільного переміщення капіталу, людських та інформаційних ресурсів [3, с. 107–112].

Конкуренція є каталізатором у кластерах: конкуренти підштовхують одне одного до поліпшення продуктів та процесів, на боротьбу за кращих інженерів та венчурний капітал, за кращі відносини з постачальниками та клієнтами. Кластер поєднує конкуренцію та співпрацю. Якщо інтереси фірм перетинаються, вони є конкурентами, однак під час реалізації спільних проектів вони стають партнерами. Об'єднання сил дає можливість протистояти зовнішній конкуренції. Здатність збалансувати конкуренцію і кооперацію є умовою ефективної роботи кластера і взагалі умовою його існування [4, с. 389–395].

Один з принципів кластерної організації виробництва – кооперація (взаємодоповнюваність і довіра), що ґрунтується на паритетному обміні між учасниками продуктового ланцюга. Як доходи, так і ризики розподіляються пропорційно вкладу учасників у виробництво кінцевого продукту. Якщо наприклад, переробне підприємство застосовує диктат цін, то інші учасники можуть виробити спільну політику щодо заміни цього учасника на іншого, або розроблять плани будівництва нових переробних чи торговельних потужностей на пайових засадах [5, с. 3–15].

Наукове обґрунтування кластерної політики повинно складати уявлення про кластери як цілісну систему. До базових характеристик кластеру належать самостійність його учасників, неформальні зв'язки між ними, географічна близькість, вертикальні і горизонтальні зв'язки. Кластер також характеризується глибиною (рівні ланцюжка цінностей) і шириною (горизонтальні зв'язки, споріднені галузі). Типовий склад учасників кластеру включає базові підприємства (в тому числі підприємства ядра кластеру), дослідницькі та освітні установи, інфраструктуру кластеру, галузеві громадські та професійні організації, органи місцевої влади. Для розвитку кластеру необхідна «критична маса» за кількістю учасників. Наявність критичної маси учасників забезпечує стійкість кластера як до негативних впливів зовнішнього середовища, так і до втрати тієї чи іншої частини учасників, за умови, що залишок не буде меншим критичної маси, величина якої залежить від типу кластеру, батьківської галузі, державної кластерної політики тощо. Основні зв'язки і рушійні сили кластеру – конкуренція (між підприємствами однієї ланки ланцюжка цінності) і кооперація (між підприємствами суміжних і споріднених ланок ланцюжка цінності). Кластер як система має особливі властивості: приваблює покупців, розвиває суміжні галузі, знижує бар'єри

входу і виходу в галузях кластеру, скорочує час появи нових підприємств. Підприємства розвиненого кластеру зазвичай сильніше конкурентів поза ним. Межі кластеру щодо зовнішнього середовища рухливі і розмиті, економічні агенти можуть вільно увійти і вийти з кластеру. Межі кластеру ширше, ніж склад діючих підприємств. Взаємодіючи з зовнішнім середовищем, кластер проявляє властивості інноваційності, експортує продукти за межі регіону і виконує роль точки зростання для регіональної економіки.

Висновок: Механізм конкуренції і кооперації – центральне поняття парадигми про кластери. Складна взаємодія конкуренції та кооперації притаманна усім типам кластерів і визначає характер взаємин між учасниками кластера, з одного боку полегшуючи доступ до ресурсів і, з іншого боку, стимулює учасників до розвитку, при цьому створюючи умови для збереження власної специфіки та закономірності функціонування при високому рівні інтеграції в загальну систему.

Механізм конкуренції і кооперації лежить в основі розвитку кластера, стимулюючи підвищення конкурентоспроможності учасників і, як закономірний підсумок, високу інтенсивність інноваційних процесів всередині нього. Кооперація та комунікація усередині кластера передбачають об'єднання зусиль учасників для досягнення спільних цілей, захисту від несприятливих впливів зовнішнього середовища, отриманні додаткових вигод і можливостей, що в свою чергу в поєднанні з високою інтенсивністю інноваційних процесів призводить до появи синергії.

Список використаних джерел

1. Лупенко Ю. О., Кропивко М. Ф., Малік М. Й. Інтеграція та самоорганізація аграрного бізнесу в умовах децентралізації влади : монографія / Ю. О. Лупенко, М. Ф. Кропивко, М. Й. Малік, С. Я. Воскобійник, І. Л. Голік та ін., НААН України, ННЦ «Інститут аграрної економіки»; За ред. М. Ф. Кропивка, В. В. Россохи. – Київ : Інститут аграрної економіки, 2015.– 482 с.
2. Вільна енциклопедія «Вікіпедія» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>.
3. Ковальська Л. Л. Кластеризація як механізм підвищення конкуренто-спроможності регіону / Л. Л. Ковальська, К. І. Оксенюк, О. М. Салівончик // Економічні науки. Серія : Регіональна економіка. – 2014. – Вип. 11. – С. 107–112.
4. Смоляр Л. Г. Кластерна модель підвищення конкурентоспроможності підприємств на інноваційній основі / Л. Г. Смоляр, М. А. Пічугіна // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2009. – № 6. – С. 389–395.
5. Кропивко М. Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. – № 3 – С. 3–15.

Захарченко Володимир Іванович

д.е.н., професор

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Для України, яка ще не завершила реформування відносин власності, зокрема щодо приватизації активів державної власності, досить цінним може бути зарубіжний досвід, зокрема європейських постсоціалістичних країн. Особливий інтерес представляє зарубіжний досвід із питань законодавчого та організаційного забезпечення приватизації об'єктів державної власності, способів приватизації (малої і великої), оцінки вартості державного майна, одержання і використання коштів від приватизації для фінансування державного бюджету і зовнішніх боргових зобов'язань, оптимізації термінів приватизації державних підприємств, розвитку акціонерної власності та захисту усіх форм власності.

Досвід колишньої НДР свідчить, що гарантом успішного проведення приватизації об'єктів державної власності є *формування необхідної правової бази та відповідних державних структур*. З цією метою уряд Німеччини сформував підпорядковану йому Опікунську раду з управління державним майном. Безпосередній контроль за її діяльністю здійснювало міністерство фінансів і економіки. До вирішення питань приватизації залучалися й деякі інші міністерства. Участь Опікунської ради в майні державних підприємств вважалася участю федерального уряду. Зміни до статуту ради могли вноситися лише за погодженням з урядом [1].

Особливий інтерес викликає досвід постсоціалістичних країн щодо *способів проведення малої і великої приватизації*. Цікаво, що мала приватизація, що проводилася через оренду, продаж і реституцію, пройшла досить легко і успішно. Натомість велика приватизація зіткнулася з істотними труднощами. У Болгарії, Польщі, Росії, Румунії і Чехословаччині (з 1 січня 1993 р. – у Чехії і Словаччині) застосовувалися ваучерні способи приватизації. Але, за винятком Чехословаччини, приватизація в них навмисно затягувалися аж до середини 1990-х рр., доки не було сформувано банківська системи ринкового типу й фондового ринку. Протягом усього цього часу представники влади і наближені до них особи та організації боролися за контроль над державною власністю допоки не поділили її. У результаті до 1995-1996 рр. найбільш привабливі підприємства були приватизовані і у сфері ваучерної приватизації (об'єктів приватизації для більшості населення) залишилися недостатньо привабливі підприємства. На це, зокрема, вказує той факт, що на референдумі в Польщі, що відбувся в лютому 1996 р., більшість громадян висловилися на користь грошової приватизації. Чи не єдиним прикладом швидкої й успішної ваучерної приватизації стала приватизація в Чехії і Словаччині, яка проводилася у 1992-1994 рр. Вона багато в чому повторювала

схему такої ж приватизації в Росії, де вона, однак, не була такою успішною. Громадяни Чехії і Словаччини отримували ваучери, які могли обміняти на акції підприємств або інвестиційних фондів. Проте, на відміну від Росії, чеські і словацькі інвестиційні фонди не припинили свого існування після завершення приватизації, а перетворилися на власників колишнього державного майна [2, с. 120].

Однією з ключових проблем проведення приватизації є *оцінка вартості державного майна*. Дуже повчальним в цьому плані є підхід до такої оцінки, застосований у колишній НДР. Метою приватизації в ній була визнана не фінансова виручка, а створення потужної конкурентоспроможної сучасної промисловості, бо тільки це гарантує збереження наявних та створення нових робочих місць. Оцінці підприємства передував аналіз підприємницької концепції потенційного власника: суму капіталу, яку він готовий інвестувати у дане підприємство, його пропозиції щодо впровадження інновацій, збереження робочих місць. Виходячи з цього, визначалася приватизаційна ціна підприємства. Іноді вона була чисто символічною, особливо для екологічно небезпечних підприємств [3].

У більшості постсоціалістичних країн за рахунок приватизації намагалися вирішити проблему *фінансування бюджету*, яка особливо гострою була у 1997-1998 рр. у Болгарії, Угорщині та Румунії, менш гострою – у Польщі й Чехії. Задля поповнення бюджету державні органи цих країн проводили приватизацію великих об'єктів енергетики, важкої промисловості і транспорту. Головна складність приватизації цих об'єктів полягала в тому, що вони характеризувалися фізичною й моральною застарілістю основних засобів, хронічною збитковістю та були обтяжені надмірною зайнятістю і великою соціальною інфраструктурою. Тому одні і ті ж компанії виставлялися на приватизаційні торги по декілька разів.

Щоб була можливість вносити великі *платежі за зовнішній борг*, у Болгарії, наприклад, була відновлена практика приватизації за схемою Брейді (за іменем міністра фінансів США кінця 1980-х рр.). Вона передбачає продаж державної власності зарубіжним інвесторам і проведення екологічних заходів міжнародного значення в залік погашення зовнішнього боргу.

Практика реформування відносин власності деяких країн, особливо Болгарії і Румунії, виявила у край негативні наслідки затягування *термінів приватизації*. Річ у тому, що в умовах економічної лібералізації держава втрачає можливість жорстко контролювати державні підприємства; відповідно, їхнє майно втрачає реального власника і стає об'єктом зловживань.

Досить повчальним є китайський досвід *розвитку різних форм власності, зокрема акціонерної*. Примітно, що формування приватного сектору в економіці Китаю відбувалося «поряд» з державним, а не на базі того. На початку ринкових реформ приватизації державних підприємств взагалі не було. Приватний сектор було вирішено розвивати «з нуля» – за рахунок ініціативи підприємливих громадян. І тільки коли цей сектор зміцнів, була запущена грошова приватизація проблемних державних підприємств. Ключова роль при цьому відводилася розвитку акціонерної власності. З виникненням ринку державний сектор (в умовах конкуренції з приватним) запрацював з новою

силою. Цьому сприяло й те, що правоохоронні органи майже повністю поборолі корупції в державному секторі. І якщо у всіх постсоціалістичних країнах Європи процеси роздержавлення і приватизації супроводжувалися трансформаційним спадом економіки, то Китай уникнув цього.

Дуже цінним є досвід розвитку акціонерної форми власності, нагромаджений у США. Там з 1974 р. реалізовувалася 30-річна спеціальна програма «робітничого капіталізму» ESOP (Employee Stock Ownership Plan). В рамках реалізації програми працівникам були передані пакети акцій (в середньому по 7 тис. дол.) на загальну суму 60 млрд. дол. Однак ця сума не перевищує 2 % від вартості активів промислових і сервісних компаній, контрольованих взаємними фондами [4, с. 49]. Нині у країнах Заходу кожен третій дорослий громадянин є акціонером [5, с. 305].

Для України досить цінною може бути й практика *захисту власності*, що використовується у старих членах Євросоюзу. У них механізми захисту і регулювання прав власності, на відміну від українських реалій, є чіткими й однозначними, а їх порушники жорстко і швидко отримують сурове покарання за здійснення правопорушень тощо [6].

Висновок: в умовах проведення реформи з управління державною власністю Україні важливо перейняти зарубіжний досвід щодо створення у сфері відносин власності досконалої законодавчої бази, забезпечення ефективної роботи спеціальних органів (Фонду держмайна), застосування перспективних способів малої і великої приватизації, використання коштів від приватизації переважно на інвестиційні цілі, скорочення термінів продажу державних активів, розвитку та захисту усіх форм власності, особливо акціонерної.

Список використаних джерел

1. Роздержавлення і приватизація власності у постсоціалістичних країнах [Електронний ресурс] // Економічний енциклопедичний словник. – Режим доступу : <http://subject.com.ua/economic/slovník/6590.html>.
2. Глинкіна С. Приватизація в країнах Центральної і Східної Європи (обзор) / С. Глинкіна / Общество и экономика. – 2000. – № 3-4. – С. 116-147.
3. Приватизація як фактор трансформації українського суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.big-lib.com/book/80_Ekonomika_ta_pidpriemnictvo/7711_PRIVATIZACIYA_YaK_FAKTOR_TRANSFORMACII_YKRAINSKOGO_SYSPILSTVA.
4. Андрєєв І. Інтелектуальна рента епохи інформатизації / І. Андрєєв // Вісник НАН України. – 2004. – № 10. – С. 47-54.
5. Соскін О. І. Економічна модель: Можливості реалізації моделі народного капіталізму в Україні / О. І. Соскін // // Економічні науки. Серія : Економічна теорія та економічна історія : [зб. наук. пр.]. – Луцьк : ЛНТУ. – 2010. – Вип. 7(28), ч. 2. – С. 298-311.
6. Редзюк Є. Вітчизняна приватизація, корпоративне управління і фондовий ринок... / Є. Редзюк // Дзеркало тижня. – 2017. – № 38 (13 жовтня).

Пилипенко Надія Миколаївна

к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Одним із шляхів забезпечення стійкого розвитку підприємства є формування його конкурентних переваг. Ключовим завданням досягнення стійких конкурентних переваг в умовах жорсткої конкурентної боротьби є формування ефективних конкурентних стратегій підприємства.

Конкурентна стратегія охоплює всю сукупність дій, які спрямовані на досягнення і утримання довгострокових стійких конкурентних переваг. Лише при наявності стійких конкурентних переваг може бути забезпечений стійкий конкурентоспроможний розвиток підприємства. Конкурентну перевагу робить стійкою існування перешкод для копіювання її конкурентами. Тобто відмінними рисами стійкої конкурентної переваги є її унікальність та складність у наслідуванні. Послідовність аналізу конкурентних стратегій включає в себе: встановлення конкурентів та аналіз стратегічних напрямів і цілей їх діяльності. Необхідно встановити особливості продукції, яка виготовляється конкурентами. Для розробки ефективної конкурентної стратегії важливе значення має знання сильних і слабких сторін конкурентів. Здійснюючи аналіз діяльності конкурентів підприємство виявляє сильні чи слабкі свої сторони. Виділяють три типи стратегій конкурентних переваг: стратегія ціноутворення, ґрунтується на підвищенні продуктивності та покращенні бізнес процесів (вибирають підприємства, що випускають стандартизовану продукцію); стратегія дистрибуції передбачає домінування на ринку завдяки унікальності товару; стратегія згадування – ґрунтується на традиціях та досвіді, що є характерним для малих фірм [1].

При розробці конкурентної стратегії слід враховувати особливості діяльності підприємства. Сільське господарство, як галузь економіки, має ряд специфічних особливостей, які притаманні тільки аграрному сектору. В силу своєї специфіки сільське господарство є найбільш конкурентною галуззю. Жоден з товаровиробників не має можливостей здійснення впливу на ринкові ціни. Попит на сільськогосподарську продукцію є нееластичним, тобто незначні зміни в обсягах реалізації продукції викликають значно більші зміни в цінах на продукцію. Всі ці наведені вище фактори обумовлюють неможливість застосування розроблених для підприємств інших галузей підходів до розробки стратегій.

До зовнішніх чинників впливу на формування конкурентних переваг сільськогосподарського підприємства можна віднести: макроекономічну ситуацію в країні, політику держави, споживачів, вплив постачальників. На сьогоднішній день загрозами діяльності малих та середніх сільськогосподарських підприємств є низька ефективність конкурентної

політики держави, що призводить до посилення моносоністичної влади з боку переробних та заготівельних підприємств, тиску великих сільськогосподарських підприємств.

Вчені вважають, що при формуванні стратегії аграрних підприємств слід враховувати: ринкове середовище, в якому функціонують аграрні підприємства; досягнутий рівень конкурентоспроможності; місію та цілі діяльності. Підприємства, які займають досить сильну позицію в конкурентній боротьбі, повинні обирати конкурентну стратегію лідирування – підтримання існуючого рівня за рахунок переваг високого порядку. Підприємствам середнього рівня конкурентних переваг повинні вибрати стратегію стабілізації, що передбачає збільшення частки підприємства на ринку, пошук нових ринків збуту; мінімізацію витрат. Підприємствам, які відносяться до низькорентабельних чи збиткових підприємств та є аутсайдерами на ринку, слід застосовувати конкурентну стратегію виживання, яка має здебільшого організаційний характер та передбачає менші фінансові вкладення. Основною стратегією для підприємств зі слабкою конкурентною позицією, може бути комплексне або часткове кооперування з іншими подібними підприємствами як за видами діяльності так і функціями, [2]. Для сільськогосподарського підприємства найбільш доцільною є конкурентна стратегія, яка основана на внутрішніх конкурентних перевагах, тобто на значно нижчих витратах ніж у конкурентів [3].

Розробка ефективної конкурентної стратегії базується на оцінці потенційних та фактичних конкурентних переваг підприємства. Розробляючи конкурентну стратегію слід проаналізувати як сильні так і слабкі сторони в діяльності підприємства, визначити конкурентний статус підприємства, оцінити конкурентну позицію підприємства на ринку, де воно здійснює свою діяльність. З погляду конкурентної позиції Ф. Котлер виділяв наступні типи компаній: компанія-лідер, компанія-претендент на лідера, компанія-послідовник, компанія-нішовик [1].

Отже, підґрунтям для визначення стратегічних пріоритетів досягнення конкурентних переваг є всебічний аналіз конкурентного потенціалу підприємства з урахуванням дії факторів зовнішнього середовища. При формуванні стратегії здійснюється селекція різних варіантів стратегічних рішень, які найбільшою мірою забезпечують повне використання наявного конкурентного потенціалу та ефективний довготривалий конкурентоспроможний розвиток підприємства.

Для невеликого сільськогосподарського підприємства найкращою позицією буде позиція нішової компанії, тобто знайти на галузевому ринку певний сегмент і, за рахунок диверсифікації своєї діяльності та інноваційного розвитку, досягти в ньому успіху.

Висновок: Таким чином, сформована ефективна конкурентна стратегія забезпечує адаптованість підприємства до швидко змінюваних умов його функціонування. В умовах загострення конкурентної боротьби сільськогосподарські підприємства повинні забезпечувати досягнення не тільки короткострокових конкурентних переваг, а і виробляти довгострокову

стратегію свого конкурентоспроможного розвитку. Основними пріоритетами при формуванні конкурентних стратегій сільськогосподарського підприємства повинні бути: стимулювання інноваційної активності підприємства та пошук ринкових ніш на галузевому ринку.

Список використаних джерел

1. Işora itè Margarita. The competitive advantages theoretical aspects. Ecoforum Journal. 2018 Vol 7, No 1. URL: <http://www.ecoforumjournal.ro/index.php/eco/article/view/705>
2. Бойко В. О. Діагностика бізнес-середовища та стратегії підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств [Текст]: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Бойко Вікторія Олександрівна ; Миколаїв. нац. аграр. ун-т. - Миколаїв, 2014. - 20с. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jsru/i/handle/123456789/942>
3. Добрянська Н.А. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю підприємства /Н. А. Добрянська, М. О. Варгатюк. // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 20. – [Електронний ресурс]. – URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2015/19.pdf

Макаренко Наталія Олексіївна

к. е. н., доцент

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГУ В МАЛОМУ БІЗНЕСІ

Проблеми «виживання» підприємств сфери малого бізнесу на ринку України затуляють «маркетингову стратегію» численними оперативними рішеннями без урахування елементів перспективи і зростання. Отримавши повну свободу в пошуку партнерів, встановленні ціни, формуванні асортименту, мале підприємство змушене самотійно розробляти орієнтири поступального розвитку з виділенням пріоритетних напрямів.

В основі стратегічного маркетингу лежать глибокі аналітичні дослідження, що відображають поведінку компанії на ринку при безпосередній взаємодії з покупцями, постачальниками, посередниками, конкурентами, інвесторами та органами владних структур. Неправильне побудова стратегії ринкової поведінки невідворотно призводить до краху, неминучого банкрутства. Вибір конкурентної стратегії обумовлений, з одного боку, конкурентним середовищем та її силами, з іншого - конкурентної позицією, відбиває реальний стан і можливості фірми [1, с.114].

Сили, що визначають конкуренцію на ринку, завжди висувають бар'єри для досягнення вигідного становища фірми в результаті:

– загрози появи нових конкурентів. Профілактичні заходи досить великі, починаючи з підвищення сервісу, якості обслуговування клієнтів до варіантів оптимальної дистрибуції, пошуку нових вигідних товарних ніш. При

цьому дуже важливі реклама, використання франчайзингу, активний розвиток бренду;

- загрози від появи товарів-конкурентів, які постійно стимулюють пошук оригінальних рішень по розробці нових товарів, послуг з метою створення привабливого асортименту;

- загрози від незадоволеності споживачів, що вимагають гнучкого використання елементів цінової конкуренції. При цьому маркетологам необхідно пов'язувати корпоративну ціну не тільки з ціною конкурента, але і з основними фазами життєвого циклу товару. Суттєвим доповненням до профілактики цієї загрози є своєчасне виявлення незадоволеного попиту в цільових аудиторіях покупців;

- загрози з боку постачальників за рахунок можливого збільшення відпускних цін, збоїв в поставках устаткування, матеріальних ресурсів, комплектуючих, непередбачених замін на аналоги більш низької якості. Тому керівництво маркетингової служби повинно мати альтернативні варіанти заміни постачальників на більш вигідних;

- загрози від використання нецінових факторів з боку конкурентів в частині підвищення якості, сервісу обслуговування, доставки, стимулювання збуту. При цьому ключова роль відводиться рекламним кампаніям, презентацій, засобам масової інформації з метою формування високого іміджу, популярності компанії та позитивної громадської думки [2, с.38-39].

Обрана стратегія поведінки на ринку повинна орієнтувати малу компанію на отримання конкретних переваг щодо основних конкурентів. Конкурентна стратегія організації в сфері малого бізнесу будується з урахуванням стану конкурентних сил і виходячи з позицій, які вона займає в конкурентному оточенні. Виділяють чотири конкурентні позиції, для кожної є своя стратегія і тактика (рис.1):

1. Ринковий лідер - організація з найбільшою ринковою часткою в галузі сфери малого бізнесу. Дані організації є лідерами в області цінової політики, розробки нових продуктів, використання різноманітних розподільних систем, оптимізації витрат на маркетинг. З метою збереження конкурентної стратегії ринкового лідера мала організація може розширити ринок шляхом залучення нових покупців або за рахунок знаходження нових сфер застосування продуктів, що випускаються, а також шляхом збільшення частоти застосування продуктів, що випускаються. Можна намагатися збільшити свою ринкову частку, хоча це автоматично не призводить до збільшення величини прибутку, так як ціна такого розширення може бути надмірно високою. Іноді явно вираженого лідера в галузі не існує, і в якості лідерів розглядається кілька організацій. Слід постійно оберігати свій бізнес від зазіхань конкурентів, для цього використовуються оборонні стратегії.

2. Ринковий претендент - організація в галузі сфери малого бізнесу, яка бореться за збільшення своєї ринкової частки, за входження в число лідерів. Для того щоб боротися, організація повинна володіти певними перевагами над ринковими лідером (пропонувати кращий продукт, продавати продукт за більш низькою ціною і т.д.). В залежності від міцності позицій на ринку ринкового

лідера і своїх можливостей ринковий претендент може досягати свої цілі, використовуючи різні стратегії атаки.

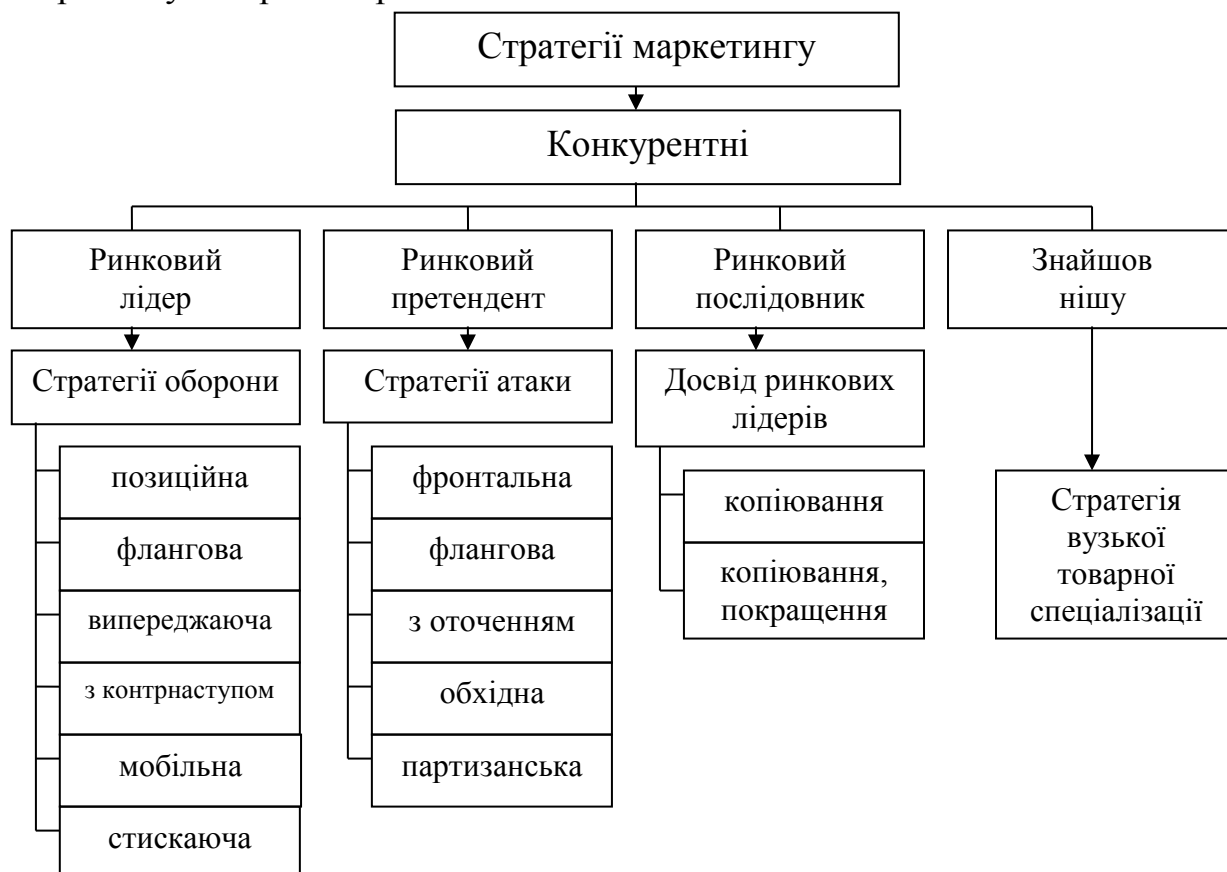


Рис. 1. Класифікація конкурентних стратегій маркетингу в підприємствах сфери малого бізнесу

3. Ринковий послідовник - організація в галузі сфери малого бізнесу, яка проводить політику проходження за галузевими лідерами, воліє зберігати свою ринкову частку, не приймаючи ризикованих рішень. Однак це не говорить про те, що ринковий послідовник повинен проводити пасивну політику. Він може вибирати і стратегії розширення своєї діяльності, не викликає активної протидії з боку конкурентів.

4. Ринкова ніша - це, по суті справи, сегмент в сегменті. Ринкові ніші можуть бути досить прибутковими за рахунок високого рівня задоволення специфічних потреб обмеженого кола клієнтів за підвищеними цінами. Бажано, щоб ринкова ніша володіла потенціалом зростання, не викликала інтересів у сильних конкурентів і щоб у організації була сильна підтримка з боку її клієнтів.

Проблема аналізу й оцінки конкурентоспроможності малих підприємств повинна включати вирішення таких проблем, як вивчення запитів і переваг потенційних покупців; організацію моніторингу ринку з метою збору інформації про умови збуту послуги, фірмах і товарах-конкурентах; розробку єдиної системи показників якості товару; конструювання узагальненої моделі досліджуваної проблеми, в тому числі формування безлічі факторів, що впливають на конкурентоспроможність, та визначення їх взаємозв'язків; формування загальних підходів до кількісної оцінки конкурентоспроможності товару (послуги), розробка приватних методів, алгоритмів та процедур

вирішення завдань, що відносяться до даної проблеми [3, с.12].

Висновок: сформовані на основі маркетингових досліджень конкурентні стратегії в сфері малого бізнесу дозволяють своєчасно виявити незадоволений попит та якісно задовольнити його; раціонально використовувати ресурсний потенціал і сфокусувати маркетингові зусилля малої організації; сформувати гідний імідж і отримати визнання споживачів.

Список використаних джерел

1. Войнаренко М.П. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : [монографія] / М.П. Войнаренко, А.І. Бутенко, В.І. Ляшенко [та ін.] ; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2011. – 326 с.

2. Дуброва О.С. Процес розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства / О.С. Дуброва // Ефективна економіка. – 2010. – № 8. – 37-41.

3. Арестенко В.В. Методи і моделі оцінювання конкурентоспроможності підприємств / В.В. Арестенко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №10(88) – С.10–15.

Бричко Аліна Михайлівна

к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

ЕНДОГЕННИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Регіональний розвиток представляє собою процес ініціювання, структурування та досягнення сталого розвитку, беручи до уваги складні регіональні характеристики, використовуючи відповідні інструменти та заходи. Політика регіонального розвитку спрямована на уніфікацію двох фундаментальних і принципово суперечливих цілей: з одного боку, підвищення ефективності національної економіки та збалансованого розвитку окремих її складових, з іншого.

Збалансований регіональний розвиток не може бути реалізований незалежно від установ та інструментів, що забезпечують стабільність, безперервність та гармонізацію процесів розвитку на національному рівні. Тому в останні десятиріччя стратегічне планування регіонального розвитку набуває все більшого значення, оскільки воно враховує не тільки економічні, але й соціальні та екологічні параметри економічного розвитку, сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності регіону.

Наприкінці ХХ століття, внаслідок процесу глобалізації з'явилося нове покоління політики регіонального розвитку, що суттєво підтверджує нові стратегії розвитку територій та країни в цілому. Політика регіонального розвитку, що характеризується перерозподілом фінансових ресурсів між розвиненими та менш розвиненими регіонами, дедалі більше відіграє важливу роль спрямовану на зміцнення ендogenous потенціалу регіонів та підвищення рівня його конкурентоспроможності.

Найважливішими факторами ендогенного розвитку регіону є: 1) людський капітал, 2) соціальний капітал, 3) інновації. Зупинимося на кожному з факторів більш детально. Людський капітал є економічним виразом знань, навичок, компетенцій та інших атрибутів, важливих при здійсненні господарської діяльності. За словами Гарі Беккера людський капітал - це набір людських здібностей, які дозволяють йому отримувати дохід. Його твердженням є те, що людський капітал формується на основі інвестицій в людину, включаючи підготовку до виробництва, витрати на здоров'я, міграцію та пошук інформації про ціни та доходи [1].

Протягом останніх тридцяти років в розвинених регіонах усі процеси перетворилися на такі, що передбачають менше використання простої праці, сировини та енергії, паралельно із зростаючим використанням нових наукових рішень та все більш витонченим обладнанням. Значення інвестицій у людський капітал визнано в сучасних економіках, особливо в умовах всебічного застосування наукових результатів у виробничому процесі, інтенсивного розвитку нових технологій та постійного вдосконалення форм і методів управління виробництвом. Звичайно, освіта, навички та знання є ключовими компонентами зростання продуктивності окремих людей, регіонів та економіки в цілому в сучасному суспільстві.

Соціальний капітал - це капітал співпраці, взаємної довіри та взаємодопомоги, які формуються в ході економічних відносин окремих осіб; він не може бути приватним і має атрибути суспільного блага. Значною мірою соціальний капітал є результатом взаємодії правового, інституційного та політичного середовища, де діють економічні суб'єкти, тобто виконують свої функції та досягають своїх цілей. Соціальний капітал відіграє вирішальну роль у створенні економічної цінності регіону. Це значно підвищує ефективність передачі знань та вмінь від однієї частини організації до іншої чи з одного регіону до іншого. Економічна функція соціального капіталу відображається у зменшенні операційних витрат [2].

Економічне зростання базується на регіональній концентрації інноваційних підприємств, які постійно інвестують у розробку нових технологій та продуктів, зберігаючи дуже тісні зв'язки з іншими суб'єктами на регіональному рівні. Наукові праці про регіональний розвиток в основному стосуються кластерів як організаційної форми просторових інноваційних систем. Зрозуміло, що функціонування високотехнологічних кластерів тісно пов'язане з освітньою структурою і більшість з них знаходяться у найбільш процвітаючих регіонах. Механізм кумулятивної причинності має тенденцію до збільшення економічної переваги найрозвинутіших регіонів, в той же час процеси глобалізації посилюють конкурентний тиск, особливо в менш розвинутих регіонах. Тому конкретні заходи, спрямовані на підвищення інноваційності в менш розвинутих регіонах, стикаються з додатковими ризиками та труднощами.

Ми повинні розрізнити мікроекономічні та макроекономічні та регіональні аспекти комплексу конкурентоспроможності [3]. На мікрорівні конкурентоспроможність - це здатність підприємства конкурувати, рости та

бути прибутковим [5], або його здатність виробляти та продавати товари та послуги за нижчою ціною в порівнянні з конкурентами. Отже, конкурентоспроможність - це здатність підприємства постійно та вигідно виробляти продукцію, яка відповідає вимогам відкритого ринку з точки зору ціни, якості тощо. На відміну від конкурентоспроможності підприємств, концепція макроекономічної конкурентоспроможності є теоретично суперечливим явищем. Воно часто ототожнюється із здатністю випускати товари та послуги та виводить їх на зовнішні ринки, виражається через динаміку зростання реального валового внутрішнього продукту на душу населення або здатності збільшувати багатство [6].

Регіональна конкурентоспроможність - це нове явище в економіці. Вона почала розглядатися лише наприкінці ХХ на початку ХХІ століття [3, 4]. Регіональна конкурентоспроможність є просторово розташованою між мікро- і макроелементами та являє собою необхідний та унікальний зв'язок. Регіональна конкурентоспроможність - це здатність регіону забезпечувати економічне зростання з часом, включаючи здатність залучати і зберігати продуктивний капітал та компетентні кадрові ресурси, а також бути інноваційними в широкому сенсі. Регіональна конкурентоспроможність базується на визначенні та зміцненні унікального поєднання специфічних ресурсів регіону. Це відображається в здатності регіону забезпечити економічне зростання з часом, включаючи можливість залучення та збереження капіталу та людських ресурсів, а також бути інноваційними [7]. Таким чином, регіон може характеризуватися високо конкурентоздатними підприємствами в мікроекономічному плані, але якщо вони створюють низьку додану вартість на одного працівника, то ми не можемо говорити про конкурентний регіон.

У літературі існує багато підходів до сортування ключових факторів регіональної конкурентоспроможності. В одному з них викладені наступні фактори: економічна структура, інноваційна діяльність, регіональна доступність, навички робочої сили, соціальна структура, центри прийняття рішень та регіональна ідентичність. Інший підхід до моделювання регіональної конкурентоспроможності визначає такі чинники: якість людського капіталу, інновації, зв'язок та підприємництво [8].

Висновок: В даний час конкурентоспроможність регіонів в основному базується на високоякісних продуктивних показниках та економічній спроможності регіону випускати продукцію з максимальною продуктивністю. Регіони, що характеризуються розвитком та наявністю багатьох різних факторів мають кращу конкурентну позицію, що означає, залежність конкурентоспроможності регіону на перевагу та взаємодію її факторів. Конкурентоспроможність регіону тісно пов'язана з підвищенням рівня життя, більш високими можливостями для працевлаштування та здатністю країни своєчасно виконувати свої міжнародні зобов'язання.

Список використаних джерел

1. Becker, G. (1993) Human Capital. Chicago: University of Chicago Press.

2. Cvetanović, S., Mladenović, I. (2015) *Ekonomija kapitala i finansiranje razvoja*. Niš: Izdanje autora.
3. Kitson, M., Martin, R., Tyler, P. (2004) *Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?*, *Regional Studies*, No. 38/9, pp. 991–999.
4. Kitson, M., Martin, R., Tyler, P. (2008) *The Regional Competitiveness Debate*, Programme on regional innovation. Cambridge, MA: MIT Press.
5. Martin, R. (2004) *A Study on the Factors of Regional Competitiveness*, A draft final report for the European Commission Directorate-General Regional Policy, European Commission.
6. Ecorys, (2007) *The Competitiveness Tree*, <http://www.ecorys.com/competitiveness/tree/>, accessed: 15th May 2015.
7. Porter, M. (1990) *The competitive advantage of nations*. London: MacMillan Press.
8. Marginean, S. (2006) *Competitiveness: From microeconomic foundations to national determinants*, *Studies in Business and Economics*, Vol. 1. No. 1 (1), pp. 29-35.

Онопрієнко Ірина Миколаївна

к.е.н., доцент

Акименко Олександр Володимирович

студент

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

РОЛЬ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні в Україні значний вплив на відтворювальні процеси в аграрній сфері здійснює нестабільність цін та їх коливання. Цим і пояснюється нестійкі тенденції по отриманню прибутків в сільському господарстві, внаслідок чого спостерігається різне за рівнем ефективності господарювання.

В таких умовах поряд зі змінами в організації виробництва необхідно використовувати і важелі економічного регулювання, серед яких особлива увага повинна бути приділена ціновій політиці.

Одним з найважливіших економічних важелів в системі управління діяльністю аграрних підприємств виступає ціна на продукцію, яка реалізується та послуги, пов'язані з її переробкою чи доставкою. Використання цього важеля в процесі управління здійснюється шляхом розробки спеціальної цінової політики підприємств. Цінова політика – є найважливішим механізмом, який забезпечує багато пріоритетів економічного розвитку підприємства. Вона суттєво впливає на обсяги господарської діяльності аграрного підприємства, формування його іміджу у споживачів, рівень фінансового стану підприємства. Окрім того, цінова політика підприємства являє собою дієвий інструмент його конкуренції на споживчому ринку [1].

Ціна на продукцію встановлюється шляхом сумування двох складових: сумарні витрати, які оцінюються у розрізі статей у натуральних показниках та грошовому виразі з урахуванням реально прогнозованого їх рівня на одиницю продукції та містять амортизаційні витрати. Прибуток планується у відсотках до собівартості продукту, враховуючи його конкурентоспроможність.

Ціноутворення у сільському господарстві має ряд особливостей, пов'язаних перш за все із специфікою галузі та порівняно довгим строком виробничого процесу; складним фінансово-економічним положенням галузі, що ускладнює застосування ефективних стратегій ціноутворення, змушуючи менеджмент підприємства концентруватися на виживанні; сезонністю виробництва; тим, що ціна часто встановлюється у відповідності до середньоринкової з характерними частими коливаннями замість побудови обґрунтованої стратегії ціноутворення з незначним поточним її коригуванням.

Перешкодою для побудови таких цінових стратегій є нестабільність та диспаритет цін на вітчизняному та світовому ринку ресурсів та готової продукції сільськогосподарського виробництва, що значно ускладнює або навіть унеможлиблює довгострокове прогнозування та планування; низька інформаційна забезпеченість щодо учасників ринку. Недостатність та незбалансованість державної політики у сфері підтримки розвитку аграрних підприємств та регулювання цін на продукцію, недостатність висококваліфікованих фахівців у галузі, спричинена низьким рівнем розвитку села, недостатнім рівнем розвитку інфраструктури сільських територій призводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств.

Оптимально можлива ціна на товарну продукцію повинна цілком відшкодувати всі витрати на її виробництво, розподіл і збут, а також забезпечувати одержання певної норми прибутку.

Вчені розглядають можливі три варіанти встановлення рівня ціни:

- мінімальний рівень, зумовлений витратами;
- максимальний рівень, сформований попитом;
- оптимальний рівень ціни з урахуванням як витрат виробництва, так і споживчого попиту [2].

Суть методу, що ґрунтується на визначенні повних витрат, полягає в додаванні змінних (прямих) та постійних (накладних) витрат і прибутку, який підприємство сподівається одержати. Інший метод ціноутворення, заснований на витратах, орієнтується на отримання цільового прибутку. У такому випадку ціна відразу встановлюється підприємством, виходячи з бажаного розміру прибутку. Однак для відшкодування витрат виробництва необхідно реалізувати певний обсяг продукції за даною ціною або ж за більш високою ціною, проте в меншій кількості. Тут особливо важлива цінова еластичність попиту. Використовуючи даний метод ціноутворення, підприємство має визначити, при якому рівні ціни будуть досягнуті обсяги продажу, за яких можливе відшкодування валових витрат і отримання цільового прибутку [3].

Розрахунок ціни на основі «цінності товару, що сприймається споживачем» є одним із найоригінальніших методів ціноутворення, що широко

застосовується в розвинених країнах. При розрахунку цін за цим методом витратні орієнтири поступаються місцем сприйняттю товару покупцем. Для того, щоб посилити цінність товару, продавець використовує нецінові заходи впливу: надає особливі гарантії покупцям (органічна продукція, екологічно чиста, вироблена за особливою технологією, тощо).

Враховуючи конкурентне середовище, доцільно застосовувати метод ціноутворення з урахуванням реакції конкурента. Встановлення цін за таким методом передбачає ретельне вивчення реального їх рівня, цінової політики та стратегічних цілей конкурентів, їхніх інтересів та можливостей також знизити ціни на свою продукцію. За основу такого методу встановлення цін підприємство повинно враховувати свій власний набутий у минулому досвід.

Ціна тільки підтверджує покупцю цінність товару. Встановлення кінцевої ціни є завершальним етапом ціноутворення. Зупинивши свій вибір на одній із зазначених методик, підприємство може розпочати розрахунок (встановлення) ціни, яка повинна враховувати психологічне сприйняття покупцем товару підприємства. Наприклад, для багатьох споживачів єдина інформація про якість товару міститься в ціні, і вона є показником якості.

Головне завдання аграрного підприємства – продати всю вироблену продукцію. Для цього звичайно спочатку встановлюється ціна для споживачів – нееластичного попиту (на який не дуже впливає рівень цін), а потім за допомогою диверсифікації цін «відловлюються» покупці еластичного попиту.

Аграрний сектор України увійшов до світового економічного простору невідповідним у частині конкурентоспроможності, а це призвело до витіснення з ринку вітчизняного сільгосптоваровиробника, порушило традиційні зв'язки із країнами. Більшість українських аграрних підприємств визнають необхідність розроблення цінової стратегії, як однієї з найважливіших складових, що головним чином впливає на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції. Тому в даній ситуації, ми вважаємо, що найбільш важливим є обґрунтування ролі ціноутворення в діяльності аграрних підприємств.

В процесі досліджень встановлено, що ціноутворення відображає процес розробки та встановлення певного рівня цін на продукцію, що виробляється підприємством на основі дослідження та врахування попиту, пропозиції та вартості. Зважаючи на те, що «...теоретична модель рівноважних цін на практиці доповнюється багатьма додатковими факторами, зокрема, впливом державної політики монетарного і безпосередньо цінового регулювання; але навіть в умовах багатофакторного формування цінової ситуації збитковість залишається ознакою неконкурентності, а її усунення – забезпеченням конкурентоспроможності» [3].

Висновок. Таким чином, саме ціна є одним з основних факторів забезпечення прибутковості діяльності підприємства, яка, в свою чергу, є результативним показником різнонаправленої дії великої кількості факторів, що зумовлює важливість та необхідність окремого розгляду та детального вивчення кожного з них. Правильний вибір стратегії ціноутворення та встановлення ціни здатні, в залежності від цілей та стратегії підприємства,

забезпечити виживання, збільшення темпів росту та розвитку, зростання частки ринку, збільшення обсягів продажу продукції та інше.

Список використаних джерел

1. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку [Електронний ресурс] / [Л. Молдаван, О. Бородіна, В. Юрчишин та ін.] // Дзеркало тижня. - 2015. - № 26 (806). - Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2080/70033/>.
2. Барілович О.М. Ціноутворення на продукцію сільського господарства в умовах ринку /О.М. Барілович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/.../7982>
3. Корієв В.Л. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник / В.Л. Корієв, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 200 с.

Зінчук Наталія Анатоліївна

к.пед.н., доцент

ДВНЗ «Університет менеджменту освіти» НАПН України

м. Київ, Україна

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СУЧАСНОГО ЗАКЛАДУ ОСВІТИ

Конкурентні відносини на ринку освітніх послуг та ринку праці стали поштовхом до розробки та обґрунтування категорій, що описують сукупність властивостей та ознак, за якими суб'єкти освітньої діяльності та здобувачі освіти демонструють перевагу над іншими та досягають успіху.

У тексті Національної стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року термін «конкурентоспроможність» вживається чотири рази в сенсі забезпечення кардинальних змін галузі освіти України та «прискорення інтеграції України у міжнародний освітній простір» [1].

Хотілося б відмітити, що у науковій літературі вживаються дві категорії, що характеризують ступінь відповідності суттєвих показників або особистісних якостей певному конкурентному середовищу, - конкурентоспроможність та конкурентоздатність. В енциклопедичному словнику «Освіта дорослих» категорії «конкурентоспроможність» та «конкурентоздатність» Н.В. Ортіковою виокремлені та описані по відношенню до особистості, причому «конкурентоздатність особистості» розглядається як «сукупність індивідуально-психологічних властивостей та особистісних якостей, що зумовлює реальні, існуючі уміння суб'єкта конкурувати з іншими та перемагати їх як у сфері професійної діяльності, так і в повсякденному житті» [2, С.194]; а «конкурентоспроможність особистості» визначена як «потенційною можливістю суб'єкта конкурувати або вступати у конкурентні відносини з іншими, перевершуючи конкурентів, домагаючись кращих, ніж в інших, результатів або показників, як у сфері професійної діяльності, так і в повсякденному житті» [3. С.195].

По відношенню до таких об'єктів, як заклад освіти, використовується саме термін «конкурентоспроможність», який за нашим визначенням, є *вимірником здатності або потенційної можливості освітньої установи до випередження конкурентів у наданні певних освітніх послуг*. При здійсненні контент-аналізу даного поняття можна дійти висновку, що конкурентоспроможність – це інтегрована багатогранна характеристика ефективності діяльності закладу освіти; категорію «конкурентоспроможності» розглядають:

- з позиції ресурсного потенціалу – як ринкова перевага закладу освіти над конкурентами за фінансово-економічними, маркетинговими, виробничими, матеріально-технічними, кадровими аспектами; можливість ефективної господарської діяльності та її прибуткових результатів (В.А. Лазарев, Н.І. Перцовський, Р.В. Свекатовскі)

- з позиції управління – як результат комплексу управлінських та маркетингових дій, що виражає здатність закладу освіти протистояти конкурентам на ринку освітніх послуг для утримання і розширення зайнятого ним сегменту ринку освітніх послуг, постійне пристосування до потреб замовників та своєчасна адаптація до змін зовнішнього середовища (С.В. Волгіна, К.В. Кравченко, І.Б. Романова, А.В. Ромін, Л.І. Семенюк);

- з позиції якості – міра затребуваності цільовими споживачами послуг закладу освіти, спроможність до надання якісних освітніх послуг у відповідності до державних стандартів, що задовольняють потреби суспільства та окремої особистості зокрема (В.М. Жмайлов, І.В. Захарова, Н.І. Пашенко, Р.А. Фатхутдінов, А. Шендер).

У зв'язку з цим актуальним стала розробка методичних засад та послідовності оцінки конкурентоспроможності закладів освіти на ринку освітніх послуг. Основними етапами оцінки конкурентоспроможності будь-якого об'єкта, у тому числі і освітнього закладу, є наступні:

- «вивчення проблеми;
- вивчення нормативно-методичних документів по оцінці та іншим суміжним питанням;
- вивчення зовнішнього середовища та внутрішньої структури об'єкта аналізу;
- вивчення кон'юнктури, параметрів ринку;
- збір вихідної інформації для оцінки конкурентоспроможності об'єкта;
- приведення інформації у зіставний вигляд за визначеними факторами;
- розробка технології оцінки;
- аналіз інформації за факторами конкурентоспроможності об'єкта;
- оцінка конкурентоспроможності об'єкта;
- розробка пропозицій по формуванню програми підвищення конкурентоспроможності об'єкта» [4, С. 277].

Для оцінки та наступного аналізу конкурентоспроможності закладу освіти розроблені та використовуються закладами освіти різноманітні

методи, серед яких PEST-аналіз, SWOT-аналіз, метод порівняння багатокутників, метод порівняння накопичувальних балів тощо.

У даному дослідженні дається спроба привернути увагу до питання впровадження маркетингового підходу у діяльність сучасного закладу освіти, дослідження ринку освітніх послуг, визначення конкурентних переваг освітньої установи та оцінки його фактичної або потенційної конкурентоспроможності. Окреслено основні підходи до визначення понять конкурентоздатності та конкурентоспроможності, зазначені сучасні методики оцінки конкурентоспроможності закладу освіти.

Список використаних джерел

1. Указ Президента України «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» №344/2013 від 25.06.2013 р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/344/2013?find=1&text=%EA%EE%ED%EA%F3%F0>

2. Ортікова Н.В. Конкурентоздатність особистості / Н.В. Ортікова // Освіта дорослих : енциклопедичний словник / за ред. В.Г. Кременя, Ю.В. Ковбасюка ; [упоряд.: Н.Г. Протасова, Ю.О. Молчанова, Т.В. Куренна,; ред. рада: В.Г. Кремень, Ю.В. Ковбасюк, Н.Г. Протасова та ін.]; Нац. акад. пед. наук України, Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К.: Основа, 2014. – 496 с.

3. Ортікова Н.В. Конкурентоспроможність особистості / Н.В. Ортікова // Освіта дорослих : енциклопедичний словник / за ред. В.Г. Кременя, Ю.В. Ковбасюка ; [упоряд.: Н.Г. Протасова, Ю.О. Молчанова, Т.В. Куренна,; ред. рада: В.Г. Кремень, Ю.В. Ковбасюк, Н.Г. Протасова та ін.]; Нац. акад. пед. наук України, Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К.: Основа, 2014. – 496 с.

4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.

Трушкіна Наталія Валеріївна

кандидат економічних наук

Інститут економіки промисловості НАН України

м. Київ, Україна

«ЗЕЛЕНА» ЛОГІСТИКА ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

На даний час у більшості регіонів України погіршується екологічна ситуація, знижується рівень екологічної безпеки та зростає екологічне навантаження на території. У зв'язку з цим для вирішення найактуальніших екологічних проблем доцільно реалізовувати інструменти «зеленої» логістики як стратегічного напрямку підвищення конкурентоспроможності регіону.

На думку Є. Мішеніна та І. Коблянської, «...виникла необхідність у формуванні екологічно орієнтованого логістичного управління...» з

урахуванням «...екологічних чинників на всіх етапах просторово-часового планування, організації, контролю й регулювання руху матеріальних, інформаційних і фінансових потоків від джерел їх виникнення до кінцевого споживача на основі концепції логістики» [1, с. 8].

М. Аверкіна стверджує, що «...з метою формування стратегічних засад управління стійким розвитком міста необхідно враховувати принципи «зеленої логістики» [2]. Як зазначають Н. Маргіта та У. Білоніжка, «...підвищена увага до екологічного аспекту логістичної діяльності зумовлена рядом причин, серед яких поінформованість споживачів через екомаркування, зростання економічних мотивацій захисту довкілля...» [3, с. 279].

На основі обстеження компанії PE International (Великобританія) визначено такі ключові переваги при впровадженні систем «зеленої» логістики: скорочення обсягів відходів і поліпшення поводження з ними (43% керівників і топ-менеджерів компаній); збільшення обсягів використання вторинної сировини (38%); зниження рівня викидів в атмосферу (33%); залучення нових клієнтів або розробка нових продуктів (26% респондентів) [4]. За розрахунками фахівців 59% бізнес-структур встановлено, що «зелене» перевезення стане визначальним чинником у завоюванні клієнтів у майбутньому [5].

Однак, як показує аналіз статистичних даних, у сучасних умовах господарювання в Україні недостатньо ефективно впроваджуються екологічно чисті технології в контексті концепції «зеленої» логістики. Так, за даними Державної служби статистики України, частка капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища становила в 2016 р. лише 4,1% загального обсягу капітальних інвестицій за всіма видами економічної діяльності (у 2010 р. – 1,8%). При цьому питома вага капітальних інвестицій на охорону атмосферного повітря і попередження змін клімату скоротилася за 2010-2016 рр. на 22,6%, або з 41,3 до 18,7% загального обсягу капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища; на очищення зворотних вод – на 17,9%, або з 26,6 до 8,7%; на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод – на 8,5%, або з 11,6 до 3,1%; на поводження з відходами – на 0,7%, або з 17,2 до 16,5% [6].

За 2010-2016 рр. частка витрат на охорону навколишнього природного середовища за рахунок коштів держбюджету скоротилася у капітальних інвестиціях на 5,9%, а у поточних витратах майже не змінилася (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка витрат на охорону навколишнього природного середовища

Показники	Роки				
	2010	2013	2014	2015	2016
Витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн грн	13128,0	20377,8	21925,6	24591,1	32488,7
<i>у тому числі:</i> капітальні інвестиції	2761,5	6038,8	7959,9	7675,6	13390,5
поточні витрати	10366,5	14339,0	13965,7	16915,5	19098,2
Частка витрат на охорону навколишнього природного середовища за рахунок коштів держбюджету, %					
у капітальних інвестиціях	8,7	1,3	0,5	4,1	2,8
у поточних витратах	2,7	2,6	2,0	1,8	2,9

Складено за даними: [7, с. 199].

Частка інвестицій у комплексні технології із захисту оточуючого повітря та клімату зменшилася за 2012-2016 рр. на 23,1%, або з 29,9 до 6,8 % загального обсягу інвестицій в обладнання та устаткування, що пов'язані з екологічно чистими технологіями; для збору та ліквідації стічних вод – на 4,6%, або з 6,4 до 1,8%; для збору та ліквідації відходів – на 2,7%, або з 3,4 до 0,7% (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка інвестицій в обладнання та устаткування,
що пов'язані з екологічно чистими технологіями

Показники	Роки				
	2010	2013	2014	2015	2016
Загальний обсяг інвестицій, млн грн	3714,8	3233,9	4638,2	4952,2	7783,7
<i>У тому числі інвестиції за природоохоронними напрямками, млн грн</i>					
захист оточуючого повітря та клімату	1112,2	1094,2	428,5	436,0	528,9
збір та ліквідація стічних вод	237,9	173,8	157,5	95,0	142,2
збір та ліквідація відходів	125,2	110,2	82,9	54,0	55,2

Складено за даними: [8, с. 155].

При цьому у 2010-2016 рр. спостерігається тенденція скорочення прийнятих в експлуатацію потужностей для охорони навколишнього природного середовища: станцій для очищення стічних вод на діючих підприємствах – на 97,9%, або з 47 до 1 тис. м³ за добу; установок для уловлювання та знешкодження забруднюючих речовин з відхідних газів – на 95%, або з 500 до 25 тис. м³ газу за годину; систем оборотного водопостачання – на 64,3%, або з 14 до 5 тис. м³ за добу [7, с. 200].

У результаті дослідження виявлено, що упровадження інноваційних логістичних концепцій у регіонах стримується недостатнім розвитком логістичної інфраструктури, низькою якістю логістичних послуг та їх високою вартістю, обмеженими фінансовими ресурсами підприємств тощо. Це підтверджує й дослідження Всесвітнього банку, згідно з яким Україна посіла в 2016 р. 80-е місце серед 160 країн світу в рейтингу Індексу ефективності логістики (LPI). При цьому за критерієм «Якість інфраструктури» Україна посіла 84-е місце, а «Якість і компетентність логістичних послуг» – 95-е місце серед 160 країн світу [9, с. 39].

Висновок: Отже, на сучасному етапі необхідним є впровадження і розвиток концепції «зеленої» логістики, яка дозволяє поєднати в єдину систему екологію й економіку задля збереження довкілля та вдосконалення господарської діяльності підприємств із застосуванням екологічно чистих і логістичних технологій. Головними принципами даної концепції мають стати застосування комплексного підходу до управління логістичними потоками, ефективне використання ресурсів (виробничі, фінансові, енергетичні, інформаційні), оптимізація витрат на організацію логістичних процесів, мінімізація ризиків при функціонуванні регіональних логістичних систем, використання інформаційно-комунікаційних і цифрових технологій у сфері охорони навколишнього природного середовища.

Список використаних джерел

1. Мішенін Є. Логістичне управління промисловим виробництвом у контексті розвитку «зеленої» економіки в Україні / Є. Мішенін, І. Коблянська // Економіст. – 2012. – № 1. – С. 8-12.
2. Аверкіна М.Ф. Стійкий розвиток міста на засадах «зеленої логістики» [Електронний ресурс] / М.Ф.Аверкіна // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1314>.
3. Маргіта Н.О. Сучасні тенденції впровадження «зеленої» логістики / Н.О. Маргіта, У.З. Білоніжка // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 279-286.
4. Green logistics. Improving the environmental sustainability of logistics / Alan McKinnon, Sharon Cullinane, Michael Browne and Anthony Whiteing. – The Chartered Institute of Logistics and Transport, London, 2010. – 372 p.
5. Christof Dr. Delivering Tomorrow: Towards Sustainable Logistics / Dr. Christof, E. Ehrhart. – Bonn, Germany: Deutsche Post AG, 2012. – 151 p.
6. Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища за напрямками природоохоронних заходів за 2010-2016 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Статистичний щорічник України за 2016 рік. – Київ: Державна служба статистики України, 2017. – 611 с.
8. Діяльність суб'єктів господарювання за 2016 рік: стат. збірник. – Київ: Державна служба статистики України, 2017. – 588 с.
9. Connecting to Compete 2016: Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators. – Washington: The World Bank, 2017. – 76 p.

Семененко Анна Олексіївна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ ІТ-ПОСЛУГ

В сучасних реаліях міжнародної економіки вагоме місце виділяють саме під сферу ІТ-послуг. Будь-яка діяльність, у тому числі й економічна, потребують в своїй основі існування електронних систем для досягнення максимальної ефективності та якісної мережі для зворотного зв'язку між контрагентами.

Як свідчить статистика, ринок ІТ-галузі в світі за останні кілька років зростає в середньому на 10% на рік. За прогнозами міжнародних аналітичних

агентств, високі темпи зростання ринку зберуться і протягом наступних п'яти років і складуть в середньому 9% на рік [1].

Україна наразі набирає дуже швидкі темпи по розвитку в ІТ сфері. За даними галузевого об'єднання обсяг експорту комп'ютерних та інформаційних послуг лише за 6 місяців 2017 року зріс на 18,3% (до 1,256 млрд доларів) порівняно з аналогічним періодом у 2016 році. У той же час об'єм податкових надходжень від ІТ-сектору до державного бюджету у першому півріччі 2017 року зріс на 32,9% проти показника за піврічний період попереднього року і становить 3,69 млрд грн [2].

У структурі української економіки темп зростання виручки в ІТ посів третє місце. На поточний рік прогноз становить 4,5 млрд доларів. До 2025 року галузі пророкують зростання майже удвічі.

Саме українські фахівці в цій галузі досить ціняться на світовому ринку інформаційних технологій. Так, багато наших вітчизняних спеціалістів працює в провідних компаніях світу (такі як Google, Microsoft, Samsung Electronics). Більш того, послугами українських ІТ-компаній користуються по всьому світу. Найбільшого поширення та відомості досягли компанії-постачальники аутсорсингу. Аутсорсингові компанії в Україні пропонують широкий вибір інженерних можливостей, а більшість компаній в останні кілька років вже перейшли на метод гнучкої («живої») розробки. Цього року до світового списку ТОП-100 увійшло одразу 18 ІТ-компаній, що були засновані або ж ведуть свою діяльність на території України – це на 5 більше, ніж торік. До кращих світових аутсорсерів увійшли: EPAM, Ciklum, ELEKS, Luxoft, N-iX, Miratech, Intetics, SoftServe, Softjourn, Sigma Software, TEAM International Services, Softengi та Program-Ace [3].

Основними критеріями для потрапляння в рейтинг є прибутковість, зростання команди, кращі проекти, рекомендації замовників, рівень корпоративної соціальної відповідальності та інновації в схемі постачання послуг замовнику.

Міжнародна спільнота високо цінує українських ІТ-фахівців, серед основних замовників ІТ-продуктів українських фахівців є США, Європа, скандинавські країни. Українські ІТ-компанії працюють переважно на американський ринок, який займає близько 80% експорту послуг. За інформацією бази даних PayScale [4], а також ресурсу Glassdoor [5] оплата українського працівника галузі ІТ-аутсорсингу майже вдвічі менша, ніж у США та Європейському Союзі, які є основними замовниками таких послуг. Наявність спрощеної системи оподаткування для суб'єктів підприємницької діяльності дозволяє мінімізувати податкові зобов'язання замовників. Відносно невисокі витрати, пов'язані з організацією та підтриманням робочих місць, дозволяють замовникам зменшити накладні витрати.

Висновок. Експорт комп'ютерних технологій стає одним із головних джерел надходжень до бюджету і піднімає Україну у світових рейтингах. В організації ІТ Ukraine зазначають, що для зростання галузі потрібна стабільна податкова політика, відсутність нових регуляторних бар'єрів, розвиток ІТ-освіти і кадрів і активне просування бренду України на міжнародному ринку.

Інтеграція України у світовий інформаційний простір та висока якість вітчизняних трудових ресурсів дозволяють посилювати позиції вітчизняних фахівців у галузі інформаційних технологій (ІТ) на світовому ринку офшорного аутсорсингу та фрілансу. В умовах обмеженого попиту на послуги з розробки ІТ продуктів на внутрішньому ринку розвиток ІТ-аутсорсингу в Україні дозволяє забезпечити зайнятість фахівців з ІТ при достатньо високому рівні оплати їх праці.

Список використаних джерел

1. Yasno Research & Consulting Group. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://yasno-group.com/en/about/>
2. European Business Association. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://eba.com.ua/>
3. IAOP. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.iaop.org/FORTUNE>
4. PayScale// Salary database. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.payscale.com/hr/index>
5. Glassdoor. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.glassdoor.com/index.htm>

Вовкотруб Наталія Олегівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

РОЛЬ ТНК В ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ

Економіка Південної Кореї пережила економічну депресію, революції і з відсталої аграрної країни перетворилася на одну із впливових гравців на міжнародній арені. Досвід Південної Кореї може допомогти державам, які переживають кризу, у відбудові власних економік. Зараз Південна Корея — розвинена країна з високими макроекономічними показниками, член «Великої двадцятки», одинадцята економіка світу та четверта економіка Азії за розміром.

Транснаціональні корпорації (ТНК), як суб'єкти світової економіки, беруть участь в процесах міжнародного поділу праці, міжнародного руху капіталу і технологій, сприяють розширенню і поглибленню економічних взаємозв'язків між країнами та посилення їх економічної взаємозалежності. ТНК та великі корпорації займають велике значення і в економіці Південної Кореї.

Прослідкувати значимість компаній Південної Кореї на міжнародній арені можна за допомогою Fortune Global 500, який є щорічним рейтингом 500 найбільших компаній світу. Основою та головним критерієм його складання служить виручка компанії. Він розраховується за методикою американського ділового журналу Fortune та дозволяє оцінити економічний розвиток та тенденції ринків країн.

У 2017 році список Fortune Global 500 склали 15 південнокорейських компаній (табл. 1). Помітно, що чотири компанії підвищили свій рейтинг порівняно з минулим роком, в той час як 10 компаній втратили свої позиції. Одна з компаній не змогла увійти до списку, а Samsung C&T навпаки знову додалася до списку, порівняно з 2016 роком.

Таблиця 1

Найбільші компанії Південної Кореї

Позиція	Компанія	Місце в Fortune Global 500, 2017 р.	Місце в Fortune Global 500, 2016 р.	Дохід, млн дол.	Відхилення
1	Samsung Electronics	15	13	\$173 957	-2,0%
2	Hyundai Motor	78	84	\$80 701	-0,8%
3	SK Holdings	95	294	\$72 579	107,4%
4	Korea Electric Power	177	172	\$51 500	-0,6%
5	LG Electronics	201	180	\$47 712	-4,6%
6	POSCO	208	173	\$45 621	-11,8%
7	Kia Motors	209	208	\$45 425	3,7%
8	Hanwha	246	277	\$40 606	11,0%
9	Hyundai Heavy Industries	313	237	\$33 881	-17,1%
10	Hyundai Mobis	323	310	\$32 972	-0,7%
11	Samsung Life Insurance	413	439	\$26 222	7,0%
12	Lotte Shopping	431	414	\$25 444	-1,2%
13	Samsung C&T	447	-	\$24 217	105,2%
14	LG Display	479	429	\$22 840	-9,0%
15	GS Caltex	486	431	\$22 207	-11,4%

Джерело: складено за даними [1]

Аналізуючи динаміку доходу компаній видно, що лише п'ять з них збільшили свої доходи у 2017 році. Лідерами стали SK Holdings та Samsung C&T, виручка яких зросла на 107,4% та 105,2%. Решта 14 компаній показали незначне зниження доходів, яке становило менше 17%

Samsung Electronics, Hyundai Motor і SK Holdings були включені до ТОП-100. З них Samsung Electronics зайняла 15-е місце, Hyundai Motor 78-ме і SK Holdings 95-те. Samsung Electronics мала найвищий рейтинг серед південнокорейських компаній та піднялася на два пункти у 2017 році порівняно з попереднім. Samsung Electronics посідає 13 місце три роки поспіль. Hyundai Motor піднявся на шість пунктів, до 78 місця у 2017 році з 84 у минулому році. Компанія ввійшла до списку, але стабільність корпоративних продажів в ній погіршилась. В Hyundai Motor відбулося зниження продажів на внутрішньому та світовому ринках, що призвело до зниження рентабельності.

SK Holdings вперше склала список 100 найбільших компаній. Це компанія, яка зайняла 294-е місце у 2016 та піднялася на 199 місце у 2017 році, що становило 95 пунктів. Це найбільше зростання, зроблене південнокорейськими компаніями, які в цьому році склали список Fortune Global 500.

У загальній складності список Fortune Global 500 склали 132 компанії, що базуються в США та займають найбільшу частку. У список також включені 109 китайських компаній та 51 японська компанія, що демонструють свої сильні

позиції. Проте південнокорейські компанії все ще мають слабку позицію в списку.

Китайські компанії знаходяться в ІТ сфері, охороні здоров'я, аерокосмічній промисловості, секторах логістики в Інтернеті, які вважаються новими двигунами зростання. Це суттєво відрізняється від південнокорейських компаній, які мають меншу бізнес-динаміку. Для зростання позицій корейських компаній уряд повинен стимулювати новий бізнес, який буде відповідати сучасним тенденціям.

Південна Корея проводить активну зовнішньоторговельну політику, спрямовану на збільшення обсягу експорту шляхом відкриття ринків із країнами-партнерами в галузі промислового виробництва, сільського господарства, сфери послуг, а також у сировинному та енергетичному секторах.

Незважаючи на те що стратегія зростання південнокорейської економіки ґрунтується на експорті в розвинені країни (США, Японія та ЄС), останнім часом країна докладас зусиль для встановлення багатостороннього економічного співробітництва і розширення торговельних відносин із країнами АСЕАН і БРІКС [2].

На даний час Корея продає та купує товари з більш як 220 країн по всьому світу. До того ж імпорт та експорт складає 90% ВВП країни. Основними торговими партнерами є США, Японія та Китай. Головними ринками експорту є Європейський Союз, країни АСЕАН, США, Канада, Бразилія, Мексика, Японія, Китай, Сінгапур, Індія, Австралія, Великобританія, Франція, Німеччина, Росія та Саудівська Аравія.

Іншим чинником, який сприяв розвитку Південної Кореї, є інноваційний складник. Інновації та технології лежать в основі конкурентоспроможності південнокорейського експорту. Основну ставку південнокорейські компанії роблять на інновації, оскільки вони стикаються з усе жорсткішою конкуренцією на світових ринках. Країна інвестує в наукові дослідження і розробки (R&D) значно більшу частку свого ВВП порівняно з іншими розвиненими країнами.

Південна Корея інвестує у такі галузі економіки, як освоєння космосу, авіаційна промисловість, прискорення елементарних час-тинок, суднобудування, зелена економіка (а саме відновлювальна енергія), обробна промисловість і машинобудування, приладобудування, мікроелектроніка (напівпровідники, світлодіоди), ІТ-технології.

Висновок: На даний час 15 компаній, які входять до списку 500 найбільших ТНК, що здійснюють близько 90% всіх прямих іноземних інвестицій і близько половини світової торгівлі, базуються в Південній Кореї. З них Samsung Electronics, Hyundai Motor і SK Holdings були включені до ТОП-100. До чинників, які сприяли економічному зростанню країни, відноситься активна зовнішньоторговельна політика, а також інновації та технології, які лежать в основі конкурентоспроможності південнокорейського експорту.

Список використаних джерел

1. Рейтинг найбільших компаній світу Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/global500>

2. Азійський вектор: Південна Корея [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://asiavector.ru/countries/south-korea/#country_tab-55.

Сюкало Наталія Валеріївна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА ЕКСПОРТУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР УКРАЇНИ

Стратегічна галузь економіки України - це виробництво зернових культур. Адже зерно є не тільки джерелом хлібобулочних виробів, а й базою корму для тварин. Основою стабільності продовольчого ринку є зерно, тому надзвичайно актуальним є питання виробництва зернових культур, а особливо в умовах глобальної продовольчої кризи.

Соціально-економічні події України в кінці 1990-х рр. мали значний вплив на розвиток сільського господарства і на виробництво зерна зокрема. У 1986–1991 рр. виробництво зерна в країні в середньому становило 47,4 млн. т на рік, то у 1991–1995 рр. воно знизилося до 38 млн. т, а у 2000 р. різко впало до 24,5 млн. т. І лише за останні роки виробництво зерна почало динамічно зростати: у 2010 р. цей показник дорівнював 39,3 млн. т, у 2011 р. – 56,7 млн. т[1].

У 2011 р. 15,7 млн. га (56,7% загальної посівної площі) зайнято зерновими культурами. Частка озимих культур становила 51,0% (8,0 млн. га), з них: пшеницею було засіяно 6,5 млн. га (81% площі); ярих культур – 49,0% (7,7 млн. га). У 2011 р. 35,9 тис. сільськогосподарських підприємств займалися вирощуванням зернових й зернобобових культур[2].

Сучасний ринок зерна України – це місце високої конкуренції, де представлені міжнародні компанії, які спеціалізуються на купівлі - продажі сільськогосподарською продукцією. Багато іноземних компаній працюють на українському ринку майже 10 років.

На зерновому ринку України працює ряд агрохолдингів. Найбільшими з них є «UkrLandFarming», «NCH Capital», «Миронівський хлібопродукт», «Мрія», «Астарта», «Українські аграрні інвестиції», «Кернел», «Агропродінвест», «HarvEast», «AgroGeneration&Harmelia», «Glencore International», «Агротон», «Приват-Агрохолдинг», «Нібулон», «Агрейн»[3].

У 2012 р. виробництво зернових і зернобобових культур України склали 46,2 млн. т (1,8% від загальносвітового виробництва). У 2000 р. показник виробництва зернових складав 24,5 млн[4].

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, станом на початок вересня 2014 р. в Україні було зібрано 36,6 млн. т зернових культур, в той час як середня врожайність становила приблизно 37 ц/га. До збирання площ зернових та зернобобових культур було заплановано 14,9 млн. га, а змолочено 10 млн. га (67%)[5].

Хмельницька область досягла найвищої урожайності зернових в Україні – 50,9 ц/га. В четвірку областей із високою врожайністю входять також Черкаська обл. (48,2 ц/га), Вінницька (47,6 ц/га) і Київська обл. (44,9 ц/га). В Одеській – 3,2 млн.т, Харківській– 2,9 млн. т та Дніпропетровській областях – 2,5 млн. т. - отримали найвищий валовий збір зернових.

Родючість зернових протягом 2015 - 2017 рр. коливалася у межах від мінімального рівня 19.4 ц/га (2015 р.) до максимального – 47.2 ц/га (2016 р.), дещо знизившись до 41.2 ц/га у 2017 р.

Для порівняння, середньосвітовий показник у 2016 р. становив 33.6 ц/га[4].

Експорт зернових у 2017 р. теж перевищує минулорічні обсяги експорту. Станом на початок вересня обсяг експорту становив майже 6 млн. т (у 2015 р. обсяг експорту у 5,7 млн. т було досягнуто тільки в кінці вересня). Поточний експорт має наступну структуру: пшениця – 3,37 млн. т (або 56%), ячмінь – 2,15 млн. т (36%), кукурудза – 387 тис. т, інші зернові – 81 тис. т [4].

З даних УАК, у 2015 - 2016 рр. найбільше зерна експортувала компанія «Нібулон» – більше 4,5 млн. т, це 14% від тотального експорту зернових культур з України. Найбільшими експортерами також є компанії ADM і «Луї Дрейфус Україна», вони вивезли за кордон 4,1 млн. т і 3,5 млн. т відповідно, Glencore – 2,6 млн. т і «Бунге Україна» – 2,5 млн. т. Державна продовольчо-зернова корпорація України посіла п'яте місце у - 2,9 млн. т[5].

Висновок: підсумовуючи, можна сказати, що сільське господарство є і залишиться актуальним та пріоритетним видом діяльності в Україні. Можливості нашої країни у виробництві та експорті зернових культур є надзвичайно потужними. Доказом цього є те, що Україна входить до десятки світових виробників і експортерів зерна.

Список використаних джерел:

1. Сільське господарство України : стат. щоріч. за 2011 рік / Держкомстат України. – К., 2012.
2. Сільське господарство України у 2011 році [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Найбільші агрохолдинги України 2016 (демо-версія) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agrisurvey.com.ua>
4. Сільське господарство України : стат. збірник за 2013 рік / Державна служба статистики України. – К., 2014.
5. Зерно.org.ua [Електрон. ресурс]. – 2014. – 11.09. – Режим доступу: <http://www.zerno.org.ua/>

ГЛОБАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Петкова Леся Омелянівна

д.е.н., професор

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

НОВА ЯКІСТЬ КОНКУРЕНЦІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Підвищення продуктивності національних економік залишається рушійною силою їх економічного та соціального зростання. Із зміною технологічних пріоритетів глобального розвитку, втрачають в якості джерел економічної динаміки фактори, що були визначальними в ХХ ст., натомість посилює значення сфера послуг. Якщо основними трендами глобалізації попереднього періоду були прискорене зростання потоків міжнародної торгівлі та фінансів, то наш час характеризується як цифрова глобалізація. При цьому рівень взаємозалежності країн в світовому економічному просторі стрімко зростає, зокрема в питаннях передачі інформації, ідей та інновацій.

Упродовж останнього десятиріччя пильна увага в економічних дискусіях приділяється падінню темпів зростання продуктивності у провідних країнах світу, передусім, – США та країнах Західної Європи. На тлі прискорення розвитку інформаційно-комунікаційних технологій відносно відставання в темпах розвитку розвинутих країн незвичне.

Досягнення сильних конкурентних позицій в глобальному економічному просторі для переважної частини країн із зростаючими ринками ускладнюється потужною зростаючою конкуренцією. Одночасно, цифрова глобалізація відкрила значні можливості для інноваційно активних країн.

Вперше в історії, участь країн із зростаючими ринками в міжнародних торговельних угодах склала понад половину загальної кількості і найбільш зростаючим сектором міжнародної торгівлі став напрям Південь-Південь. Виник феномен функціонування навіть малих підприємств у світі в якості «мікро-багатонаціональних компаній», оскільки вони використовують такі цифрові платформи як eBay, Amazon, Facebook і Alibaba для підтримки контактів з клієнтами та постачальниками в інших країнах. Згідно з опитуванням, 86 % технологічних стартапів використовують певний вид трансграничної співпраці [1].

Цифрові технології мають суттєвий потенціал щодо прискорення економічного розвитку, як в глобальному, так і в національному вимірах, вони здатні знизити вартість транзакцій, трансформувати умови ведення бізнесу, залучити до глобальних ринків все більші спільноти, знизити соціальну нерівність. Одночасно, існує ряд загроз цифрової глобалізації. Так, існуюча нерівність у доступі до технологій посилює себе. За даними Міжнародного союзу електрозв'язку (ITU), рівень доступу до інтернету найменш розвинутих

країн складає 15,2 %. Необхідною умовою стабільного позитивного впливу цифрових технологій на людей і країни є загальна доступність інформаційних ресурсів. Щорічний звіт ITU 2017 р. визначає найперспективніші за рівнем впливу на суспільство сучасні технології – інтернет речей, хмарні технології, аналітика великих даних, штучний інтелект [2].

Незважаючи на залученість значної кількості країн до глобальних економічних потоків, в тому числі, – цифрових, вигоди від їх впливу на ВВП отримують не всі країни. Дослідження фахівців McKinsey Global Institute (MGI) [1] дозволило встановити, що глобальні потоки товарів, прямих іноземних інвестицій, людського капіталу та інформації структурно сприяють довгостроковому економічному зростанню за рахунок підвищення продуктивності. Розраховано, що в 2014 р. завдяки глобальним потокам приріст світового ВВП склав 7,8 трлн. дол. США, з них половина – за рахунок потоків товарів та інвестицій, 2,8 трлн. дол. США – за рахунок потоків інформації.

Розрахований Індекс «пов'язаності» країн (MGI Connectedness Index), що враховує розмір кожної складової потоків – товарів, послуг, фінансових, людських та інформаційних, щодо ВВП чи кількості населення, а також частку кожного в загальному потоці країни, відображає лідерство Сінгапуру, Нідерландів, Сполучених Штатів, Німеччини та Ірландії в 2014 р. Україна в цьому рейтингу посіла 26 місце серед 118 країн, із сукупною цінністю потоків – 133 млрд. дол. США та інтенсивністю потоків – 101 % ВВП. В розрізі складових рейтингів позиції визначені так: за товарами – 38, послугами – 39, фінансовими потоками – 87, переміщенням людей – 10, інформації – 34 [1]. Дана ситуація відображає як високий рівень залученості України до світового економічного простору, так і перспективи використання глобальних потоків для підвищення продуктивності фізичного і людського капіталу.

Оцінка технологічної готовності та рівнем розвитку цифрових технологій України відповідно до інших світових рейтингів набагато більш стримана і відображає суттєві відставання від провідних країн та лідерів цифрової глобалізації. В глобальному звіті з інформаційних технологій [3], визначено деякий прогрес в рейтингу України. Так, в 2016 р. країна посіла 64 позицію серед 139 учасників, порівняно із 71-81 місцями в попередні три роки. В розрізі субіндексів, країна обіймає 94 позицію за станом середовища (політичного, регуляторного, бізнесового та інноваційного), 30 – за субіндексом готовності (стан інфраструктури, доступність, рівень навичок), 88 – за рівнем використання (індивідуального, в бізнесі та державних структурах), 69 – за субіндексом впливу (економічного та соціального). Слід відзначити здобутки в розвитку інформаційних технологій в країні. Так, за деякими показниками країна посідає вищі щаблі рейтингу: 11 позиція за ступенем охоплення вищою освітою, 2 позиція – низькі тарифи на ширококутний доступ до інтернету, 9 місце – рівень грамотності дорослого населення.

Реалії четвертої промислової революції призвели до експоненційного зростання інформаційних потужностей, знань та інновацій. Глобальні цифрові потоки багаторазово прискорюють передачу знань, якісно трансформують традиційні системи виробництва, надають безперечні переваги лідерам

технологічного розвитку. Одночасно, посилюються ризики економічного розвитку країн, неконкурентоспроможних в новітніх технологіях.

Сучасний український бізнес не досить активний у впровадженні технологічних інновацій. Серед причин – недостатній рівень інформованості щодо глобальних тенденцій розвитку, низька доступність до якісних ІТ-продуктів. Для посилення конкурентоспроможності компаній важливо врахувати світовий тренд до посилення спроможності фірм щодо інновацій. Цифрові технології та нові бізнес-моделі забезпечують таку можливість.

Висновок. На етапі цифрової глобалізації країни не можуть уникнути глобальних потоків. Нові виклики формують потребу в ефективній інтеграції національних економічних систем до світового простору. Глобальні потоки інформації та інновацій здатні підвищувати сукупну факторну продуктивність, однак цей результат не є автоматичним. Нові завдання стоять перед економічною політикою держав, оскільки змінюється спрямованість глобальних потоків та ланцюгів вартості, трансформується геоекономічний простір.

Стратегічна спрямованість національної політики конкурентоспроможності на підвищення продуктивності передбачає два важливих напрями. По-перше, створення сприятливих умов для бізнесу, мінімізація бюрократичного тиску, удосконалення інфраструктури та бізнес середовища здатні прискорити дифузю інновацій та досягти структурних економічних змін. По-друге, має перспективу підвищення купівельної спроможності українських споживачів. За подальшої політики зовнішньоекономічної інтеграції, період низьких зарплат змінюється посиленням конкуренції на внутрішньому ринку праці, що стимулює зростання доходів. Зростання внутрішнього попиту та якісна структурна трансформація національної економіки мають потенціал підвищення продуктивності економіки та підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Digital Globalization: the New Era of Global Flows. March 2016. – Access mode: <https://www.mckinsey.com>
2. Capacity Building in a Changing ICT Environment 2017. – Access mode: <https://academy.itu.int/>
3. The Global Information Technology Report 2016. – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf

Паламарчук Наталія Олександрівна

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ПЕРЕВАГИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Сталий суспільний розвиток є одним з основних напрямів сучасного світового розвитку. Основою для його ефективного впровадження в світовому просторі є реалізація механізму глобального партнерства. Міжрегіональне співробітництво є важливим засобом реалізації глобального партнерства на регіональному рівні і має певні переваги, що дозволяють ефективно виконувати завдання сталого розвитку.

Основою для розвитку глобального партнерства та міжрегіонального співробітництва є інтеграція, що передбачає активізацію співпраці на всіх рівнях. Інтеграція передбачає розвиток економічної взаємодії, залучення іноземного капіталу, поширення інновацій та ефективний розвиток економіки в сучасних умовах світового розвитку.

Міжрегіональне співробітництво – це узгоджена діяльність, що здійснюється для реалізації економічних, соціальних, екологічних та інших цілей розвитку. Концептуальною основою для міжрегіонального співробітництва є модель ендогенного розвитку регіону, що передбачає максимально ефективне використання регіональних ресурсів для забезпечення соціально-економічного зростання. Але не всі регіони забезпечені достатніми ресурсами, тому актуальним засобом вирішення проблем розвитку є участь в інтеграційних процесах та розвиток міжрегіонального співробітництва.

Головною метою міжрегіонального співробітництва є забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів на основі взаємовигідної співпраці між регіонами. Зосередження на пошуку та активізації «полісів зростання» регіонів, розширення можливостей залучення капіталу для реалізації регіональних проектів та програм, об'єднання ресурсів для економічного зростання, покращення рівня життя населення регіонів.

Міжрегіональне співробітництво є інструментом для забезпечення економічного зростання як на регіональному, так і на державному рівні. На державному рівні вона сприяє поглибленню взаємозв'язків між регіонами, а на регіональному – дозволяє активізувати участь регіону у процесах соціально-економічного розвитку.

Актуалізація міжрегіонального співробітництва викликана тим, що міжрегіональна інтеграція стає важливою складовою сучасного регіонального розвитку, основою для розширення міжнародної співпраці регіону, а також дозволяє залучати всі регіони країни до процесів соціально-економічного зростання.

Основними етапами розвитку міжрегіонального співробітництва є:

1. Пошук партнерів для міжрегіонального співробітництва, що дозволить забезпечити вигідну взаємодію та ефективну організацію відносин. Ґрунтується на обміні інформацією між регіонами та підборі партнерів, що дозволять реалізувати пріоритети розвитку регіону.

2. Формулювання основ міжрегіонального співробітництва, передбачає встановлення міжрегіональних відносин на якісно новому рівні відповідно до змісту міжрегіонального співробітництва. На цьому етапі є важливим визначення конкурентних переваг кожного регіону та створення умов для їх нарощення.

3. Визначення цілей та завдань міжрегіонального співробітництва, розробка регіональних проектів та програм, що забезпечують комплексний регіональний розвиток. Має базуватись на дослідженні потреб регіону з врахування можливостей міжрегіонального співробітництва.

4. Реалізація механізму міжрегіонального співробітництва з коригуванням відповідно до особливостей реалізації регіональних проектів та програм. Включає весь комплекс інституційного, економічного, торговельного, соціального, культурного, екологічного та науково-технічного забезпечення.

5. Оцінка результатів виконання регіональних проектів та програм, а також визначення подальших перспектив співпраці. Передбачає досягнення поставлених цілей міжрегіонального співробітництва та аналіз основних соціально-економічних показників розвитку регіону.

Основними перевагами для регіонів від участі у міжрегіональному співробітництві є:

- розширений доступ до матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, що забезпечують соціально-економічний розвиток,
- активізація участі у науково-технічному співробітництві, що стимулюють інноваційну діяльність регіонів,
- можливість доступу на різні регіональні ринки, для регіональних виробництв це є можливістю для зростання прибутковості,
- зростання конкурентоспроможності продукції та послуг,
- перспектива участі у світових інтеграційних процесах та доступ до світового ринку товарів та послуг,
- можливість вирішення проблем економічного, соціального та екологічного характеру.

Таким чином міжрегіональне співробітництво дозволяє ефективно поєднати ресурси регіонів та забезпечити якісно нову взаємодію їх господарських комплексів, що призведе до утворення синергетичного ефекту, який сприятиме активізації економічного розвитку, раціональному використанню ресурсів, формуванню актуальних соціальних проектів та програм, розвитку партнерських відносин між регіонами, стимулює інноваційну діяльність, спростить доступ до регіональних ринків товарів та послуг, дозволить вирішити екологічні проблеми, стимулюватиме розвиток регіональної інфраструктури.

Висновок: В сучасних умовах розвитку необхідно реалізовувати цілісний підхід до розвитку міжрегіонального співробітництва з метою реалізації

механізму глобального партнерства та забезпечення сталого суспільного розвитку. В процесі розробки комплексного підходу важливо сформулювати основні пріоритети міжрегіонального співробітництва. До них слід віднести: підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення економічного зростання та розвиток регіональних ринків, раціональне використання природних ресурсів, вирішення соціальних проблем регіонів, науково-технічне співробітництво і трансфер інновацій, вдосконалення інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>

2. Розвиток міжрегіонального співробітництва: [монографія] / І.В. Заблудська, О.М. Татарченко, А.С. Алексєєв, А.В. Сивоконь. – Чернігів: Десна Поліграф, 2015. – 152 с.

Leshchenko Marina

PhD

Cherkasy State Technological University

Cherkasy, Ukraine

TNCs INVESTMENT STRATEGIES' FORMATION IN THE PROCESS OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS IMPLEMENTATION

Large companies, functioning in the form of transnational corporations (TNC), play a particularly important role in these processes. Industrial associations, integrating technologically related enterprises, emerge in the international business. The active process of creating financial and industrial groups, holdings, strategic alliances, etc. takes place. It means that it is not just involvement of additional resources, finances, bank capital, but also optimal diversification of activities, acquisition and application of the best practices, know-how, advanced machinery and technology in order to gain competitive advantage, which become the sphere of common interests, and here the mechanism of internationalization and its active use in competitive strategy becomes the crucial factor.

During study of changes in positions of transnational corporation in modern geo-economic area, it should be noted that the critical position in the global strategies of TNC is occupied by equity forms of their activities development, primarily, by the way of mergers and acquisitions. In fact, it is the most rapid way to acquire assets in different countries and other stages of production process, and exploration of new markets. This is influenced by such factors as: specifics of the world economy of globalization period; specifics of the world economic cycle; peculiar features of corporate consolidation as a phenomenon, etc. In the worldwide practice of agreements, related to mergers and acquisitions, TNC play the role of sellers as well as purchasers of foreign assets. As for the specifics of consideration of these

agreements by statistics of national economies, it depends on their status in relation to TNC – country of location and host country.

Multiple mergers and acquisitions resulted in creation of oligopolistic type, which also has an impact on redistribution of the world product and income for the benefit of such corporations. During the last years two-three large corporations dominate in certain sectors and compete between each other on the markets of almost all countries. In times of crisis this trend just becomes stronger as the companies have a chance to buy cheaper assets of the companies, which are on the verge of bankruptcy.

The specifics of TNC response to the world financial crises consists in their attempts not to cut costs on innovations. Thus, the latter are the key element of the entire corporate strategy, and reduced innovative investment can cause a loss of the company's competitive advantages. TNC of the major part of economic sectors are also involved in the process of product innovations development. The cycle of such innovations consists of a few years and considerably exceeds the duration of economic recession. Some TNC consider recession as an opportunity to strengthen their own competitive positions, particularly, in comparison with the weaker competitors, who save on investments to R&D for financial reasons.

Transnationalization managed to have certain impact even on political and social and cultural spheres. First of all, these processes resulted in formation of new entities of international relations – transnational corporations. We should also highlight: redistribution of management functions in political system for the benefit of TNC themselves or the countries, which are their “motherland”; emergence of new methods and technologies for political lobbying of these companies' interests, which became possible owing to political influence of TNC in the society, their special kind of relations with national governments and international organizations. In the social and cultural sphere TNC facilitated promotion of the principles of democracy in the host countries; formation of the so called “globally minded person”, who does not attach great significance to the place of birth and residence; growth of intellectual potential; migration of personnel, etc. All this was possible owing to using the global system of corporate management, based on equity and non-equity forms of organizing economic and social relations

Conclusion: Therefore, participation of domestic enterprises in mergers and acquisitions, both on the domestic market and in cross-border agreements, is a special tool for business development, providing large corporations with an opportunity not just to raise value of business, but also to strengthen competitive positions on the market, to enhance efficiency of using combined resources and the level of the companies' internal integrity as well as to diminish risks and increase the level of business sustainability. At the same time, to achieve the full-fledged development of merger and acquisition market in Ukraine, including with involvement of foreign capital, we need to overcome a number of obstacles pertaining to insufficient transparency of business and irregularity of consolidation procedures, non-compliance with the requirements of company law and ethics, violations in the sphere antimonopoly legislation, availability of the factor of “informal arrangements” at the moment of planning and implementing agreements, insufficiently developed

infrastructure of stock market and imperfection of legal regulation of merger and acquisition processes.

At the same time, in consequence of political instability and confrontation in the eastern regions, which considerably worsen investment environment, it is difficult to speak about sustainable development of merger and acquisition market of Ukraine. We should outline the following key factors, determining modern specifics and dynamics of the market:

– driving motives towards sale of share in the company or full package, connected with inability to control activities of this company due to replacement of political elites;

– interest in purchasing Ukrainian assets, which are impaired to a certain extent and can be profitable in future, provided that the political and economic situation is improved and in context of the perspective for EU;

– capacities of the large Ukrainian corporations to raise and use additional funding for merger and acquisition agreements, and further diversification of their own activities.

The uncertain geopolitical situation complicates the process of introducing by the government of so needed reforms, which could help Ukraine to attract international investors in the long run. In future, apart from political stabilization, settlement of political confrontation and economic stabilization, a lot of other factors can have a positive impact on development of mergers and acquisitions market in Ukraine. In particular, International Monetary Fund supports restructuring of state enterprises, including a number of energy distribution companies.

Байрак Наталія Олександрівна
студентка

Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвиток світової економіки транснаціональні корпорації (ТНК) стали однією з основних рушійних сил глобалізації. Вони складають понад 50% світового виробництва, понад 75% світової торгівлі та міжнародної торгівлі, міграції капіталу, більше 80% міжнародного трансферу технологій. Останніми роками багатонаціональні компанії стали головним структурним елементом економіки більшості країн. Діяльність транснаціональних компаній безпосередньо впливає на платіжний баланс, обсяги виробництва, зовнішньоторговельний оборот, зайнятість, конкурентоспроможність економіки країни.

Актуальність даної теми полягає в тому, що транснаціональні корпорації активно впливають на міжнародні економічні відносини і складають основу економік найрозвиненіших країн світу. ТНК створили потужну економічну базу для зростання глобалізаційних процесів в економіці. З одного боку, ТНК є

продуктом для швидкого розвитку міжнародних економічних відносин, а з іншого, вони представляють могутній вплив на ці ж самі відносини. На сьогоднішній день ТНК фактично вирішує ключові питання нового економіко-територіального поділу світу, утворивши найбільшу групу іноземних інвесторів і носіїв нових технологій у виробничих та непромислових районах.

Виділяють багато різноманітних причин активного розвитку і становлення транснаціональних корпорацій, але всі вони пов'язані з недосконалою конкуренцією, відмінностями у податковому законодавстві країн і недостатнім валютним контролем. У рамках ТНК активи стають значно мобільнішими, здатними до перенесення в інші країни [1].

Дослідження свідчать, що близько 80% материнських компаній розміщені на території промислово розвинених країн, у країнах, що розвиваються зосереджено понад 19% материнських компаній, і лише незначний відсоток припадає на країни, що розвиваються [2]. У результаті діяльності ТНК в економіці приймаючої країни розвиваються окремі види нових виробництв, що позитивно впливає на розвиток економіки. Але, разом з цим, спостерігається нав'язування умов та правил приймаючій країні

Криза в світовій економіці негативно позначилася на діяльності найбільших компаній. Зокрема, майже всі показники впали в порівнянні з 2015-м, загальне падіння склало 8% за минулий рік. Лідерами списку як і раніше залишаються китайські і американські компанії. У десятку вдалося увірватися лише однієї японської корпорації – Toyota.

Таблиця 1

Десятка найбільших транснаціональних компаній світу

Корпорація	Країна	Спеціалізація	Капітал
Industrial & Commercial Bank Of China	Китай	банк	\$198 млрд
China Construction Bank	Китай	будівельний банк	\$162,8 млрд
Agricultural Bank Of China	Китай	сільськогосподарський банк	\$152,7 млрд
Berkshire Hathaway	США	холдингова компанія	\$360 млрд
JPMorgan Chase	США	банк	\$234 млрд
Bank of China	Китай	банк	\$143 млрд
Wells Fargo	США	банк	\$256 млрд
Apple	США	продаж смартфонів	\$586 млрд
ExxonMobil	США	нафтова компанія	\$363 млрд
Toyota Motor	Японія	автомобілебудівна корпорація	\$177 млрд

Джерело: складено автором на основі [3]

Вплив ТНК на світову економіку стає все більш диференційованим, світова фінансово-економічна криза спричинила зміни в поведінці ТНК.

Так, наприклад, в Україні спостерігається негативний вплив експансії іноземних ТНК на певні галузі української економіки, у першу чергу, це автомобілебудування, тютюнова та харчова промисловості.

Однак, Україна залишається привабливою для діяльності ТНК. Так, глобальними компаніями визначено, що найбільш привабливими секторами економіки регіонів України є наступні [4, с. 720]:

– виробництво тютюнових виробів: ТНК Japan Tabacco International, Imperial Tabacco Group, Philip Morris;

- безалкогольні напої: ТНК Coca-Cola, Pepsi,
- переробка олійних та зернових культур: компанії
- переробка молока: ТНК Groupe Lactalis, Bel Group, Danone
- виробництво кондитерських виробів: ТНК Nestle
- виробництво продуктів побутової хімії та парфумерії: ТНК Procter&Gamble (США).

Сьогодні в Україні в різних галузях, працює значна кількість потужних ТНК світу, проте їх роль в українській економіці не дуже значна. Це означає, що пріоритетними завданнями української державної політики повинно стати стабілізування політичної системи, створення, перш за все, внутрішнього і зовнішнього середовища для покращення інвестиційного клімату України і за рахунок інвестиційних ресурсів українських міжнародних корпорацій відродити занепалі регіони та забезпечити розвиток вітчизняних товаровиробників.

У середньостроковій перспективі глобальні потоки ПІ перевищать \$1,8 трлн. у 2018 р. [7, с. 4].

Висновок. Україна має немалий потенціал і володіє значними перевагами, а саме, природними ресурсами, географічним розташуванням і т. д., але економіка України потребує розвитку і модернізації. Зміни мають сприяти активізації інвестиційного клімату України.

Отже, економічна стратегія України повинна формуватися на основі чітких проектів із залученням міжнародних банків, формування офшору, податкові притулки, збереження і розвиток трансконтинентальної інфраструктури трубопроводів, транспортної та телекомунікаційної інфраструктури, розробка та підтримка портів та складських приміщень.

Список використаних джерел

1. Одягайло Б.М. Міжнародна економіка: [навч. посіб.] / Б.М. Одягайло. – К.: Знання, 2005. – С. 369–370
2. Побоченко Л. М. Аналіз інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій [Електронний ресурс]: Наукові журнали Національного Авіаційного університету. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/7022>
3. <http://forbes.net.ua/business/1416864-forbes-global-2000-krupnejshie-kompanii-mira#10>
4. Чумак Н.В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні / Н.В. Чумак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – С. 719–723.
5. World Investment Report 2016 – Investor Nationality: Policy Challenges. – UNCTAD, United Nations. Geneva, 2016. – 232 p.

Можарівський Олег Васильович

студент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ПРОГРАМИ ЄС COSME

Конкуренція в будь-якому ринку чи виді діяльності є важливим рушієм для збільшення якості готової продукції. Адже компанія що матиме монопольну владу на ринку, зможе сама диктувати на ринку параметри продукту та нехтувати рівнем якості. Щоб уникнути таких випадків необхідно створювати та сприяти підвищенню конкуренції. Для найбільшої ефективності, питання підвищення конкурентоспроможності має вирішуватись на глобальному рівні. За допомогою міжнародних зв'язків можна збільшити кількість конкуруючих сторін, що призведе до більшої конкуренції на будь-якому ринку.

Проте разом зі збільшенням конкуренції на ринку, відбувається тиск на діяльність компанії. Щоб залишитись на ринку, компанії необхідно здійснювати зміни в своїй діяльності та продукції, що потребує ринок. Великі компанії маючи велику кількість активів можуть справитись з цим завданням значно краще ніж малі та середні підприємства(МСП). Разом з цим виникає ризик отримання монополізації великим компаніями. Саме тому необхідно сприяти та надати допомогу малим та середнім підприємствам.

Європейським Союзом для цього була створена та впроваджується програма COSME. Ця програма спрямована на сприяння та підтримку конкурентоспроможності малих та середніх підприємств. Вона триватиме з 2014 до 2020 рр. З плановим бюджетом у розмірі 2,3 млрд. Євро [1].

Конкретними цілями програми COSME є покращення доступу до фінансування для малих та середніх підприємств у формі власного капіталу та боргу; поліпшення доступу до ринків[2], зокрема всередині Союзу, а також на глобальному рівні; удосконалити рамкові умови для конкурентоспроможності та стабільності підприємств Союзу, зокрема МСП, у тому числі у сфері туризму; сприяти підприємницькій та підприємницькій культурі. Для досягнення цих цілей необхідно здійснити:

1. Заходи щодо покращення доступу до фінансування для МСП

Необхідно здійснювати заходи, спрямовані на полегшення та покращення доступу до фінансування для малих та середніх підприємств на етапах їх започаткування, зростання та подальшого функціонування.

З метою забезпечення взаємодоповнюваності такі заходи тісно координуються з тими, що проводяться в рамках політики згуртованості, програми "Horizon 2020" та на національному або регіональному рівні [3]. Такі дії мають на меті стимулювати залучення та постачання як акціонерного капіталу, так і боргового фінансування. Підтримка Союзу може також надаватися діям з метою покращення транскордонного та багатостороннього

фінансування, за умови задоволення ринкового попиту, тим самим допомагаючи МСП інтернаціоналізувати свою діяльність відповідно до законодавства Союзу. Комісія також може вивчити можливість розробки інноваційних фінансових механізмів, таких як мобілізація грошей, що підлягає вимогам ринку.

2. Дії для покращення доступу до ринків

Для подальшого підвищення конкурентоспроможності та доступу до ринків підприємств, комісія цієї програми може підтримувати заходи щодо поліпшення доступу малого та середнього бізнесу до внутрішнього ринку, таких як інформаційне забезпечення та підвищення обізнаності щодо програм Союзу, законів та стандартів.

Конкретні заходи мають на меті сприяти доступу МСП до ринків за межами Союзу. Такі заходи можуть включати в себе надання інформації про існуючі перешкоди на шляху до доступу на ринок та можливості для бізнесу, державні закупівлі та митні процедури та вдосконалення служб підтримки з точки зору стандартів та прав інтелектуальної власності. Ці заходи повинні доповнювати, а не дублювати основні заходи з розвитку торгівлі державами-членами.

Необхідним є сприяння транскордонному співробітництву в бізнесі, здійснювати передачу технологій та знань іншим підприємствам, що мають певне відставання в прогресі. Партнерство з приводу технологій та інновацій повинно дати поштовх для збільшення прогресу всіх учасників.

3. Заходи щодо вдосконалення рамкових умов для конкурентоспроможності та стабільності підприємств

Комісії програми необхідно підтримувати дії щодо вдосконалення рамкових умов для конкурентоспроможності та стабільності підприємств Союзу, зокрема МСП, з тим щоб підвищити ефективність, узгодженість, узгодженість та узгодженість національної та регіональної політики, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності, стабільності та зростання підприємств Союзу.

4. Заходи щодо сприяння підприємництву

Необхідним є сприяння розвитку підприємницької культури шляхом вдосконалення рамкових умов, що впливають на розвиток підприємництва, зокрема шляхом зменшення перешкод на шляху створення підприємств. Комісія повинна підтримувати ділове середовище та культуру, сприятливу для стійких підприємств, запусків нового підприємства, їх зростання, та можливості для повторного запуску підприємств.

Висновок: Конкуренція є необхідною та важливою складовою будь-якого ринку та має значення для економічного зростання підприємства. Ефективна конкуренція може допомогти ринкам працювати краще та усувати продукцію низької якості. На сьогоднішній день здійснюється велика кількість міжнародної торгівлі, та ринок стає глобальним. А отже питання конкурентоспроможності підприємств має вирішуватись на глобальному рівні.

Список використаних джерел

1. European Parliamentary Research Service Blog. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://epthinktank.eu/2016/06/15/competitiveness-of-enterprises-and-smes-cosme/>
2. COSME - European Commission. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>
3. Horizon 2020 - Participant Portal. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/>

Прокопенко Валентин Андрійович

студент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Членство в Європейському союзі та Євроінтеграція для України – це перш за все можливість здійснення національних інтересів, укріплення позицій у світовій системі міжнародних відносин, створення економічно розвиненої і демократичної держави. Тому питання інтеграції України до ЄС залишається актуальним вже багато років і є однією з основних метою держави.

Для розвитку перспективних напрямів експортного потенціалу найбільше впливає перш за все зовнішньоекономічна діяльність. Такі проблеми як: нестача енергоносіїв, технологій, новітніх машин та устаткування, деяких товарів народного споживання, Україна вирішує завдяки зовнішньоекономічній діяльності. Інтеграція до Європейського Союзу є шансом для України остаточно закріпитися в статусі стабільної держави з безліччю перспектив. Приєднання до Європейського Союзу є послідовним прагненням України до цивілізованої правової держави та розбудови демографічного суспільства.

Україна становить значний інтерес для іноземного капіталу, в тому числі з ЄС, враховуючи вигідність її географічного положення, наявність багатих природних ресурсів (марганець, залізняк, нікель, вугілля, запаси сірки, уран), потенціал висококваліфікованих фахівців, промислові ресурси (хімічна промисловість і металургія, авіабудування, виробництво турбін, виробництво дешевої електроенергії, інше), агропромисловий комплекс (зернові культури, насіння олійних рослин, жири та олії тваринного та рослинного походження, готова харчова продукція, молоко та молочні продукти), ІТ-технології та кращі програмісти в світі (Україна входить в п'ятірку найбільших країн-виробників програмного забезпечення, причому 70% від виробленого йде на експорт), енергетика (Бурштинська ТЕС, Хмельницька АЕС, Рівненська АЕС) та ринок збуту. Угода про Асоціацію створює нові рамки для двосторонніх відносин з Україною. [1]

На сьогоднішній день Україна здійснює вільний експорт товарів до країн-членів ЄС. Вимоги Європейського союзу забезпечують гарантію високої безпеки, якості продукції і можливості торгувати не тільки на ринку ЄС, а й на інших міжнародних ринках, диференціювати збут, будувати ефективну стратегію продажу. Завдяки підписанню угоди про створення зони вільної торгівлі України з ЄС, яка набула чинності 1 січня 2016 року, було створено передумови для розширення номенклатури експортованих товарів.

Аналізуючи підсумки 2014 року, можна зробити висновок, що ЄС став головним торговельним партнером України за показниками експорту та імпорту товарів. Повертаючись до 2013 року, можна зауважити що лідерами товарообміну з Україною були країни СНД – 36%. Країни ЄС були наступними торговельними партнерами – 31%. Країни Азії займали третє місце – 23%. У 2014 році відбувся перерозподіл товарообігу України. Перше місце посіли країни Євросоюзу – 35,5%, на другому місці з 29% - країни СНД. Частка країн Азії – 24%.

За підсумками 2016 року Європейський союз остаточно закріпився як головний торговельний партнер України. У 2016 році у порівнянні з 2015 роком Україна збільшила частку експорту товарів у ЄС на 3,7% до 37,1% (\$13,5 млрд) і імпорту з ЄС на 11,8% до 43,7% (\$17,1 млрд) [2].

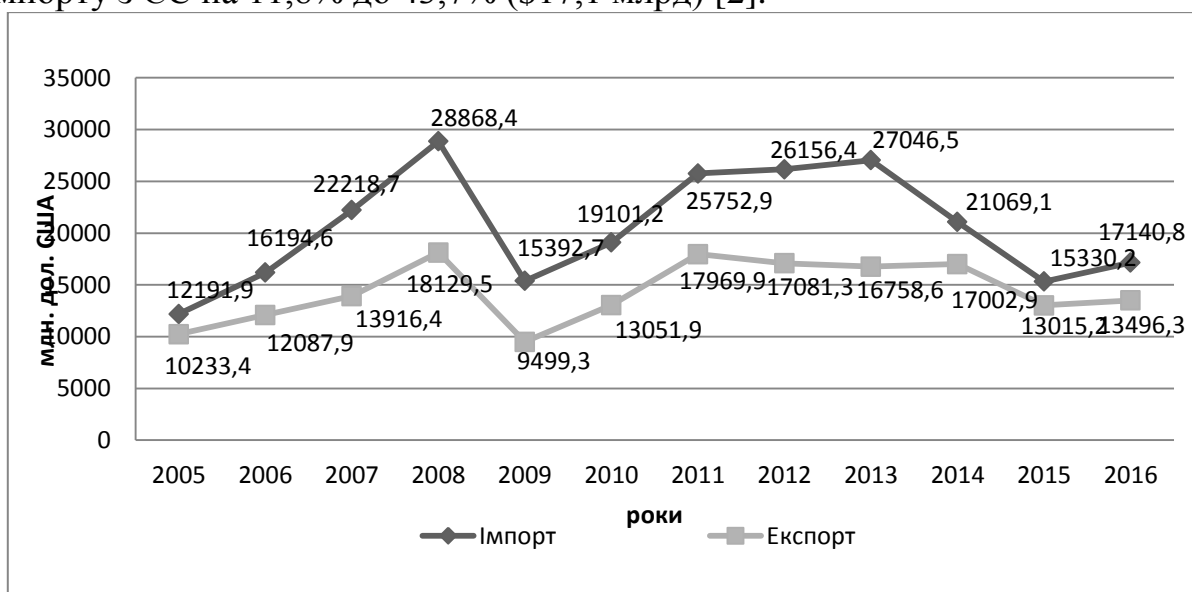


Рис. 1. Річні показники імпорту та експорту України з ЄС.

Останніми роками в Україні зберігається тенденція до випередження темпів зростання імпорту товарів з країн ЄС над темпами зростання експорту. Аналізуючи рисунок 1 можна зробити висновок що вже тривалий час спостерігається від'ємне сальдо торгівлі України з країнами ЄС. Підписання Угоди про асоціацію з ЄС не сприяло розширенню вітчизняного експорту до країн співтовариства. У 2014 році його обсяги зросли лише на 1,5%, а за 8 місяців 2015 року відбулося стрімке падіння на 32,5% [2].

Очікувалося, що автономні торговельні преференції, надані Україні від ЄС, сприятимуть збільшенню Українського експорту на 4,5% за рік, насамперед, завдяки зростанню експорту продукції сільського господарства, харчової та легкої промисловості. Проте, за період дії преференцій, експорт до ЄС продовольчих товарів та сировини для їх виробництва зменшився на 15,9%;

мінеральних продуктів – на 35,9%; хімічної продукції – на 24,1%; чорних та кольорових металів – на 23,3%; продукції машинобудування – на 5,1% [3].

Україна спеціалізується на поставках товарів з низьким рівнем перероблення, зберігаючи неефективну структуру експортних поставок, у той час як основними складовими імпорту країн Європи є фармацевтична продукція, ядерні реактори, електричні машини та устаткування, їх частини, автомобілі та інші транспортні засоби, прилади та апарати оптичні.

Протягом досліджуваного періоду найбільшу частку українського експорту до ЄС становило металургійне виробництво, сільське, лісове та рибне господарство, машинобудування, видобувна та харчова промисловість. У той же час експортна продукція вітчизняного машинобудування характеризується низьким рівнем технологічності. Це переважно проводи та кабелі, які постачаються до Німеччини, Польщі, Чехії, Угорщини та Словаччини.

Протягом дії автономних преференцій до кінця 2015 року експортом в ЄС зайнялося 5302 підприємства, які раніше не експортували свою продукцію в ЄС. У той же час 2299 компаній, що раніше займалися такою діяльністю, припинили експортувати свої товари. Можна зробити припущення, що велика кількість останніх – це компанії, які знаходяться в зоні АТО, у яких дійсно є складнощі в експортуванні своєї продукції в країни Європейського союзу. Проте кількість нових учасників європейського товарообміну повністю покриває цю втрату, в тому числі і за обсягами експорту. У той же час 55% компаній, які раніше проводили і зберегли експортні поставки в ЄС, різко зменшили їх обсяги. Основна причина падіння українського експорту в ЄС – у роботі підприємств не із зони бойових дій, а тих, які не можуть пристосуватися до роботи в нових умовах [4].

Висновок. Незважаючи що в Україні є необхідні передумови не тільки для економічного зростання, але й для соціального процвітання, підписання Угоди про асоціацію з ЄС та надання Україні автономних торговельних преференцій не сприяло розширенню вітчизняного експорту до країн співтовариства. Істотно скоротилися поставки до країн ЄС, що є головними економічними партнерами. Стрімко зменшилися обсяги постачання основних видів експортної продукції, зокрема продовольчих товарів та сировини для їх виробництва, мінеральних продуктів хімічної промисловості, чорних та кольорових металів, продукції машинобудування.

Список використаних джерел

1. Нова Україна інститут стратегічних досліджень// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org>
2. Державна служба статистики України// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Кузнєцова Л. І. Реалізація експортного потенціалу України на ринках ЄС у контексті проблем реформування системи сертифікації// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/>

4. Шинкаренко Т. П. Структурні диспропорції українського експорту товарів до країн ЄС та напрями їх подолання// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/>

Бондар Альона Михайлівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

СУЧАСНІ ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Інноваційний розвиток є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності. Проте актуальним нині є визначення можливостей більш ефективного та повного використання всіх можливих форм фінансування інноваційної діяльності для забезпечення постійного економічного зростання [1, с. 21–22].

Стрімкий розвиток інформаційних технологій, пошук нових шляхів для творчої самореалізації, зміна суспільної свідомості та активна участь членів світової спільноти у розробці й фінансуванні креативних проектів зумовлюють об'єктивну потребу в нових формах фінансування стартапів. Виходячи з цього, все частіше в якості резерву інноваційного розвитку виступає фінансування через нетрадиційні (альтернативні) інструменти: венчурні фонди, бізнес-інкубатори, бізнес-ангели, краудфандінг. (табл.1) [2, с. 23]

Таблиця 1

Порівняльний аналіз нетрадиційних джерел фінансування

Спосіб фінансування	Особливості	Переваги	Недоліки
Венчурні фонди	відбір проектів на основі бізнес-планів	діяльність спрямована на найбільш	можливість утрати підприємством контролю над власним проектом
Бізнес-інкубатори	наставники малого та середнього бізнесу	ризикове інвестування	не сприяють у пошуку прямих інвесторів
Бізнес-ангели	необхідне повернення вкладень або частка в капіталі (блокуючий пакет)	інвестують інтелектуальний капітал	незначний внесок в капітал
Краудфандінг	взаємодія відбувається в мережі Internet на спеціалізованих майданчиках (платформах) або в соціальних мережах	оптимізують поточну бізнес-модель, визначають місце та перспективи проекту на ринку	за недобору оголошеної суми проект не отримує коштів, тому що вони повертаються інвесторам

Якщо брати до прикладу США, то там вже близько 80% інвестиційних проектів фінансується бізнес-ангелами. Це, як правило, колишні вдалі стартапери, які перейнялися інноваційним духом і готові ризикувати заради можливого надприбутку.

Бізнес-інкубатори, на відміну від фізичних осіб-інвесторів, не мають на меті отримання прибутку. Це організації, діяльність яких спрямована на підтримку практично будь-яких починань. Вони на певний час можуть забезпечувати суб'єкти малого та середнього бізнесу, які тільки розпочинають свою діяльність, певними спеціально обладнаними приміщеннями або іншим майном задля сприяння в придбанні ними фінансової самостійності.

Також досить розвиненим в США, Європі та країнах Азії є венчурний бізнес. Інвестори в цьому випадку, вкладуючи капітал в реалізацію певного проекту, фактично виступають як замовники майбутніх нововведень, а якщо вони виявляються успішними – як співвласники новоствореної фірми. Такі відомі компанії, як Apple, Intel, Microsoft, з'явилися саме завдяки венчурним інвестиціям на ранніх стадіях їх становлення.

Краудфандінг також володіє значним потенціалом, він може бути непоганою бізнес-моделлю, що забезпечує реалізацію окремого проекту на початкових етапах його розвитку. Тобто цей спосіб може підійти для тих інноваторів, які мають в своєму резерві лише ідею для стартапу. Плюсом такої моделі є те, що сам процес інвестування відбувається в мережі інтернет на спеціальних майданчиках або ж в соціальних мережах, що дає змогу дослідити чи буде певний проект затребуваним та чи будуть люди ним зацікавлені.

Висновок: Україні потрібно переймати кращий досвід більш розвинених країн у процесі фінансування інноваційної діяльності. Залишається також проблема нестабільності, невизначеності й ризику, надзвичайно важливим стає використання нових різноманітних форм фінансування для досягнення їхньої гнучкості та адаптивності до вимог певного ринку.

Список використаних джерел

1. Горяча О.Л. Сучасний аналіз інноваційної сфери України та шляхи її активізації / О.Л. Горяча, І.А. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 3. – С. 21–22.

2. Пальчевич Г.Т. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності та механізми їх залучення / Г.Т. Пальчевич // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 18. – Ч. I. – С. 23–26.

3. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення : [монографія] / А.І. Даниленко, В.В. Зимовець, В.І. Сиденко [та ін.] ; за ред. А.І. Даниленка. – К. : Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2012. – 348 с.

Трофимович Олександра Юрїївна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА, ЯК ВАЖІЛЬ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

На сьогоднішній день економічне зростання неможливе без використання інформаційно-комунікаційних технологій, які охоплюють все більші сфери діяльності і створюють нові можливості для розвитку. Цифрові технології радикально перебудовують світову економічну систему. Саме тому впровадження інформаційних технологій є першонеобхідним завданням кожної економіки.

В процесі розвитку світової економіки виділяють чотири етапи промислових революцій(рис.1). На сучасному етапі, великий вплив на світовий розвиток має діджиталізація економіки або Індустрія 4.0. Діджиталізація – це процес соціально-економічної трансформації, що зумовлена масовим впровадженням і освоєнням нових цифрових технологій, тобто технології створення, обробки, обміну і передачі інформації.

XVIII—XIX ст.. – Перша промислова революція

Перехід від ручної праці до машинного виробництва. Основою стала індустріалізація – перехід від аграрної економіки до промислового виробництва.



Друга половина XIX ст.-поч.XX ст.. – Друга промислова революція

Технологічна революція проходила на базі виробництва високоякісної сталі, поширенні залізниць, електрики і хімікатів, економіка розвивалась на наукових досягненнях



XX ст.. – Третя промислова революція

Перехід від суспільного виробництва до застосування ІКТ, що сприяло формуванню постіндустріального суспільства



XXI ст.. – Четверта промислова революція

Масове впровадження кіберфізичних систем у виробництво, автоматизоване обслуговування людських потреб, включаючи побут, працю і дозвілля.

Рис. 1. Етапи світової промислової революції

Цифрова економіка стрімко розвивається в глобальних масштабах. Вона є найважливішим двигуном інновацій, конкурентоспроможності та економічного зростання в світі.

Цифрова економіка побудована на попередніх технологічних інноваціях (або апаратних засобах), таких як персональні комп'ютери (для кінцевих користувачів) та телекомунікації через технологію волоконно-оптичних, кабельних або бездротових (Інтернет-провайдери). Активний процес інформатизації є передумовою розвитку економіки, заснованої на знаннях.

Основними продуктами цифрової економіки є ті ж самі товари і послуги традиційної економіки, що надаються за допомогою комп'ютерного обладнання і цифрових систем на кшталт глобальної мережі Інтернет.

Цифрову економіку можна охарактеризувати за допомогою набору ключових функцій: мобільність(спрощення будь-якої діяльності людини), використання даних(дані, як джерело вартості, здатні збиратися, зберігатися та оброблятися масовими потоками) та мережевих ефектів(дозволяють створювати приватні цінності, особливо через так звані багатосторонні бізнес-моделі) [1, с.4].

Ядром цифрової економіки є «цифровий сектор»: галузь ІТ / ІСТ, що виробляє фундаментальні цифрові товари та послуги. Справжня «цифрова економіка» – визначена як «частина економічного результату, одержувана виключно або в першу чергу з цифрових технологій із бізнес-моделлю на основі цифрових товарів або послуг» - складається з цифрового сектора, а також нових цифрових та платформних послуг[2, с.1].

Цифрова економіка має вплив на всі сфери діяльності людини: формування необхідних навичок та трансформація робочих місць; автоматизація підприємств; створення нових форм зайнятості; спрощення бізнес процесів; зростання інвестицій в технологічні розробки та медицину; розвиток конкуренції та Е-комерції[3, с.6].

Крім позитивного впливу існують і недоліки цифрової трансформації світової економіки: цифровий розрив між країнами; загроза зростання кіберзлочинності; надмірна концентрація влади на ринку і посилення монополій; відставання нормативно-правової бази; істотні витрати, пов'язані з розвитком цифрової інфраструктури і трансформацією державного апарату.

З розвитком цифрової економіки з'явилась необхідність формування рейтингу цифрової конкурентоспроможності. Протягом 25 років Центр міжнародної конкурентоспроможності ІМД став першим дослідником того, як країни та підприємства конкурують, щоб закласти основи для майбутнього процвітання.

Таблиця 1

Рейтинг країн за міжнародною цифровою конкурентоспроможністю, 2017 р.

Країна	Знання	Технології	Майбутня готовність	Країна	Знання	Технології	Майбутня готовність
Сингапур	1	1	6	Нідерланди	11	9	3
Швеція	2	5	5	Гон Конг	6	3	17
США	5	6	2	Швейцарія	4	8	13
Фінляндія	9	4	4	Канада	3	13	8
Данія	8	10	1	Норвегія	15	2	12

*Джерело [4]

IMD World Competitiveness Center створюючи рейтинг бере за основу такі показники, як знання, технології та майбутню готовність країн. Безумовним лідером протягом 2013-2017 рр. є Сінгапур, який не втрачає лідируючі позиції. Проте в даній країні, згідно з рейтингом, слабкими сторонами є адаптивне ставлення до майбутнього та спритність бізнесу. Швеція, яка втратила гарні показники після 2014 року, відновила свою конкурентоспроможність в 2017 році. США зберігає за собою третє місце в рейтингу протягом років. Слабкими сторонами США є рівень навчання, нормативно-правова база в технологіях та технологічні рамки. Фінляндія також не показує значних змін, і займає четверте місце, слабкими сторонами є талант, капітал та спритність бізнесу. Замикає п'ятірку Данія, яка значно покращила свої показники, піднявшись на три позиції.

Висновок: цифровізація світової економіки це необоротний процес, який вже вплинув на всі сфери діяльності, являє собою не тільки спрощення життя людей, а й глобалізацію всієї економіки світу, що призводить до формування нових технологій та систем взаємодії. Діджиталізація світової економіки несе в собі, як позитивні тенденції, так і негативні. Але насамперед цифровізація – це розвиток нових сфер діяльності та спрощення вже існуючих процесів. В рейтингу, що формується центром міжнародної конкурентоспроможності IMD лідируючі позиції тримає за собою Сінгапур, наступниками є Швеція та США.

Список використаних джерел

1. Working Paper: Digital Economy - Facts & Figures. European commission directorate-general taxation and customs union Digit//008 – 2014. – 22с.
2. Іванова В.В. Інформаційний ринок: зарубіжні та українські реалії// Актуальні проблеми економіки. – №2. – 2009
3. European Economic and Social Committee. Impact of digitalisation and the on-demand economy on labour markets and the consequences for employment and industrial relations – 2017. – 76с.
4. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2017 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2017/>

СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНИЙ КОНТЕКСТ ГЛОБАЛЬНОГО ТА НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Пасенко Владислав Михайлович

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ІКТ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІК

Ринок інформаційно-комунікаційних послуг на електронній основі має вже більш ніж півстолітню історію. Розширення його номенклатури пов'язано з вдосконаленням існуючих функціональних можливостей і інших характеристик послуг, що випускаються, з появою нових під впливом науково-технічного прогресу. У ХХІ ст. чітко проявляється тенденція до поступового зростання ролі інформаційно-комунікаційних технологій у світовій торгівлі послугами.

Інформаційно-комунікаційні технології стали основним рушієм економічного розвитку будь-якої держави в сучасному глобальному світі. За останній час головними тенденціями і ринку ІКТ є: зростання числа інформаційних посередників; високий ступінь спеціалізації інформаційних фірм за сферами діяльності: наука, бізнес, промисловість, право і т. д.; загострення суперництва на світовому інформаційному ринку між США, країнами ЄС та Китаєм.

Динамізм сектора ІТ-послуг в значній мірі пов'язаний з активною участю суб'єктів господарювання у вирішенні найширшого спектра сервісних завдань. Про це свідчать численні та успішні розробки, наприклад, в сфері різних систем захисту баз даних або програм фінансових розрахунків. В останні роки більш швидкому зростанню ІТ-послуг також сприяла поява нової «хмарної» технології, яка задає «моду» на користання Інтернетом, і зберігання файлів в мережі. Саме за «хмарою» працюють тепер Facebook, Amazon, Twitter і ті «двигуни», на яких засновані сервіси типу Google Docs та Gmail. Зростання витрат на ІТ залежить як від загальносвітових економічних факторів, так і від регіональних. Крім того, одним із факторів зростання витрат як на ІТ-послуги та ІТ-технології в цілому, є зростання кількості користувачів Інтернетом.

Крім того, згідно із даними статистичного порталу «Statistica», у 2016 р. рівень доходів Т-індустрії склав понад 1,7 трлн. дол. США [1], половина яких припадала на 10 найбільших телекомунікаційних компаній:

- «China Mobile» – найбільший оператор, який є лідером за кількістю абонентів і ринковою вартістю бренда;
- «AT&T» – базована в Америці компанія, що має майже 0,25 млн співробітників;

- «Verizon Communications» – компанія, що управляє найбільшою 4G LTE і найбільш надійною 3G мережами у США;
- «Vodafone» – базований у Великобританії бренд, що пропонує послуги 440 млн абонентів у 65 країнах;
- «Telefonica» – іспанська компанія з операціями у більш ніж 22 країнах, яка має більше 280 тис. співробітників;
- «America Movil» – базована в Мексиці компанія, що пропонує послуги в 18 країнах;
- «Telstra» – австралійська компанія, що є третьою за кількістю обслуговуючих абонентів;
- «Nippon Telegraph & Tel» – японська корпорація, що має представництва у державах Європи, Азії й Америки;
- «Deutsche Telekom» – німецька компанія, що планує розширити свій бізнес у США;
- «Softbank Group» – піонер на світовому ринку, що поповнив свою абонентську базу до 100 млн. осіб у липні 2014 р.

Згідно з даними International Telecommunication Union [], найбільшим попитом в усіх регіонах світу користуються застосування послуг мобільного стільникового зв'язку та Інтернет мережі. Саме розвинуті країни приділяють особливу увагу новаціям в галузі ІКТ та більше за інші групи країн використовують їх повсякденному житті як у сфері бізнес середовища, так і у сфері домогосподарств. Проте, саме країни СНД являються лідерами у застосуванні мобільного стільникового зв'язку (141 користувач із 100. Такий показник обумовлений тенденцією споживачів даного регіону у використанні послуг мобільного зв'язку декількох операторів одночасно. Наприклад, 1 людина має 2 SIM – картки різних операторів, а отже й вважається двома абонентами мобільного стільникового зв'язку). Разом з тим, рівні використання фіксованого зв'язку та Інтернету відповідно в 10 разів та 2,5 рази менші за рівень використання стільникового зв'язку в даному регіоні (14% та 56% відповідно).

У 2015 р. в Барселоні відбулася одна з ключових подій у сфері індустрії мобільного зв'язку – “Mobile World Congress 2015”. Представники найбільших мобільних операторів світу обговорювали питання наявних та перспективних можливостей щодо залучення все більшої кількості людей до мобільного швидкісного Інтернету. Зокрема, остання доповідь галузевої асоціації “GSMA” свідчить про те, що до мобільного Інтернету підключено 2,2 млрд. унікальних користувачів в світі. До 2020 р. це число повинне збільшитися до 3,8 млрд. [2]. Відповідно, прогностичні дані щодо розвитку мережі швидкісного Інтернету в провідних країнах світу представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Прогноз розвитку мережі швидкісного Інтернету в провідних країнах світу

Країна	Соціальна гарантія швидкісного Інтернету
Австралія	В планах до 2020 р. підключити 93% будинків на швидкості до 1 Гбіт/с. Ще 7% – на мінімальній швидкості 12 Мбіт/с через супутник або бездротову мережу.
Канада	Бродбенд не є універсальною послугою, але встановлена мінімальна швидкість скачування 5 Мбіт/с і віддачі - 1 Мбіт/с.
Європейський Союз	Зобов'язання з надання універсальної послуги включають в себе з'єднання для доступу до Інтернету. Члени ЄС визначають технологічну концепцію самостійно. Згідно з програмою "Europe 2020 Strategy" кожен європеєць повинен мати до 2020 р. доступ до Інтернету на швидкості від 30 Мбіт/с.
Ізраїль	Мінімальна швидкість доступу до Інтернету – 1,5 Мбіт/с.
Японія	Бродбенд не входить в пакет універсальних послуг, але згідно зі стратегією Nikari-nomichi кожен будинок до 2015 р. повинен мати доступ до мережі на швидкості не менше 30 Мбіт/с.
Іспанія	Встановлено мінімальну швидкість бродбенду – 1 Мбіт/с.
Туреччина	До універсальної послуги відноситься інтернет-доступ на швидкості 512 Кбіт/с за умови скачування і 256 Кбіт/с – віддачі.
Великобританія	Бродбенд не відноситься до універсальних послуг. Держава прагне до того, щоб в 2015 р. 90% населення мали доступ до супершвидкісного Інтернету, а інші – хоча б на рівні 2 Мбіт/с.
США	Мета – домогтися стовідсоткового покриття універсальною інтернет-послугою на швидкості хоча б 5 Мбіт/с за умови скачування і 1 Мбіт/сек – віддачі до 2020 р.

Джерело: [2]

Висновок: отже, згідно з прогнозними даними провідних країн світу спостерігатиметься подальше удосконалення технологій підключення до швидкісного бездротового Інтернету, а найбільш розвинені в науково-технологічному плані верстви суспільства знаходяться саме в Європейському Союзі.

Список використаних джерел

1. STATISTICA. The statistic portal [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.statista.com>
2. International Telecommunication Union. ICT statistic [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>

Пилипенко Вячеслав Валентинович

к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НТП

Бурхливий розвиток науково-технічного прогресу в останні 50-60 років спричинив не лише стрімке зростання економіки, а й цілу низку проблем планетарного масштабу. З одного боку, НТП дозволив значно поліпшити добробут населення, особливо в розвинених країнах світу, а з іншого збільшив структурне безробіття та поглибив розрив між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Взагалі глобалізація всіх процесів, як економічних, так і соціо-культурних на основі розвитку цифрових технологій в поєднанні із екологічним перевантаженням зумовила загострення конкуренції як на мікрорівні, так і на макро- та мегарівні. Саме накопичення комплексу проблем економічного, соціального, релігійного, демографічного, екологічного характеру, які сьогодні вже неможливо вирішити на національній основі чи навіть міждержавній, визначає необхідність переосмислення вектору соціально-економічного прогресу, про що йде мова в останній доповіді Римського клубу, яку наприкінці 2017 року презентували Ернст Вайцеккер та Андерс Вейкман [1]. Символічно, що цю доповідь було схвалено усіма (!) членами Римського клубу, що за 50 років його існування траплялося лише декілька разів.

Автори доповіді виходять з теорії «повного світу», яку запропонував Герман Дейлі [2]. Довгий час людство жило в умовах так званого «пустого світу», коли розвиток відбувався шляхом залучення у виробництво благ все нових і нових ресурсів. Освоєння нових земель, збільшення видобутку корисних копалин забезпечували збільшення обсягів виробництва благ і споживання, що корелювало із зростанням добробуту та рівнем задоволення життям людини. Саме в цей період відбувалася індустріалізація економіки, а капітал став основним лімітуючим ресурсом, який стримував економічне зростання. Проте, вже в другій половині ХХ століття світ наблизився до стану, коли природні ресурси стали все більше і більше обмежувати економічний рост. Нафту потрібно було добувати з все більших глибин, або з дна океану, поклади руд стали все бідніші на вміст металів і т. ін. Надмірна індустріалізація спричинила зміни клімату, екологічна ерозія ґрунтів та забруднення повітря набули загрозливих масштабів. Виникло явище, яке Дейлі описує як «нерентабельний рост» («unesconomic growth») [3].

Подальше зростання виробництва і споживання масових благ в розвинених країнах не збільшило рівня задоволеності життям, але вимагало значного зростання обсягу спожитих ресурсів, що сьогодні приводить до необхідності перегляду парадигми соціально-економічного розвитку та прогресу.

Як свідчить досвід розвинених країн світу, індекс сталого економічного добробуту (ISEW) та його наступна модифікація в формі загального показника прогресу (GPI) показують, що ВВП і GPI позитивно корелювали приблизно до 1980 року, після чого GPI вирівнявся, а ВВП продовжив своє зростання. Досягши певного рівня доходів (близько 20 000 \$ на душу населення в рік) на перший план в досягненні задоволеності життям виходять не матеріальні чинники, а духовні – якість взаємовідносин, сім'я, дружба, соціальний статус, довіра, справедливість та ін. [2].

В зв'язку з цим, намагання продовжувати використовувати показник росту ВВП як критерій економічного розвитку викликає все більшу критику. Збільшення ВВП означає збільшення сукупних витрат суспільства, але не всі витрати є продуктивними і не всі витрати сприяють зростанню добробуту. Зростання ВВП спричиняє мілітаризація економіки, збільшення витрат на лікування від хвороб, ліквідацію наслідків від природних та техногенних катастроф – проте хіба можна говорити, що ці витрати збільшують сукупний добробут чи роблять людей щасливішими?

Значна частина економістів Заходу взагалі вважає за необхідне перейти від політики економічного росту до політики «деградації» економіки, мотивуючи це тим, що можливості екосистеми нашої планети забезпечити населення Землі необхідними ресурсами постійно знижуються із зростанням обсягів споживання вичерпних викопних ресурсів, а також виснаженням відновлювальних ресурсів (так, наприклад, рибні ресурси морів при надмірних обсягах вилову не встигають відновитись і поступово деградують [4]). Для того, щоб слаборозвинені країни досягли рівня добробуту країн ОЕСР, потрібно ресурсів більше в 3-8 разів, ніж має наша планета. Тому для вирівнювання рівнів розвитку розвиненим країнам на думку прихильників теорії «деградації» потрібно зменшити обсяги споживання ресурсів, а отже перейти від політики зростання до політики «антиросту».

Проте, очевидно, що такий сценарій розвитку є малоімовірним, оскільки це протирічить природі капіталізму – капітал повинен постійно зростати, інакше успіху в конкурентній боротьбі не бачити. Домінування в глобальній економіці потужних транснаціональних корпорацій має визначальний вплив і на рішення політиків. Науково-технічний прогрес, який призвів до появи штучного інтелекту, неймовірно спростив життя споживача, за умови, звісно, що цей споживач має достатньо засобів для існування. Але широке проникнення роботів не лише в сферу матеріального виробництва, а й у сферу послуг, викликає зростання структурного безробіття. Причому характерним є не лише збільшення кількості безробітних, а й тривалості часу пошуку нової роботи, яку знаходити все складніше та складніше, оскільки по-перше зростають вимоги до кваліфікації працівників, по-друге, залишається все менше сфер діяльності, де людина ще має переваги перед роботами.

Саме ця проблема тривалого безробіття і втрата значною частиною суспільства не лише джерела отримання доходів, а й перспективи їх відновлення породила пошук шляхів згладжування соціальної напруги в

суспільстві через зростання розшарування в доходах та втрату роботи через суцільну автоматизацію виробничих процесів.

Одним з варіантів є ідея запровадження безумовного базового доходу (ББД) – суми грошей, яку гарантовано отримує кожний громадянин незалежно від його рівня добробуту та участі у виробництві. Експерименти у деяких європейських країнах, зокрема пілотний проект у Фінляндії, референдум щодо запровадження ББД у Швейцарії, показують, що суспільство неоднозначно ставиться до такої ідеї. Так у Фінляндії за результатами пілотного проекту по виплаті 800 € щомісяця, вирішили його розширити, а у Швейцарії, навпаки, дві третини населення виступили проти.

Іншим шляхом виходу із ситуації, що склалася, є пропозиція обкладати податком робітників, які використовують фірми, щоб отримати необхідні кошти для соціальних виплат та стимулу зберігати робочі місця, яку висловив засновник компанії Microsoft Білл Гейтс, який заявив, що «коли людина отримує зарплату, наприклад, \$50 000/рік, з цих грошей він сплачує податки, які йдуть на різні виплати. Раціонально, щоб у разі заміни людини на робота, компанія також виплачувала податок з його роботи». В цьому випадку автоматизація виробництва матиме більш повільні темпи і люди зможуть встигнути адаптуватися до нових умов. Цю пропозицію підтримав уряд Південної Кореї, де рівень автоматизації виробництва є найвищим в світі – на кожні 10 тисяч співробітників тут припадає 531 «розумний» пристрій [6]. При цьому в країні стрімко зростає безробіття, і переважно втрачають роботу працівники з середньою та низькою кваліфікацією.

Висновок. Таким чином, сьогодні в епоху глобального світу прискорення науково-технічного прогресу породжує не лише зростання продуктивності виробництва, а цілу низку соціально-економічних та екологічних проблем, вирішення яких можливо лише в планетарних масштабах та за умови соціально та екологічно відповідальної політики великих транснаціональних корпорацій і потужної регулюючої функції держави.

Список використаних джерел

1. E.von Weizsaecker, A. Wijkman. Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet. – *Springer, 2018.* – 220p.
2. Herman Daly. Eight Fallacies about Growth. URL. – <http://www.steadystate.org/eight-fallacies-about-growth/>
3. Herman Daly. Two Meanings of “Economic Growth” URL. – <http://www.steadystate.org/two-meanings/>
4. Bardi, U. Peak Caviar. The Oil Drum: Europe. URL. – <http://europe.theoil Drum.com/node/4367>
5. The robot that takes your job should pay taxes, says Bill Gates. URL. – <https://qz.com/911968/bill-gates-the-robot-that-takes-your-job-should-pay-taxes/>
6. South Korea could be the first country in the world to implement a «robot tax». URL. – https://mashable.com/2017/08/10/robots-south-korea/?utm_cid=hp-r-3#shUvgvzvzaq0

Цимбал Людмила Іванівна

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

МОЖЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Модернізаційні зрушення світової економіки, переведення її на інноваційний шлях розвитку, і одночасно надання їй більшої соціальної спрямованості є найважливішими стратегічними пріоритетами соціально-економічного розвитку. Успішність вирішення цих завдань безпосередньо залежить від формування людського потенціалу нової якості, що відповідає вимогам сьогодення. Не викликає заперечень розуміння важливості розвитку інтелектуальної складової суспільного розвитку. Знання, накопичені ідеї в усі часи прогресивними економіками розумілися як основа розвитку та передумова лідерства.

Таким чином, одним із вагомих завдань економічної діяльності країн в процесі глобалізації постає перерозподіл інтелектуальних ресурсів в глобальному середовищі, їх професійне втілення та акумуляція, що може визначати темп розвитку країни, формує глобальні параметри світогосподарського розвитку. Фактично, інтелектуалізація суспільства (і через розширення людського потенціалу в тому числі) стає однією із найвагоміших умов інтенсивного розвитку та розширенні зон впливу та реалізації національних інтересів.

Під поняттям «інтелектуалізація економіки» розуміється сучасний етап економічного розвитку світової економіки, що характеризується підвищенням ролі знань та освіти, як факторів, що його забезпечують [1].

Проникнення інтелектуальної складової в усі сектори господарської діяльності викликано потребою вирішувати нагальні проблеми суспільства, продукувати новітні стратегії розвитку. Таке проникнення може відбуватися як за рахунок власних інноваційних інтелектуально містких продуктів так і за рахунок запозичення існуючих в інших країнах. Питання в тому, що в сучасних умовах наявна концепція інтелектуалізації економіки набуває нових рис та форм прояву. Це проявляється у постійному продукуванні ключових інновацій та удосконалення існуючих продуктів та процесів. Постійне удосконалення стратегії підвищення інтелектуалізації економіки на всіх її рівнях дало можливість США, ЄС, Японії, Китаю зайняти позиції світових лідерів у науково-технологічному секторі [2].

Перехід національної економіки до економіки знань в першу чергу демонструється і проявляється через основні макроекономічні показники. Основні з цих це розмір і структура ВВП. Зростання валового продукту, його структура і модифікація зміщуються в сторону інтелектуальноємних галузей.

Якісна структура ВВП проявляється і через рівень доданої вартості. Саме використання інтелектуального потенціалу може забезпечити Україні поштовх для розвитку та зміни структури ВВП.

Всі фактори інтелектуалізації досить широко досліджуються в науковій літературі. Проте, найчастіше вони розглядаються лише частково. На нашу думку всі фактори доцільно систематизувати на базові («input») та результатуєчі («output») фактори. До базових («input») факторів розширення інтелектуального потенціалу економіки відносяться мережа наукових установ, фінансування освіти та науки, можливості вбудовування в глобальні інтелектуальні потоки, структура та якість наукових кадрів, інноваційна діяльність та активність бізнесу та ін. Результатуєчими («output») факторами є кількість інноваційно активних підприємств, кількість патентів (загалом патентна активність як резидентів так і нерезидентів).

В Україні інтелектуальний капітал не є основним джерело прибутку і за оцінками науковців має показник нижчий ніж середньосвітове значення. Так, якщо середньосвітове значення на рівні 29,99 балів, то, для прикладу, Україна має лише 22,14, що майже вдвічі менше від показників лідируючої Фінляндії [3]. Такі показники є результатом відсутності наукової та інноваційної сфери серед пріоритетів розвитку держави, що є неприпустимим в умовах переходу до економіки знань.

Частка інтелектуальноємних галузей у структурі ВВП України не надто висока. Зокрема частка освіти у структурі ВВП становить не більше 5% і загалом в Україні має низхідний тренд [4]. При цьому найбільша частина ВВП України в 2016 році сформована за рахунок оптової та роздрібної торгівлі (13,92%), переробної промисловості (12,02%) та сільського, лісового і рибного господарства (11,63%), що загалом становить майже 40% від ВВП [4]. Така структура ВВП вказує на низький рівень готовності країни до переходу до економіки вищого рівня, адже лідируючі сфери діяльності в Україні мають низький рівень доданої вартості.

При цьому найбільша частина ВВП України в 2016 році сформована за рахунок оптової та роздрібної торгівлі (13,92%), переробної промисловості (12,02%) та сільського, лісового і рибного господарства (11,63%), що загалом становить майже 40% від ВВП [4]. Така структура ВВП вказує на низький рівень готовності країни до переходу до економіки вищого рівня, адже лідируючі сфери діяльності в Україні мають низький рівень доданої вартості.

Потенціал країни підтверджується і досить високими показниками за індикатором вища освіта. Загалом за рейтингуванням Всесвітнього економічного форуму Україна займає 34 місце серед 140 країн за субіндексом «вища освіта» [5].

Україна має значний інтелектуальний потенціал, який проте не перетворюється (або ж не ефективно) у капітал. Це підтверджується досить низькою позицією України за показником технологічної готовності – лише 86 місце серед 140 досліджуваних країн [5].

Потенціал України формується через структуру підготовки фахівців з вищою освітою та наукових кадрів. Найбільший вплив на рівень технологічної

готовності має рівень, структура та якість підготовки наукових кадрів. До індикаторів цього відносяться мережа організацій, їх структура, рівень і структура фінансування, кількість і структура підготовки наукових кадрів, кількість дослідників та їх частка в структурі ринку праці.

В Україні досить розгалужена мережа організацій, що здійснюють наукові дослідження, проте майже 50% з них функціонують в державному секторі [6].

За показниками інноваційної активності Україна теж не займає лідируючі позиції на глобальній економічній карті. Низькі показники діяльності як в базових так і в результатуючих площинах не дають можливості Україні здійснити стрибок в економічному розвитку і потребують значної уваги з боку держави задля активізації означених напрямів діяльності.

Загалом для забезпечення розвитку інтелектуального потенціалу України потребується напрацювання нових механізмів державно-приватного партнерства, співфінансування, регулювання трансферу технологій та ін.

Висновок. Зважаючи на проаналізовані дані ключовими питаннями для розширення інтелектуального потенціалу є створення ефективної системи фінансування, активізацію залучення бізнесу в науковий сектор, сприяння зростанню присутності підприємницького сектору, збільшення рівня фінансування НДДКР, підвищення результативності підготовки наукових кадрів, їх якісний і кількісний розподіл і, як результат, зростання чисельності науково-технічного персоналу і дослідників.

Список використаних джерел

1. Ішук С.О. Інтелектуалізація як світова тенденція економічного розвитку / С.О. Ішук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011 № 2 (11). С. 91-95

2. Лях В.В., Удовік С.Л. Фінська модель інформаційного суспільства: приклад для наслідування (передмова) // Кастельс М., Хіманен П. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель / Пер. з англ. – К.: Вид-во “Ваклер” у формі ТОВ, 2006. – С.15–22.

3. Грішнова О. Інтелектуальний капітал України: інтегральна оцінка і порівняльний аналіз / О. Грішнова, А. Козловський. // Україна: аспекти праці. – 2014. – №1. – С. 3–9.

4. ВВП України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Ukraine [Електронний ресурс] // WEF. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#economy=UKR>

6. Наука, технології та інновації [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.

Паламарчук Дмитро Миколайович

к.е.н.

Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ВПЛИВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА ІНТЕНСИВНІСТЬ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В КРАЇНАХ ЦСЄ

Свобода пересування людей є однією з основних свобод Європейського Союзу, та одним з ключових принципів функціонування Єдиного ринку ЄС (The EU Single Market). Згідно з опитуванням проведеним Євробарометром (Eurobarometer) навесні 2017 року, другим за важливістю результатом створення і функціонування ЄС його громадяни називають «вільний рух людей, товарів та послуг», більш важливим досягненням, на думку європейців стало лише «збереження миру між державами-членами ЄС».

В даному інтеграційному утворенні свобода пересування людей (робочої сили) існує ще з 1968 р., втім в процесі приєднання країн ЦСЄ, через побоювання масової трудової імміграції вільне переміщення працівників з країн нових членів ЄС (долі НЧЄС) було обмежено на термін від 5 до 7 років більшістю країн ЄС-15 (під ЄС-15 розуміються всі країни члени ЄС до розширення 2004 р.), лише Ірландія, Швеція та Велика Британія не обмежували свободи пересування робітників з НЧЄС. Хоча, і визнавалося, що в довгостроковій перспективі розширення ЄС, залучення нової робочої сили та зростання її мобільності сприятиме економічному зростанню економіки ЄС. Попри вищезазначені обмеження мобільності робочої сили, вступ країн ЦСЄ до Європейського Союзу призвів до зростання масштабів внутрішньої міграції, якщо в 2003 р. ЄС-15 проживало близько 1,6 млн. осіб – громадян 8 країн ЦСЄ, що в 2004 р. приєдналися до ЄС, то в 2009 р. таких налічувалося вже майже 4,8 млн. осіб [1].

Внутрішня трудова міграція позитивно впливає на економіку Європейського Союзу, в цілому. Працівники в пошуках роботи можуть вільно переїхати в іншу країну, тим самим зменшити тиск на ринок праці в своїй країні та задовольнити попит на працю в іншій країні (в цьому випадку потенційний працівник не претендуватиме на отримання допомоги по безробіттю (чи інших аналогічних виплат уряду) в своїй країні а, навпаки, буде створювати прибуток для підприємства і, відповідно, країни де працюватиме).

Попри зазначений позитив, існує також серйозна стурбованість урядів менш розвинених країн (до таких, зокрема, відносяться країни ЦСЄ) тим, що найчастіше в пошуках роботи в інші країни виїжджають молоді працівники з достатньо високою кваліфікацією, що в довгостроковому періоді негативно впливатиме на економічний розвиток країн [2].

Так дослідження Бели Галгоци вказує на суттєве зростання заробітної плати в країнах ЦСЄ протягом 2000-2016 рр. (незважаючи навіть на негативні тенденції під час та після світової кризи 2008 р.), основними драйверами зростання визнаються притік прямих іноземних інвестицій та еміграція робітників в більш розвинуті країни ЄС. ПП були пов'язані з створенням в регіоні виробничих потужностей, за їх рахунок збільшувалася зайнятість, зростала заробітна плата (оскільки іноземні компанії платили працівникам

зазвичай вищу заробітну плату ніж місцеві компанії), збільшувалась продуктивність праці (до того ж продуктивність зростала вищими темпами ніж оплата праці). Втім, останніми роками дефіцит робочої сили (зокрема, кваліфікованої) в країнах ЦСЄ став серйозною проблемою для іноземних компаній, які тепер часто мусять покривати її за рахунок залучення працівників з інших країн.

Другим важливим чинником зростання заробітної плати в країнах ЦСЄ, як вже зазначалось, став відтік робочої сили в країни ЄС з вищим рівнем оплати праці. Цей фактор досить суттєво впливав на ринки праці країн імміграції (країн ЦСЄ). Особливих масштабів після приєднання країн ЦСЄ до ЄС набула міграція з Польщі, Румунії, Латвії, Литви та Естонії. Масовий від'їзд робітників за кордон викликав серйозний дефіцит на ринку праці (зокрема в медицині, освіті), що змусило уряд, протидіяти еміграції через збільшення заробітної плати працівникам державного сектору [3].

Дослідження Крістіана Дагмана, Томмазо Фраттіні та Анни Россо вказує на позитивний вплив еміграції робочої сили на підвищення заробітних плат для тих хто залишився працювати в країні (тобто не емігрував), але не рівномірно для різних груп працівників. Протягом 1998-2007 рр. частка емігрантів до загальної чисельності населення Польщі зросла з 0,5 % до 2,3 %, а структура міграційних потоків змінилася в сторону зниження середнього віку та підвищення рівня освіти польського емігранта, найменш мобільною в пошуках роботи за кордоном у цей період була група працівників з низьким рівнем освіти. Відповідно, зростання заробітної плати, в наслідок еміграції, було більшим для груп працівників з вищим рівнем міжнародної трудової мобільності [4].

В дослідженні «Еміграція та її економічний вплив на Східну Європу» проведеному аналітиками МВФ та виданому 2016 р. вказується на негативний вплив трудової еміграції на країни еміграції. Зазначається, що еміграція з країн ЦСЄ, у відносних величинах (як частка емігрантів у загальній чисельності населення країни еміграції) є чи не наймасштабнішим переміщенням робочої сили в сучасному світі (наплив біженців через конфлікт в Сирії, очевидно, не розглядається в зазначеному дослідженні як міграція з метою пошуку роботи). Виїзд молодих та кваліфікованих працівників за кордон призводить до зниження продуктивності робочої сили в країнах еміграції (виїжджають, в основному, активні працівники з трудовими навичками) та погіршення демографічної ситуації (через виїзд переважно молодого населення середній вік населення, що не емігрувало підвищується), це має відповідні фіскальні наслідки пов'язані з зростанням соціальних видатків (як частки у ВВП). Еміграція, як вже зазначалось вище, впливає на зростання заробітної плати, а це в свою чергу знижує конкурентоспроможність країн регіону ЦСЄ, оскільки однією з основних їх конкурентних переваг в порівнянні з іншими країнами членами ЄС була значно нижча вартість робочої сили. З вичерпанням трудових резервів та подальшим зростанням вартості праці їм, очевидно, доведеться шукати інші драйвери зростання [5].

Висновок. Важливим фактором впливу на національні ринки праці країн ЦСЄ є міграційні процеси, які значно інтенсифікувалися після приєднання даних країн до ЄС та закінчення адаптаційного періоду (протягом якого існували обмеження трудової мобільності для громадян країн зазначеного

регіону). Нині в країнах ЦСЄ спостерігається поступове вичерпання трудових резервів, що негативно впливає на темпи їх економічного зростання та в майбутньому, очевидно, призведе до зміни моделі економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Fic et al. (2011) 'Labour mobility within the EU - The impact of enlargement and transitional arrangements' NIESR Discussion Paper No. 379, National Institute of Economic and Social Research. Available at: http://www.niesr.ac.uk/sites/default/files/publications/050811_152043.pdf
2. Bildung, B. (2018). 'EU Internal Migration before and during the Economic and Financial Crisis – An Overview' | bpb. [online] Bpb.de. Available at: <http://www.bpb.de/gesellschaft/migration/kurzdosiers/157035/eu-internal-migration?p=all>
3. Galgoczi, Béla, 'Why Central and Eastern Europe Needs a Pay Rise' (May 9, 2017). ETUI Research Paper - Working paper 2017.01. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2965393>
4. Dustmann, C., Frattini, T. and Rosso, A. (2015). 'The Effect of Emigration from Poland on Polish Wages'. The Scandinavian Journal of Economics, 117(2), pp.522-564. Available at: http://cream-migration.org/publ_uploads/CDP_29_12.pdf
5. Atoyan et al. (2016) 'Emigration and Its Economic Impact on Eastern Europe', IMF Staff Discussion Note 16/07, International Monetary Fund. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1607.pdf>

Галлямова Марина Альбертівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ В СВІТІ

На сьогоднішній день людство має певну низку важливих глобальних проблем, які потребують вирішення з метою забезпечення нормальних умов життя людства в цілому. Одним з механізмів їх вирішення є глобальне партнерство та стратегія сталого розвитку. В рамках стратегії сталого розвитку сформульовано Цілі сталого розвитку, що є основою для подолання глобальних проблем в економічній, соціальній та екологічній сферах життя.

Глобальне партнерство («global partnership») – це зальна, всебічна співпраця різних учасників задля вирішення глобальних проблем людства та забезпечення сталого суспільного розвитку.

Глобальне партнерство допомагає залучити всі зацікавлені сторони для підвищення ефективності розв'язання глобальних проблем, це сприяє досягненню довготривалих результатів та забезпечує реалізацію Цілей сталого розвитку. Глобальне партнерство є основою для вирішення таких проблем як: глобальні зміни клімату, забезпечення якісної освіти та культурного розвитку, проблеми подолання технологічної та економічної відсталості країн, що розвиваються і встановлення нового міжнародного порядку, проблеми взаємодії суспільства та природи, проблеми взаємодії людей та суспільства,

проблеми економічного та політичної взаємодії держав та багато інших проблем.

Глобальні Цілі сталого розвитку були затверджені у 2015 році на саміті ООН з питань сталого розвитку [1]. Цілі сталого розвитку (ЦСР), яких на сьогодні дотримуються всі країни світу, встановлюють власні показники розвитку і включають 17 цілей і 169 конкретних завдань. Перелік Цілей сталого розвитку був офіційно затверджений на засіданнях Генеральної Асамблеї ООН в кінці вересня 2015 року [2].

Одним з напрямів дії глобального партнерства є забезпечення розвитку освіти. В рамках дії глобального партнерства створена Global Partnership for Education (GPE) – міжнародна організація, що допомагає дітям у бідних країнах отримати якісну освіту. Організацію було створено у 2002 році, вона співпрацює з іншими міжнародними установами, урядами країн, фондами, приватним сектором, асоціаціями вчителів та громадськими організаціями. Під час конференції в лютому 2018 року Глобального партнерства заради освіти уряди країн зібрали \$110 млрд. на освітні потреби, ще \$2,3 млрд. надали окремі спонсори. На ці кошти буде надано допомогу 89 країнам та 78% дітей, які не мають можливості відвідувати шкільні заняття [3].

Загалом Global Partnership for Education має стратегічний план GPE 2020 на 2016-2020 роки. Його реалізація передбачає реалізацію концепції та місії, стратегічний план має чітко сформульовані цілі та завдання.

Концепція GPE – забезпечити всебічну та якісну освіту та сприяти всім можливостям навчання протягом усього життя.

Місія GPE – мобілізувати глобальні та національні зусилля, спрямовані на сприяння досягненню рівноправної, якісної освіти та навчання для всіх, шляхом всеохоплюючого партнерства та зосередження уваги на дієвих та ефективних системах та збільшення фінансування.

Global Partnership for Education має три основні цілі :

1. Покращені та більш справедливі результати навчання.
2. Підвищення справедливості, гендерної рівності та загальної участі.
3. Ефективні та дієві системи освіти.

Також існують 5 завдань Global Partnership for Education:

1. Покращення планування і політики впровадження в галузі освіти.
2. Підтримка взаємодії підзвітності шляхом всеосяжного діалогу з питань політики та моніторингу.
3. Забезпечення дієвої і ефективної підтримки.
4. Мобілізація фінансування.
5. Побудова міцних партнерських зв'язків [4].

Також позитивними показниками діяльності Global Partnership for Education є підвищення частки дітей, які отримали початкову та середню освіту. У 2015 році 76% дітей завершили початкову школу в країнах-партнерах Global Partnership for Education (у 2002 році це показник становив 63%). У 64% країн-партнерів Global Partnership for Education у 2015 році початкову школу закінчили однакова кількість хлопчиків та дівчат, що показує успішну діяльність організації та її позитивні здобутки.

У 2015 році сумарна кількість дітей, які отримували базову освіту протягом року загалом становило 7,2 млн. дітей, а у 2016 році – 13,2 млн. дітей. Також як видно зростає кількість дівчат, які відвідують школу, у 2015 році 3,4

млн. дівчат відвідували школу, а у 2016 році це показник зріс у двічі і становив 6,3 млн. осіб (табл.1).

Таблиця 1

Сумарна кількість дітей, що отримують базову освіту протягом року

	2015 рік (млн. осіб)	План 2016 року (млн. осіб)	Результат 2016 року (млн. осіб)
Загалом	7,2	11,3	13,2
Нестабільні країни та країни у зоні конфлікту	5,6	7,2	10,4
Дівчата	3,4	5,4	6,3

Джерело: створено автором на основі [5]

У табл. 2 наведена інформація про частку дітей, які отримали початкову і середню освіту.

Таблиця 2

Частка дітей, які отримали початкову і середню освіту

Початкова освіта			
	2015 рік (%)	План 2016 року (%)	Результат 2016 року (%)
Загалом	72,5	73,7	73,2
Нестабільні країни та країни у зоні конфлікту	68,1	69,3	68,5
Дівчата	70,1	71,1	70,8
Середня освіта			
Загалом	47,9	48,6	49,5
Нестабільні країни та країни у зоні конфлікту	41,1	41,9	42,7
Дівчата	45,7	46,9	47,0

Джерело: створено автором на основі [5]

Як видно з табл. 2 загальна частка дітей, які отримали початкову освіту зросла порівняно з 2015 роком на 0,7%, а середню – 1,6%, що показує певний позитивний результат роботи організації.

В цілому слід відмітити, що за даними міжнародної організації Global Partnership for Education збільшилася частка дітей які отримали початкову та середню освіту протягом останніх років, збільшилася частка дівчат, які відвідують навчальні заклади, а також зібрана значна сума грошей на освітні потреби протягом 2018 року.

Висновок. Отже, глобальне партнерство – це організована співпраця багатьох країн світу та організацій, спрямована на досягнення спільної мети, яка стосується конкретної країни та загалом всього світу. Важливим напрямом реалізації глобального партнерства є підвищення якості освіти в світі. З цією метою створена міжнародна організація, що має чіткій стратегічний план. Це дозволяє акумулювати фінансові ресурси, підвищувати доступ до початкової та середньої освіти, а також долати гендерні проблеми в освіті. Таким чином глобальне партнерство в сфері освіти забезпечує досягнення позитивних результатів, що сприяють підвищенню якості освіти в усьому світі.

Список використаних джерел

1. Цілі сталого розвитку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>

2. Затвердження цілей сталого розвитку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>
3. Глобальне партнерство заради освіти зібрало рекордну суму на потреби навчання [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://twitter.com/GPforEducation/status/959493052007178242>
4. Стратегічний план GPE 2020 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.globalpartnership.org/content/gpe-2020-strategic-plan>
5. Брошура: GPE результатів 2015/2016 рр. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.globalpartnership.org/content/brochure-gpe-results-2015-2016>

Пікалов Юрій Вікторович

аспірант

Черкаський державний технологічний університет

м. Дніпро, Україна

ОНТОЛОГІЯ ЗНАНЬ В КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУРАХ

Особливістю розвитку світової економіки з другої половини. ХХ століття стало використання знань як чинника суспільного виробництва, що забезпечило істотний прорив в галузі технічних і технологічних інновацій. Знання мають різноманітні форми існування і прояви від розрізнених фактів, спеціалізованих баз даних, технічних знань, навичок і здібностей, працівників до бізнес-процесів та інновацій, які в комплексі становлять основу інтелектуального капіталу підприємства. Функціонування знань на підприємстві засновано на використанні систем баз знань, які в свою чергу є частиною систем комунікації. Ці системи покликані об'єднати зусилля високопрофесійних і особистісних характеристик співробітників підприємства спрямованих на виробництво нових знань, що підвищують ефективність і вартість бізнесу. Оскільки в бізнес середовищі посилюється роль знань в діяльності підприємства, то виникає необхідність у формуванні відповідної системи управління на мікрорівні. Найважливішими завданнями процесу управління знаннями є: перетворення індивідуальних, неявних знань в корпоративні, витяг нових і оновлення існуючих, а також формування організаційного контексту, який підтримує виробництво і відтворення нових знань. Ефективне застосування знань при виробництві нових товарів і послуг перетворилося в основну конкурентну перевагу сучасного підприємства і головна умова його розвитку.

Останні роки вітчизняні вчені в різних областях науки, велику увагу приділяють вивченню теоретичних питань, пов'язаних з розробкою і впровадженням баз знань на підприємстві та використанням в цій сфері інформаційних технологій, але на практиці цей процес гальмується слабкою зацікавленістю і відсутністю мотивації як з боку керівників, так і співробітників підприємства, що знижує його конкурентні переваги. Таким чином, актуальність даної проблематики обумовлена потребою подальшого вивчення формування систем управління знаннями; а також особливостей її впровадження на підприємстві, що дозволить, по-перше, уточнити специфіку управління знаннями на мікрорівні, по-друге, розробити алгоритм управління

знаннями з визначенням відповідних інструментів на кожному його етапі. Тому метою є визначення сутності і місця знань в корпоративних структурах.

В процесі обґрунтування сутності і місця наукових комунікацій в корпораціях на основі просторової та функціональної періодизації було обґрунтовано результати які характеризуються значним рівнем наукової новизни. По-перше, в результаті авторського аналізу виявлено, що у всіх випадках знання невіддільні від інститутів: перші виникають; тільки на основі останніх. Знання відіграють роль структур, які забезпечують організацію даних, а отже, знаходяться на більш високому рівні узагальнення; ніж дані. Відмінність систем від інформаційних полягає в тому, що в перших - склад знань змінюється в процесі функціонування системи і є ендогенним, а в останніх - він зафіксований і є екзогенним.

По-друге, при створенні системи знань на підприємстві, необхідно передбачити зміну складу і характеристик атрибутів у міру надходження різноманітної вхідної інформації. Вищезазначене дозволяє зробити висновок про те, що взаємини між даними і знаннями носять взаємообумовлений характер. Дані утворюються і збираються тільки завдяки знанням, служачи в свою чергу причиною появи нових знань. Однак поняття знання відносно суб'єктивно, оскільки те, що для одного служить вершиною знання, для іншого може бути всього лише складовим елементом даних. Створення, ведення та використання баз знань вимагають абсолютно особливих і значно складніших інструментальних засобів і технологій управління, ніж управління базами даних.

По-третє, знання як безпосередній продукт діяльності виникають не тільки в науці, яка є професійною сферою створення знань, а й у всіх інших галузях і видах діяльності, не виключення й діяльність підприємств. Отримані в ході виробничого процесу знання підлягають подальшій переробці або використанню. Отже, при здійсненні виробничої діяльності знання будуть повсюдно використовуватися як безпосередній ресурс, який досить складно замінити іншими ресурсами. До того ж певну складність являє послідовна передача знань від одного індивіда до іншого, яка може негативно впливати на цінність інформації, що передається, а її поширення між необмеженим числом суб'єктів завдавати шкоди початковим її власникам. Таким чином, в результаті авторського аналізу було визначено сутність і роль знань в діяльності підприємства, що дає змогу розробити підходи, щодо оцінки результативності існуючих баз знань на підприємствах, та на цій основ розробляти та впроваджувати результативні системи знань.

Список використаних джерел

1. Ibrahim I. (ed.). Arab Resources: The Transformation of a Society. – Routledge, 2016. – Т. 3.,
2. Kidwell D. S. et al. Financial institutions, markets, and money. – John Wiley & Sons, 2016.
3. Lentjušenkova O. et al. The transformation of the organization's intellectual capital: from resource to capital //Journal of Intellectual Capital. – 2016. – Т. 17. – №. 4. – С. 610-631
4. Timmer C. P. Food Security, Structural Transformation, Markets and Government Policy //Asia & the Pacific Policy Studies. – 2017

5. Wood S., Wrigley N., Coe N. M. Capital discipline and financial market relations in retail globalization: insights from the case of Tesco plc //Journal of Economic Geography. – 2016. – С. Lbv045.

Курч Дмитро Валерійович

студент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ СВІТОВОГО РОЗВИТКУ

Однією з основних тенденцій сучасного світового розвитку є інтеграційні процеси. Вони ґрунтуються на зближенні економік різних країн та передбачають поступових соціально-економічний розвиток та вирішення регіональних проблем.

В другій половині ХХ століття особливого розвитку набули інтеграційні процеси в Західній Європі. Підписання Римського договору спрямовувало країн учасниць (ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Голландія, Люксембург) до економічного співробітництва та поступового зниження мита. З 1969 р. по 2003 р., до співтовариства приєдналась значна кількість країн, так як це угруповання було стабільне і мало перед собою мету – розвиток країн європейського регіону [2].

У 1993 р. Маастрихський договір визначив основи розвитку Європейського Союзу. Основними цілями ЄС є:

- розвиток міцного союзу народів Європи;
- забезпечення збалансованого та постійного економічного прогресу на основі ліквідації внутрішніх кордонів;
- зміцнення економічної і соціальної взаємодії;
- підтримка європейської ідентичності на міжнародній арені шляхом проведення спільної зовнішньої політики і політики в галузі безпеки, а в перспективі – і спільної оборонної політики;
- розвиток співробітництва в правовій сфері;
- збереження та зростання загального добробуту країн Європи.

На сучасному етапі ЄС ставить перед собою головну ціль – зростання добробуту населення, забезпечення кожного робочим місцем та відповідною зарплатою. Також не менш важливими завданнями є розвиток енергетики та охорони навколишнього середовища.

Північноамериканська асоціація вільної торгівлі була створена шляхом підписання угоди в грудні 1992 р. між трьома країнами — США, Канадою і Мексикою, що вступив в силу з 1 січня 1994 р (мала назву НАФТА). Це був початок інтеграційного процесу в Північній Америці, згодом приєдналась Мексика (1991р.). Передбачалась лібералізація рухів товарів, послуг та капіталів через кордон. Скасування бар'єрів між країнами-учасницями планувалось на протязі 5 років, також приймалися закони з приводу охорони навколишнього середовища.

На сучасному етапі розвитку НАФТА є досить потужною асоціацією. Зараз її доходи між країнами-учасницями зросли до 48%, але є і негативний фактор -

до країн почала масово приїжджати дешева робоча сила. Все ж це не заважає розвивати економіки цих країн.

Асоціацію АСЕАН було створено в 1967р. після підписання Бангкокської декларації (Індонезія, Малазія, Сінгапур, Тайланд, Філіпіни). Ця асоціація мала на меті об'єднати країни, щоб вони виступали з одностайною позицією по важливим питанням.

Асоціація АТЕС була створена в 1989р. як міждержавний форум (входить 18 країн). АТЕС є об'єднанням, що розробляє регіональні правила ведення торгівлі та фінансова діяльність з інвесторами. На меті було до 2020р. зняти бар'єри між країнами-учасницями, але є один головний недолік те що в асоціації є розвинені країни та країни, що розвиваються, це знижує ефективність реалізації планів розвитку.

Обидві ці асоціації цілком ефективні в світі на даний момент. На сьогодні АСЕАН вдало створює зони вільної торгівлі, що забезпечує загальний розвиток країн-учасниць. Асоціація АТЕС поступово врегульовує економічний стан своїх держав-членів, повільними, але вдалими економічними реформами.

Митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК) утворений в результаті підписання угоди про створення організації в 1964 р. у м. Браззавіль (Конго), що набрала сили 1 січня 1966 р. Країни-члени ЮДЕАК: Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад, Екваторіальна Гвінея (із грудня 1983 р.).

Цілями ЮДЕАК є:

- створення загального ринку (шляхом поступового зняття обмежень у взаємній торгівлі),
- узгодження економічних програм,
- уніфікація податкових систем,
- будівництво спільних підприємств;
- фінансова взаємодопомога і створення пільгових митних умов для країн-членів, що не мають виходу до моря (Чад, ЦАР).

У рамках ЮДЕАК функціонують такі фінансові організації, як фонд солідарності, Банк розвитку (БДЕАС), Банк держав Центральної Африки (БЕАС). Основними перешкодами на шляху розвитку ЮДЕАК, що стримують вільний рух товарів, капіталів і робочої сили, є насамперед низький рівень розвитку країн-учасниць, однотипність їхньої спеціалізації, відсутність розвинутої транспортної мережі в регіоні.

Висновок. Отже інтеграційний процес має важливу роль у розвитку економіки світу. Вони дозволяють вирішити регіональні проблеми та забезпечують економічний прогрес країн. Інтеграційні процеси проходять неоднорідно в різних частинах світу, крім того кожне інтеграційне об'єднання має свої особливі проблеми розвитку. Успішний розвиток інтеграційного об'єднання залежить від консолідації зусиль країн, соціально-економічного прогресу та конкурентоспроможності на світовому ринку.

Список використаних джерел

1. Грищенко Є.С., Скоробогатова Н.Є. Теоретичні аспекти визначення сутності міжнародної економічної інтеграції / Є.С. Грищенко, Н.Є. Скоробогатова // Економічний аналіз. – 2016. – № 1. – С. 16-21
2. Тихомирова Є. Б. Європейський вимір глобалізації / Є.Б. Тихомирова // Політичне життя. – 2016. – № 3. – С. 155-160

Лисенко Тая Анатоліївна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

МІСЦЕ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ІТ ПОСЛУГ

Сучасний світовий ринок послуг постійно динамічно розвивається і змінюється, відповідно до існуючих загальносвітових тенденцій, серед яких науково – технічний прогрес, який нині охоплює переважну частину галузей економік країн, від виробничої сфери до надання послуг. ІТ–сфера динамічно інтегрується у всі галузі світової економіки, тому об’єктивно є необхідність використання інформаційних технологій для підвищення конкурентоспроможності позицій країни та покращення якості виробництва товарів та якості послуг, що може забезпечити формування стійкого попиту.

Важливе значення має ІТ–сфера для України, адже на фоні існуючих економічних та політичних проблем, розвиток передової високотехнологічної сфери допоможе забезпечити економічне зростання не однієї а багатьох суміжних галузей економіки України. Крім того розвиток сфери ІТ–послуг має всеохоплюючий характер, що проявляється у науково – технічній кооперації, у існуванні потужних транснаціональних корпорацій, спільному навчанні [1].

Вітчизняний ринок інформаційних технологій перебуває на стадії активного становлення. Зокрема збільшується ринок комп’ютеризації підприємств, зафіксовано відчутне збільшення експорту української програмної продукції та технологічних послуг. Україна наразі є провідним центром щодо розробки програмного забезпечення в Центральній Європі, але важливо пам’ятати що спектр ІТ–послуг є досить широким і включає зокрема: ІТ–аутсорсинг, ІТ – аудит, ІТ– консалтинг, ІТ – аустафінг, системну ІТ інтеграцію, інсталяцію, ІТ навчання та тренінги. Тому важливо проаналізувати структуру ІТ–послуг, що надає Україна.

Отже, найбільшу частку у структурі українського ІТ-ринку за 2016 рік складає ІТ – аутсорсинг та розробка ПК. Внутрішній ринок ІТ в 2016 році виріс набагато більше, ніж у інших країн. Загальне зростання ІТ-ринку склало 22%. Сфера ІТ–послуг входить в четвірку найбільш експортних галузей економіки України і складає близько 3,2 млрд. доларів 2016 році від загального експорту.

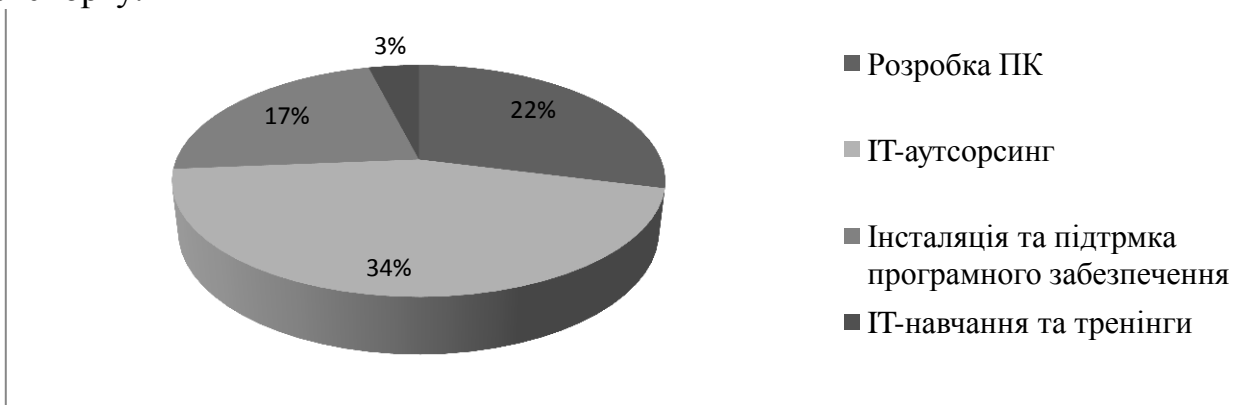


Рис.1 Структура українського ринку ІТ – послуг у 2016 році,%

Багато дослідників, вважають, ІТ-індустрію України заміною застарілої металургії і сировинному сільському господарству, тому важливо уточнити, що в Україні переважно розвинений лише один її сегмент - аутсорсинг. Обсяг ринку аутсорсингу України становить 1,1 млрд. доларів, і на глобальному ІТ-ринку наша країна - дрібний гравець. Наприклад, ринок Індії - 3 млрд, ринок Британії 7,1. На даний момент сфера ІТ- технологій нараховує 106 компаній в Україні з 80 і більше працівниками. Одним з негативних фактів розвитку вітчизняного ІТ- сектору є те, що Україна не є виробником кінцевого продукту, а використовується потенціал вітчизняних фахівців та спільної участі у міжнародних технологічних проєктах поряд з США та Китаєм [2].

Найбільшим світовим попитом користуються ІТ-послуги США, дохідність яких для національної економіки сягає 68 млрд. дол. Україна займає позиції поряд з Німеччиною, Норвегією.

Основою розвитку ІТ ринку країни є попит на вітчизняну продукцію що нині реалізується через укладання контрактів національними організаціям та компаніями, тому щоб визначити місце України на світовому ринку ІТ- послуг, важливо порівняти її з іншими країнами в даному секторі.

Таблиця 1

Загальна характеристика сфери ІТ-послуг в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> - висока якість таланту ІТ фахівців; - сертифіковані спеціалісти; - зручне географічне розташування для співробітництва в Європейським ринком; - зростання кількості стартапів; - високий рівень пропозиції відносно дешевої продукції; 	<ul style="list-style-type: none"> - висока фрагментарність ІТ ринку; - недостатній рівень іноземних ; - відплив висококваліфікованих кадрів; - високий рівень корупції; - негарантовані права інвесторів та власності; - недостатня підтримка розвитку сектору з боку держави;
Можливості	Загрози для даного сектору
<ul style="list-style-type: none"> - формування українського ринку ІТ-послуг як одного з передових в світовій економіці; - використання технологічного потенціалу і його залучення для інших видів послуг; - формування технопарків з можливостями цілісної системи розробки і створення інновацій; - приплив іноземного капіталу; - забезпечення можливостей національним фахівцям для їх реалізації. 	<ul style="list-style-type: none"> - погіршення політико-економічної ситуації в Україні ; - збільшення відтоку висококваліфікованих кадрів ; - економічна рецесія ; - поява конкурентів на потенційних ринках; - - низькі темпи розвитку інноваційних галузей в Україні, що може спричинити низький попит на ІТ-послуги.

В свою чергу Індія швидкими темпами починає нарощувати і надавати ІТ-послуги. В Україні формується ринок якісних ІТ-послуг, адже в 2017 році в топ 56 рекомендованих ІТ-компаній світу увійшли українські компанії, серед яких Ciklum, ELEKS, Intellias і N-iX.

Спираючись на вище наведені дані щодо тенденцій та особливостей розвитку сфери ІТ- послуг в Україні можна дати загальну характеристику сильним та слабким сторонам даного сектору.

Висновок: Проведене дослідження ролі ІТ-сектора послуг України у розвитку зовнішньоекономічної діяльності, дозволило зробити висновок, що функціонування українського ІТ-ринку може стати чинником позитивних змін. Країні потрібно поспішати з розвитком галузі, оскільки вартість технологій падає. Розвиток даного сектору є дуже перспективним для української

економіки і це можна спостерігати за наявними темпами його зростання. Але для прискорення розвитку ІТ-сектору необхідно здійснити певні заходи, що зокрема, стосуються якісної підготовки професійних кадрів для ІТ-сфери, стимулюванні закордонних інвестицій, розробку законопроекту, спрямованого на адаптацію до норм європейського права у сфері ІР (Internet Protocol), законодавче стимулювання науково-дослідних центрів та нових підприємств ІТ-сфери, розвиток співпраці у сфері інновацій між країнами. Необхідно сприяти розвитку внутрішнього ринку та не лише нині функціонуючих сегментів, а також застосовувати технологічний прогрес для розвитку інших галузей.

Список використаних джерел

1. International Trade and Development 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/a71d275_ru.pdf.
2. ІТ індустрія в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessviews.com.ua/ru/the-infographics-report-it-industry-of-ukraine-2017/>

Кришня Таїсія Олександрівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ГЛОБАЛЬНА НЕОБХІДНІСТЬ ДОСЯГНЕННЯ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ

Гендерна нерівність охоплює всі сфери суспільного життя, які в свою чергу потребують детального моніторингу даної проблеми та пошуку нових інструментів задля мінімізації гендерних розривів. Сьогодні чимало зусиль спрямовується на подолання гендерної дискримінації у всіх її проявах, але вплив гендерної нерівності і досі є значним і спричиняє загострення культурних, політичних та соціально-економічних проблем як окремих держав, так і всього людства. Тому досягнення гендерної рівності має бути одним із головних завдань державної політики.

Нерівності, з якими стикаються дівчата можуть починатися відразу після народження і слідувати за ними все їхнє життя. У країнах Африки, які розташовані на південь від Сахари, в Океанії і Західній Азії, дівчата все ще стикаються зі складнощами отримання доступу до початкової і середньої шкіл. В Саудівській Аравії жінки не можуть приймати більшість життєвих рішень (одруження, виїзд за кордон, отримання медичних процедур) без дозволу чоловіків, більшість жінок на однакових посадах з чоловіками отримують різну зарплатню, до того ж малий відсоток жінок представлений у держслужбі. В Афганістані дівчат часто залишають вдома через дискримінаційні традиції, в системі яких жіноча освіта не цінується або не допускається. [1]. За даними соціологічного дослідження Фонду Фрідріха Еберта – найстарішого політичного фонду Німеччини, відсоток жінок у віці до 40 років, які вважають, що в Німеччині є рівними права чоловіків та жінок, є надзвичайно низьким, і становить лише 10% [2].

Інвестиції в освітні програми для дівчат і збільшення віку вступу в шлюб, допоможуть повернути \$5 за кожен витрачений долар. Інвестиції в

програми різних видів діяльності, які зможуть підвищити доходи жінок, можуть повернути 7 доларів за кожен витрачений долар [3].

За результатами звіту Світового економічного форуму (The Global Gender Gap Index 2017) 2017 року середній прогрес по скороченню загального гендерного розриву становить 68%, тобто гендерний розрив у світі вдалося ліквідувати на 68%, проти 68,3% в минулому 2016 році. Тобто у 2017 році середній розрив між чоловіками та жінками, який потрібно ліквідувати становить 32,0%. Вперше за всю історію визначення цього індексу (підрахунок вперше відбувся у 2006 році) спостерігається регрес.

Проаналізувавши стан гендерної нерівності в країнах Східної Європи та Центральної Азії за індексом гендерного розриву 2017 року, зрозуміло, що для того, щоб досягти паритету між чоловіками та жінками у цих регіонах потрібно вжити низку радикальних та дієвих заходів. У 10-ку лідерів за даними звіту Світового економічного форуму ввійшла, лише одна країна, член Європейського Союзу, Словенія – 7 позиція у рейтингу із 144 країн світу, із значенням індексу 0,805. Найгірший показник, і відповідно найгірші показники субіндексів серед аналізованого періоду демонструє Угорщина – 103 позиція у загальносвітовому рейтингу та 0,67 за значенням індексу, це також країна ЄС, яка не дивлячись на активну політику союзу, щодо боротьби з будь якими проявами дискримінації, у тому числі й гендерної, має досить невтішні результати.

Висновок. Отже, у XXI столітті забезпечення гендерної рівності стало одним з пріоритетних напрямків розвитку. Розширення прав і можливостей жінок і дівчат це дуже важливо для забезпечення економічного зростання і переходу на новий рівень соціального розвитку. Повна зайнятість жінок на ринку праці сприяє зростанню національного доходу та є основою для соціально-економічного прогресу.

Список використаних джерел

1. Human Rights Watch – Україна/World/Європа и Средняя Азия [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.hrw.org/ru/europe/central-asia/ukraina>
2. Lebensrealitäten und familien- und gleichstellungspolitische Erwartungen von Frauen zwischen 18 und 40 Jahren / Prof. Dr. Carsten Wippermann. - Berlin : Friedrich-Ebert-Stiftung, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fes.de/bibliothek/>
3. United Nations: Gender equality and women's empowerment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/gender-equality/>
4. Global Gender Gap Report 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-gender-gap-report-2017>

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Ушкаренко Юлія Вікторівна	Підвищення прибутковості товаровиробників шляхом впливу на процес ціноутворення в умовах глобальної нестабільності	3
Загоруйко Іван Олексійович	Взаємодія ринків товарів та праці країн зі спільною валютою	5
Свида Іванна Василівна	Механізм підтримки екологічного підприємництва регіону	8
Вдовиченко Юрій Володимирович	Сучасні прояви інтенсифікації інформатизації світової економіки	11
Рябоконт Михайло Володимирович	Еволюція форм науково-технологічного бізнесу	13
Гніденко Лілія Григорівна	Базові детермінанти конкурентоспроможності Сінгапуру	15
Бондаренко Анастасія Вікторівна	Впровадження інноваційних технологій як спосіб економії та забезпечення конкурентоспроможності у агропромисловій сфері	17
Антоненко Анастасія Яківна	Роль ТНК в сучасному світовому розвитку	19
Гулько Вікторія Василівна	Наслідки міграційних процесів в країнах Центрально-Східної Європи після вступу до ЄС	21

ТЕХНОЛОГІЧНІ, ІННОВАЦІЙНІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Пустовіт Роберт Фрідріхович	Інноваційні процеси в економіці Ізраїлю на основі оборонно-промислового комплексу	23
Didmanidze Ibraim, Chachanidze Guram, Kakhiani Grigol	Information technology and problems of economy	25
Ляшко Ірина Ігорівна	Роль логістики в управлінні матеріальними і інформаційними потоками на сучасному етапі	27
Бережна Леся Віталіївна, Снитюк Оксана Іванівна	Математичний апарат розв'язування задач міжнародної транспортної логістики	29
Marushchak Dariya	Factors affecting the productivity	32
Біліченко Олена Вікторівна	Особливості діяльності провідних ТНК в автомобілебудівній промисловості	34
Даценко Аліна Олександрівна	Ринок інформаційних технологій в економіці України	36

Старостіна Ірина Володимирівна	Інноваційна модель розвитку економіки Європейського Союзу	39
Тимошенко Анна Сергіївна	Ринок електронної комерції як механізм забезпечення інноваційного розвитку: переваги та недоліки	42
СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА		
Одінцов Олег Михайлович	Механізм конкуренції і кооперації в кластері	45
Захарченко Володимир Іванович	Зарубіжний досвід реформування відносин власності: уроки для України	48
Пилипенко Надія Миколаївна	Формування конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах господарювання	51
Макаренко Наталія Олексіївна	Конкурентні стратегії маркетингу в малому бізнесі	53
Бричко Аліна Михайлівна	Ендогенний регіональний розвиток як складова конкурентоспроможності	56
Онопрієнко Ірина Миколаївна, Акименко Олександр Володимирович	Роль ціноутворення в забезпеченні конкурентоспроможності аграрних підприємств	59
Зінчук Наталія Анатоліївна	Поняття та сутнісні характеристики стратегії управління конкурентоспроможністю сучасного закладу освіти	62
Трушкіна Наталія Валеріївна	«Зелена» логістика як стратегічний напрям підвищення конкурентоспроможності регіону	64
Семененко Анна Олексіївна	Підвищення конкурентоспроможності України на глобальному ринку IT-послуг	67
Вовкотруб Наталія Олегівна	Роль ТНК в транснаціоналізації економіки Південної Кореї	69
Сюкало Наталія Валеріївна	Аналіз виробництва та експорту зернових культур України	72
ГЛОБАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ		
Петкова Леся Омелянівна	Нова якість конкуренції в умовах цифрової глобалізації	74
Паламарчук Наталія Олександрівна	Переваги міжрегіонального співробітництва в умовах забезпечення реалізації глобального партнерства	77
Leshchenko Marina	TNCs investment strategies' formation in the process of international competitiveness implementation	79
Байрак Наталія	Особливості діяльності ТНК в Україні	81

Олександрівна

Можарівський Олег Васильович	Підвищення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств за допомогою програми ЄС COSME	84
Прокопенко Валентин Андрійович	Європейський вектор зовнішньоторговельної діяльності України	86
Бондар Альона Михайлівна	Сучасні форми фінансування інноваційного розвитку	89
Трофимович Олександра Юріївна	Цифрова економіка, як важіль сучасного економічного розвитку	91

СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНИЙ КОНТЕКСТ ГЛОБАЛЬНОГО ТА НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Пасенко Владислав Михайлович	ІКТ в системі формування конкурентоспроможності сучасних економік	94
Пилипенко Вячеслав Валентинович	Соціально-економічні аспекти економічного розвитку суспільства умовах глобалізації НТП	97
Цимбал Людмила Іванівна	Можливості підвищення ефективності реалізації інтелектуального потенціалу розвитку української економіки	100
Паламарчук Дмитро Миколайович	Вплив європейської інтеграції на інтенсивність міграційних процесів в ЦСЄ	103
Галлямова Марина Альбертівна	Особливості реалізації глобального партнерства з метою підвищення якості освіти в світі	105
Пікалов Юрій Вікторович	Онтологія знань в корпоративних структурах	108
Курч Дмитро Валерійович	Особливості інтеграційних процесів в сучасних умовах світового розвитку	110
Лисенко Тая Анатоліївна	Місце України на міжнародному ринку ІТ-послуг	112
Кришня Таїсія Олександрівна	Глобальна необхідність досягнення гендерної рівності	114