

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ВСЕУКРАЇНСЬКА ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ**  
**УКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ЕКОНОМІСТІВ-МІЖНАРОДНИКІВ**

**ВИЩА ШКОЛА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ**  
**ТА ІНОЗЕМНИХ МОВ, м. КАТОВИЦЕ, ПОЛЬЩА**

---

**III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**СТРАТЕГІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ:**  
**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВИМІРИ**

**22 березня 2016 р.**

**ДО 10-ТИ РІЧНОГО ЮВІЛЕЮ**  
**КАФЕДРИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕСУ**  
**ЧЕРКАСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Черкаси 2016

УДК 33(063)

ББК 65.5

С 83

Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції «Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри». – Черкаси: Черкаський державний технологічний університет, 2016 – 121 с.

В збірнику представлені матеріали III 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» і Вищою школою маркетингового управління та іноземних мов. Розглянуті інституційні, технологічні, інноваційні та інвестиційні аспекти забезпечення глобальної конкурентоспроможності, а також можливі шляхи розв'язання сучасних проблем теорії і практики забезпечення конкурентоспроможності на рівнях країни, регіону, підприємства.

#### ***Редакційна колегія***

- |                  |  |
|------------------|--|
| Заболотній С. В. | д.т.н., доцент, проректор з наукової роботи Черкаського державного технологічного університету       |
| Лиманський А.    | д.е.н., професор, ректор Вищої школи маркетингового управління та іноземних мов, м. Катовіце, Польща |
| Петкова Л. О.    | д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та бізнесу ЧДТУ                            |
| Коломицева О. В. | д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики і маркетингу ЧДТУ                        |
| Манн Р. В.       | д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ЧДТУ                                 |
| Паламарчук Д. М. | к.е.н. ст. викладач кафедри міжнародної економіки ЧДТУ   |

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

## СУЧАСНІ НАУКОВІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

**Петкова Л.О.**

д.е.н., професор

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

### КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ТЕХНОЛОГІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Глобалізація продовжує визначати тренди світового економічного розвитку, незважаючи на всю неоднозначність її наслідків в розрізі країн і георегіонів та суперечливість дослідницьких оцінок. Драйверами глобалізаційних процесів у XXI ст. виступають науково-технологічні інновації, прогрес в інформаційно-комунікаційній системах, зростаюча роль людини, її інтелекту та креативності як факторів інтенсивного економічного зростання. Разом з тим, якісне удосконалення факторів національного економічного розвитку не для всіх глобальних гравців виявляється посилюючим. Неоднозначність сприйняття та ставлення до глобалізації неоліберального типу в світі залежить від кількох принципових, на нашу думку, причин.

По-перше, показовим результатом, що детермінує формат оцінки глобальних економічних трендів є результативність соціально-економічного розвитку в національному вимірі. Країни, що отримують середньо- та довгострокові вигоди від організації сучасного світового порядку, є переконаними послідовниками його засад. Менш успішні країни закономірно шукають альтернативні моделі як національних економічних систем, так і глобальної економічної взаємодії.

По-друге, ключовою умовою несуперечливості трендів глобального розвитку є узгодженість мети економічного прогресу з ціннісними цивілізаційними параметрами окремих країн. Якщо матеріалістичний та ціннісний ідеал суспільства споживання є антагоністичним до соціально-культурних засад національного економічного розвитку, це також стимулюватиме активні пошуки глобальних альтернатив.

По-третє, постійне посилення міжнародної конкуренції та обмеженість глобальних ресурсів розвитку, що її обумовлює, призводить до довгострокового скорочення продуктивності неефективних економічних моделей. Тим самим, зростає небезпека силового перерозподілу ресурсів розвитку, що і спостерігається сьогодні в світі.

Посилення воєнних протистоянь для вирішення спірних питань в XXI ст. є парадоксальним не лише в контексті підриву засад досить успішно функціонуючої упродовж близько 70 років системи міжнародної безпеки, але і з точки зору економічної доцільності. У своїй відомій праці 1910 р. «Велика ілюзія» британський журналіст Н. Енджелл переконливо довів, що у взаємозалежному світі війна приносить збиток навіть переможцю, вона не дає, в кінцевому рахунку, можливості збагачення.

Пояснення існуючого стану речей пропонують відомі сучасні дослідники, зокрема, – нобелівський лауреат П. Кругман [1], Д. Фокс [2]. Активізація військових протистоянь в наші дні обумовлена пріоритетом вигод короткострокового характеру, передусім, – політичних. Влада вирішує питання підвищення власного авторитету всередині країни чи самозбереження за рахунок показової активізації зовнішніх викликів, що завжди об'єднує суспільство. Реальною ж причиною такої політики є неспроможність владних еліт в умовах глобальної конкуренції забезпечити соціально-економічних поступ, захист національних інтересів.

Геоелектронічні трансформації призводять до якісних змін в міжнародному поділі праці, факторах та передумовах економічного зростання. Досягнення в світі технологій сприяли створенню єдиного ринку праці та капіталу, при цьому просторовий фактор економічного розвитку суттєво зменшив свою впливовість. Вирівнювання цін на

економічні фактори сприяло в останній третині ХХ ст. підвищенню конкурентних переваг країн із доступом до дешевих людських ресурсів та капіталу.

Таким чином, в процесі якісної трансформації технологічної основи цивілізаційного розвитку, ролі груп країн в створенні, розподілі та споживанні світового продукту поступово змінювались. Економіки країн із зростаючими ринками характеризувались високими темпами зростання в міжкризові періоди та вищим рівнем ефективності стратегій посткризового відновлення. Зберігалась тенденція до уповільнення темпів економічного зростання в країнах з високим доходом. Якщо в 2000 р. країнами з високим рівнем доходу створювалось 84,1 % світового ВВП, то в 2014 р. їх частка скоротилась до 67,8%. Стабільно скорочується внесок галузей нижчих технологічних укладів у створення ВВП країн, залишаючись в діапазоні 20-35 % в країнах із доходом низьким та нижчим за середній. Частка сфери послуг наблизилась та перевищила половину обсягу національних ВВП у всіх групах при сталій тенденції до подальшого зростання.

Однозначної позиції в питаннях переваг ключових факторів економічного зростання, праці та капіталу, в нинішній час стрімкого технологічного прогресу немає. Поширеною є думка, що технології не лише інтегрують існуючі джерела праці та капіталу, але створюють нові. Машини замінюють різноманітні види людської праці, відтворюючи себе, вони примножують капітал. Зазначені процеси характеризуються надвисокою інтенсивністю. Закономірно, що вигоди конкурентних переваг переміщуються від країн і регіонів із доступними, дешевими працею та капіталом до країн, здатних продукувати інновації, багатих на так званій креативний ресурс. Таким чином, пріоритет в якості джерела економічного зростання і розвитку впевнено переходить до інновацій в створенні нових продуктів, послуг, бізнес-моделей [3].

Глобальні трансформації економічного простору супроводжуються якісними змінами. Стрімко зростаючі можливості інформатизації та глобальної комунікації призводять до «поглиблення капіталу» – скорочення витрат за рахунок економії праці, палива, сировини, матеріалів. Поширення цифрових технологій призводить до зменшення відносної ціни засобів виробництва, що обумовлює перехід компаній від праці до капіталу. Суттєве скорочення частки праці зафіксоване в 42 із 59 країн, що досліджувались, включно із Китаєм, Індією, Мексикою [3]. Дешевий цифровий капітал, таким чином, здатен скорочувати участь традиційних праці і капіталу в економічному зростанні на користь інноваційного людського капіталу. Використання цифрового капіталу на порядок зменшує витрати, відтак, потребу в інвестиціях. З кожним днем обсяги цифрового капіталу зростають, він має низьку граничну вартість та набуває зростаючого значення практично для всіх галузей.

В першій третині ХХІ ст. активізуються обумовлені вищезазначеними тенденціями процеси передислокації виробництва із країн та регіонів, де використовується переважно рутинна, монотонна праця в ті, де прискореними темпами поширюється автоматизація, роботизація тощо. Тим самим, конкурентні переваги економічного розвитку переорієнтовуються від пріоритету дешевих факторів виробництва до переваг факторів попиту, мінімізації транспортних витрат тощо.

**Висновок.** Забезпечення міжнародної конкурентоспроможності учасників глобального економічного простору суттєво видозмінюється за сучасних умов прискореної глобалізації та кардинальних технологічних трансформацій. Забезпеченість працею та капіталом як базовими факторами економічного зростання втрачає актуальність, оскільки вони перестають бути дефіцитними. Натомість, до розряду унікальних належать людські ресурси, здатні генерувати інновації та нова форма капіталу – цифровий.

Переворот у глобальній економіці сьогодні здійснюється завдяки новим можливостям кодифікування товарів, послуг, процесів. Поєднання низької собівартості цифрових копій, їх доступності та абсолютної точності дозволяє заповнити ринки не лише дефіцитними товарами чи послугами, але і необхідними факторами виробництва [3]. Потужну трансформуючу роль в структурі та якості світового економічного зростання здійснюють також мережеві ефекти. Таким чином, врахування новітніх тенденцій глобального економічного розвитку є необхідною умовою суспільно-

економічного поступу та зростання конкурентоспроможності національних економічних систем.

**Список використаних джерел:**

1. Why We Fight Wars, by Paul Krugman [Digital resource]. – Access mode: <http://www.nytimes.com/2014/08/18>
2. An Economic Explanation for Putin's Recklessness, by Justin Fox [Digital resource]. – Access mode: <https://hbr.org/2014/08>
3. New World Order Labor, Capital, and Ideas in the Power Law Economy, by Erik Brynjolfsson, Andrew McAfee, and Michael Spence – Mode of access: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2014-06-04/new-world-order>

**Загоруйко І. О.**

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет  
Черкаси, Україна

**МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ  
МІЖДЕРЖАВНОГО РУХУ РЕСУРСІВ**

Прискорена глобалізація світової економіки має різноманітні форми прояву. Разом з тим, основою цього процесу завжди є рух факторів виробництва від однієї країни до іншої. Конкурентоспроможність економіки даної країни в значній мірі залежить від того, наскільки вдало вона може використати процес глобального перерозподілу ресурсів. З теоретичної та практичної точок зору актуальним є створення макроекономічних моделей, що відображають основні риси цього процесу. Найбільш адекватними є динамічні моделі загальної економічної рівноваги.

У попередніх роботах автора [1, 2] розглядався детерміністський підхід до моделювання загальної рівноваги закритої приватної економіки. В цій економіці загальні обсяги трудових ресурсів  $L_{\max}$  та основних виробничих фондів  $K_{\max}$  є обмеженими, при чому перша величина вважалася сталою, а друга – змінною. Як наслідок такого припущення, модель містила як статичні, так і динамічні рівняння. Статичний блок моделі містив виробничу функцію Леонтьєва:

$$Y = K / b_K = L / b_L \tag{1}$$

де  $K$ ,  $L$  – величини задіяних ресурсів, а сталі  $b_K$ ,  $b_L$  – коефіцієнти ресурсомісткості валового продукту;

та наступні рівняння:

— рівняння розподілу валового продукту на споживання та інвестиції:

$$Y = C + I \tag{2}$$

— рівняння розподілу ціни валового продукту на доходи власників ресурсів

$$P = b_K R + b_L W \tag{3}$$

де  $R$ ,  $W$  – ставки відповідно орендної та заробітної плати;

— рівняння розподілу грошової маси (сталі  $M$ ) на грошові запаси власників факторів виробництва – фірм та домашніх господарств:

$$M = M_K + M_L \tag{4}$$

— рівняння балансу фірм:

$$M_K + PK_{\max} = \Phi + \Pi \tag{5}$$

де  $\Phi$  – початковий (авансований) капітал, а  $\Pi$  – загальний (накопичений) прибуток.

Решта функцій статичного блоку отримувалась як розв’язок задачі на максимізацію функцій корисності домашніх господарств та фірм:

$$U_L(C, L) = \alpha_C \ln\left(\frac{C}{gL_{\max}}\right) + \alpha_L \ln\left(\frac{L_{\max} - L}{L_{\max}}\right) + \tau_L \frac{d}{dt} \ln M_L \quad (6),$$

$$U_K(I, K) = \alpha_I \exp(\beta N) \ln\left(\frac{I}{hK_{\max}}\right) + \alpha_K \ln\left(\frac{K_{\max} - K}{K_{\max}}\right) + \tau_K \frac{d}{dt} \ln M_K \quad (7),$$

де коефіцієнти  $\alpha$  та  $\beta$  були безрозмірними параметрами, коефіцієнт  $g$  – середньою нормою споживання, а коефіцієнти  $\tau$  визначали тривалість планових періодів домашніх господарств та фірм. Множник  $\exp(\beta N)$  відображав вплив середньої норми прибутку  $N$  на інвестиції фірм.

Динамічний блок моделі містив такі рівняння:

— рівняння розподілу валових інвестицій на реноваційні та чисті:

$$I = hK + dK_{\max} / dt \quad (8),$$

де  $K_{\max}$  – наявна величина основних фондів, стала  $h$  – норма їх вибуття;

— рівняння розподілу доходів власників ресурсів:

$$RK = PI + dM_K / dt \quad (9),$$

$$WL = PC + dM_L / dt \quad (10);$$

З рівняння балансу фірм випливало рівняння розподілу поточного прибутку на дохід від основних фондів та приріст їх ринкової вартості:

$$d\Pi / dt = (R - hP)K + K_{\max} dP / dt \quad (11).$$

Поточна норма прибутку (рентабельність)  $n$  визначалася з одного боку як приріст середньої норми, а з іншого боку – як відношення поточного прибутку до ринкової вартості основних фондів:

$$dN / dt = n = (R / P - h)K / K_{\max} + d \ln P / dt \quad (12).$$

Дану модель можна розширити на випадок відкритої приватної економіки. Розглянемо взаємодію між двома країнами. Припустимо далі, що згідно закону єдиної ціни, плата за мобільні товари в цих країнах вирівнюється миттєво. Таким чином, рівні цін і ставок заробітної плати будемо вважати рівними:  $P_1 = P_2 = P$ ,  $W_1 = W_2 = W$ . Кількість рівнянь моделі при цьому не змінюється. А старі змінні (наприклад,  $P_1$  та  $W_2$ ) замінюються відповідно величинами чистого експорту товарів з першої країни до другої  $X_{12}$  та чистої імміграції робочої сили з другої країни до першої  $L_{21\max}$ :

$$X_{12} = Y_1 - (C_1 + I_1) = (C_2 + I_2) - Y_2 \quad (13),$$

$$L_{21\max} = [M_{1L}(L_{2\max} - L_2) - M_{2L}(L_{1\max} - L_1)] / (M_{1L} + M_{2L}) \quad (14).$$

Як впливає з даної формули, приплив мігрантів до першої країни буде тим більший, чим більша величина безробіття в другій країні і чим більше грошей у працівників першої країни. І навпаки, якщо б безробіття в першій країні, або грошові запаси працівників другої країни наближалися б до нуля, то майже всі безробітні другої країни стали би мігрантами. Що стосується розподілу доходу від праці (10), то з урахуванням грошових переказів мігрантів до своєї країни відповідне рівняння змінюється і в найпростішому випадку набуває вигляду:

$$WL_1 = PC_1 + dM_{1L} / dt + \gamma WL_{21\max} (L_1 / L_{1\max}) \quad (15),$$

де  $\gamma$  – частка заробітної плати, що переказується мігрантами за кордон,  $WL_{21\max}$  – максимально можливий дохід мігрантів за умови їх повної зайнятості,  $L_1 / L_{1\max}$  – рівень зайнятості в першій країні.

В умовах відкритої економіки фірми виступають як власники не тільки основних фондів у даній країні, але й закордонних активів. Внаслідок цього рівняння балансу фірм, наприклад, першої країни набуває вигляду:

$$M_{1K} + PK_{1\max} + A_{12} = \Phi_1 + \Pi_1 \quad (16),$$

де  $A_{12}$  – чистий акціонерний капітал фірм першої країни, інвестований у другій. Відповідно до цього змінюються рівняння розподілу доходу цих фірм:

$$R_1 K_1 + D_{21} = \Pi_1 + d(M_{1K} + A_{12}) / dt \quad (17),$$

де  $D_{21}$  – чисті дивіденди, отримані цими фірмами з-за кордону;  
та рівняння поточної рентабельності:

$$dN_1 / dt = n_1 = (R_1 / P - h_1) K_1 / K_{1\max} + d \ln P / dt + D_{21} / (PK_{1\max}) \quad (18).$$

Оскільки основні фонди є іммобільним ресурсом, ставки орендної плати не вирівнюються. Натомість норми прибутку у першому наближенні можна вважати рівними:  $N_1 = N_2 = N$ ,  $n_1 = n_2 = n$ , а величину чистих дивідендів доцільно визначити як функцію накопиченої рентабельності та закордонних активів:

$$D_{21} = \exp(\rho N) A_{12} / \theta \quad (19),$$

де  $\rho$  – безрозмірний параметр, а  $\theta$  – плановий період окупності закордонних активів.

**Висновок.** Пропонована модель дозволяє описати взаємодію реальних секторів приватних економік двох країн (або даної країни та решти світу). Що стосується взаємодії фінансових секторів, то вона має бути предметом окремого дослідження.

**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 I. – С.90-97.

2. Загоруйко І.О. Балансові рівняння в динамічній моделі загальної економічної рівноваги // Теорія і практика сучасної економіки: Матеріали XVI міжнародної науково-практичної конференції (Черкаси, 19 листопада 2015 р.) / Відп. ред. Вяткін П.С. – Черкаси: ЧДТУ, 2015. – Т.1.– С.11-13.

**Карабаза І. А.**

к.е.н., доцент

**Бикова К. О.**

студентка

Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Кривий Ріг, Україна

## ИСЛАМСЬКИЙ СЕГМЕНТ: НОВА РЕАЛЬНІСТЬ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах сучасного ринку і глобалізації економіки загострюється конкурентна боротьба. Компанії усвідомлюють необхідність орієнтації на клієнта, що підвищує актуальність розвитку методології маркетингових досліджень.

Прагнучи краще вивчити своїх клієнтів, компанії намагаються розділити їх на відносно однорідні групи. Тому одним з основних напрямків маркетингових досліджень є проекти, пов'язані з ідентифікацією сегментів ринку і їх описом [1, с.17]. Жодна організація не в змозі випускати продукцію, яка задовольняла б усіх споживачів. Тому компаніям слід використовувати сегментацію, відбір цільових сегментів і позиціонування, щоб забезпечити більш вузьку спрямованість свого маркетингового плану [2, с.114].

Однією з найважливіших змінних сегментації споживчих ринків є релігія, яка відноситься до демографічних факторів. Люди, які сповідують християнство, буддизм чи іслам, будуть мати різні потреби на певні види товарів. Споживачі, що становлять кожен такий сегмент, характеризуються певною схожістю – схожими потребами або купівельними перевагами.

Релігійний світової профіль стрімко змінюється, це пов'язано в основному з відмінностями в показниках народжуваності і чисельності молоді серед прихильників основних релігій. Християнство є найбільшою релігійною групою за чисельністю, але темпи приросту ісламу значно швидші. Якщо нинішні тенденції збережуться, то до 2050 року кількість мусульман буде практично дорівнювати числу християн у всьому світі [3]. Згідно з прогнозом в найближчі чотири десятиліття ісламський ринок збути

стане все більш перспективнішим, а на сьогоднішній день ринок халяль (з араб. - «дозволене») перевищив 2 трлн. дол. США і збільшується щорічно [4,с.207].

Термін «ісламський маркетинг» відносно новий, зарубіжні вчені визначають його появу близько 7-8 років тому, перш поняття даної категорії вивчалися під назвою «мультикультурний» або «етнічний» маркетинг. З плином часу стало очевидно, що даний підхід не відображає всіх нюансів, пов'язаних з мусульманськими споживачами і ринками [5].

Терміни «ісламський» і «мусульманський» є взаємозамінними. Мусульмани – це люди, які є послідовниками ісламу, виходячи з цього мусульманські та ісламські ринки – це тотожні поняття [6, с, 16].

У міжнародній економіці існує три специфічні галузі, які повинні відповідати релігійним вимогам мусульман, до яких відносяться: продукти харчування, фінанси і модна індустрія [7, с.16]. «В основі всього створеного Богом закладене дозволяння. Тобто все дозволено (халяль), крім того, що явно заборонено (харам) ». Маркетинг компанії повинен враховувати вимоги ісламу, основними з яких є:

1) заборонено до вживання свинину і тварину, забиту ні з ім'ям Бога. Ці заборони стосуються як основної сировини (м'ясо, жир), так і поширюються на допоміжну сировину і матеріали (такі як добавки, наповнювачі, натуральні ковбасні оболонки, желатинові загусники і інше);

2) заборонено використання спиртного при приготуванні будь-якої їжі;

3) засоби гігієни ротової порожнини, що містять етиловий спирт, вважаються забороненими;

4) заборонено будь-який вид взаємин між людьми, в якому присутній хоча б один з наступних елементів: лихварство, зайва невизначеність, азартна гра. Наприклад, стандартні банківські операції надання кредиту і залучення депозиту заборонені. Під цю заборону також підпадають традиційні ф'ючерсні і форвардні контракти, опціони та інші похідні інструменти [7,с.78].

Багато компаній вже успішно працюють на ісламських ринках збуту. Проведені дослідження дозволили їм захопити даний сегмент і залишатися лідерами своєї галузі. Найбільш вдалі маркетингові стратегії:

- концерн LG запустив в продаж «мусульманський телефон» – модель F7100, оснащену електронним компасом для правильного визначення сторін світу під час здійснення молитви;

- Sunsilk представив шампунь для мусульманок «Чистота і свіжість», який допомагає боротися з поширеною проблемою серед тих, хто носить хіджаб, - жирністю голови і волосся. Ця компанія перша відгукнулася на подібний тренд;

- компанія Colgate-Palmolive отримала сертифікацію халяль в Малайзії для зубної пасти і рідини для полоскання рота, які не містять заборонений Шаріатом спирт. Тепер на сертифікованих продуктах красується значок «халяль», який також показаний в телевізійній рекламі;

- Coca-Cola на період священного Рамадану вирішила позбутися логотипу. На алюмінієвій упаковці залишилася тільки фірмова червоно-біла хвиля і напис «Лейбли для банок, а не для людей»;

- компанія Tesco в Рамадан вирішила привернути увагу до упаковки своєї продукції. На популярних чіпсах Pringles з'явився півмісяць, а Tesco нагадала споживачам, що Pringles підходить для мусульман, так як не містить свинини;

- японська марка молодіжного одягу Uniqlo випустила спеціальну колекцію для жінок-мусульманок. Нова лінія була створена у співпраці з мусульманським британським фешн-блогером Таджімою;

- британський банк HSBC запропонував такий варіант іпотечного кредиту для мусульман: банк, діючи від імені клієнта, сам купує нерухомість, потім клієнт на певний термін орендує її у банку і поступово виплачує суму, яка призначається з урахуванням основного боргу і передбачуваних відсотків. А такі банки як City Bank, Standard Chartered Bank відкрили «Ісламські вікна» в своїх відділеннях, через які проводять свою діяльність для клієнтів, що сповідують іслам.



Виходячи на мусульманський ринок тієї або іншої країни, маркетологи компанії повинні брати до уваги не тільки поведінку мусульманських споживачів, але і дії уряду. Так, Туреччина, хоча і є мусульманською країною, але релігія має світський характер, в той же час в Ірані релігія приймає державні масштаби [6, с.24].

**Висновок.** Використовуючи досвід світових компаній, можна запропонувати наступні кроки, для успішного позиціонування на ісламських ринках:

1) отримати сертифікат халяльності. Дозволені може стати будь-який продукт, який не містить алкоголь і тваринні інгредієнти, заборонені до вживання або отримані без дотримання певних правил. В ісламі допускається виготовлення халяльних продуктів представниками інших віросповідань.

2) зайняти відносно нову нішу мусульманських магазинів одягу та аксесуарів. Оскільки іслам наказує, щоб всі частини тіла жінки-мусульманки, крім обличчя та кистей рук, були закриті, компанії отримують широкий спектр потреб – від повсякденного взуття до святкових хусток-хіджабів.

3) організувати додаткові послуги для мобільних телефонів. Іслам не накладається ніяких обмежень на засоби мобільного зв'язку, тому компанії можуть запропонувати клієнтам різноманітні додаткові послуги – мусульманські рінгтони, зображення святинь в якості заставок, календар ісламських свят.

**Список використаних джерел:**

1. Старовойтова Я. Ю. Эволюция и концепции сегментации рынка / Я. Ю. Старовойтова, М. В. Фёдоров. // Известия УрГЭУ. – 2010. – №3. – С. 17–23.
2. Вуд М. Маркетинговый план: практическое руководство по разработке / Мэриан Берк Вуд. – Диалектика-Вильямс, 2006. – 304 с.
3. The Future of World Religions: Population Growth Projections, 2010-2050 [Електронний ресурс] // 2015 – Режим доступу до ресурсу: <http://www.pewforum.org/2015/04/02/religious-projections-2010-2050/>.
4. Шовхалов Ш. А. Рынок мусульманских товаров: сущность и особенности / Ш. А. Шовхалов, А. Т. Петрова. // Фундаментальные исследования. – 2015. – №6. – С. 207–210.
5. Jonathan A. J. Brand Islam is fast becoming the new black in marketing terms [Електронний ресурс] / A. J. Jonathan // Wilson. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.theguardian.com/media-network/media-network-blog/2014/feb/18/islamic-economy-marketing-branding>.
6. Temporal P. Islamic branding and marketing creating a global Islamic business / Paul Temporal. – Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd., 2011. – 256 с.
7. Report from a Forum held 26–27 July 2010 [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/corporate-events/islamic-branding-forum/pdfs/islamic-marketing-forum-report-2010.pdf>.

**Кожухова Т.В.**

к.е.н., доцент

Криворізький економічний інститут

Кривий Ріг, Україна

## РОЛЬ МБРР У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВИХ ПОТРЕБ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У Аддіс-Абебській програмі дій, прийнятій на третій Міжнародній конференції з фінансування розвитку, наголошено на тому, що однією з необхідних умов для досягнення цілей у сфері сталого розвитку, що передбачає взаємодію економічного зростання, соціального розвитку та захисту довкілля, є «інвестування в розвиток стійкої й безвідмовно функціонуючої інфраструктури, включаючи транспорт, енергетику, водопостачання і санітарію для всіх», підтверджено сприяння «розвитку стійкої, доступної й безвідмовно функціонуючої якісної інфраструктури в країнах, що розвиваються», брак коштів для фінансування якої на глобальному рівні, включаючи брак коштів у країнах, що розвиваються, становить від \$1 до \$1,5 трлн у рік [1].

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) грає важливу роль у наданні фінансової допомоги країнам, що розвиваються. Згідно зі стратегією Світового банку, до групи якого входить МБРР, діяльність установи спрямована на викорінення бідності шляхом скорочення до 2030 р. до 3 % частки світового злиденного населення і забезпечення добробуту для всіх через збільшення доходів 40 % найбідніших жителів кожної країни [2].

Для досягнення цих цілей МБРР надає позики, гарантії, інструменти управління ризиками та консультативні послуги країнам з середнім рівнем доходу і країнам з низьким рівнем доходу за такими напрямками, як управління економікою, охорона довкілля та раціональне використання природних ресурсів, розвиток фінансового та приватного секторів, розвиток людських ресурсів, управління державним сектором, зміцнення правової системи, розвиток сільських районів, соціальний розвиток, гендерна рівність і соціальна інтеграція, соціальний захист і управління ризиками, торгівля та інтеграція, міський розвиток [3].

У 2015 фінансовому році обсяг нових зарезервованих кредитних ресурсів МБРР становив \$23,5 млрд: найбільша частка коштів, виділена для сектору державного управління та судово-правової системи, становила 19 % від загального обсягу, на охорону здоров'я - 15,5 %, транспорт - 12,2 %, водопостачання і каналізацію - 11,3 % [3]. Найбільша частка ресурсів надана країнам Африки – 27,3 %; Південної Азії – 18,6 %; Європи та Центральної Азії – 16,9 %. Частка ресурсів, що надійшла до Східної Азії та Тихоокеанського регіону становила 14,8 % від загального обсягу. Країни Латинської Америки та Карибського басейну отримали 14,1 % від загального обсягу зарезервованих коштів. Найменша частка отримана країнами Близького Сходу та Північної Африки - 8,2 % [3].

Більше 20-ти років МБРР співпрацює з Україною та надає фінансові ресурси для досягнення сталого економічного зростання. Наразі співробітництво України з МБРР здійснюється на основі Стратегії партнерства на 2012 - 2016 рр., яка спрямована на допомогу уряду в реалізації програми економічних реформ у багатьох сферах, включаючи бізнес-клімат, регулювання фінансового сектора, енергетичний сектор, управління державними фінансами і бюджетно-податкову політику [4].

Кредитний портфель МБРР включає 13 поточних проектів розвитку України на загальну суму \$4,7 млрд, частка зарезервованих коштів за поточними проектами станом на кінець 2015 р. становить 86,7 % від загальної вартості проектів [5]. Найбільша частка коштів у загальному обсязі фінансування спрямована на надання інфраструктурних послуг для розвитку – 25,9 %, на міську інфраструктуру – 17,6 %, розвиток фінансового сектора – 8,5 %, систему соціального захисту – 7,9 %, зміну клімату – 7,4 %. Частка коштів, спрямованих на удосконалення правової інституційної бази в умовах розвитку ринкової економіки, державні витрати, управління фінансами та закупівлі, політику у сфері регулювання та конкуренції, оцінку і моніторинг уразливості, управління забрудненням повітря і екологічне благополуччя, управління боргом та стійкість бюджетної системи становить 16,4 % [5].

**Висновок.** Отже, МБРР грає надзвичайно важливу роль у забезпеченні фінансових потреб сталого розвитку країн, що розвиваються, спрямовуючи необхідні ресурси на розвиток інфраструктури, забезпечення процвітання і добробуту для всіх людей та гармонії економічного, соціального та технічного прогресу з природою. Фінансування МБРР проектів розвитку в Україні має важливе значення для стимулювання сталого економічного зростання, створення дієвих систем соціального захисту і праці, забезпечення екологічного благополуччя.

#### **Список використаних джерел:**

1. Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.un.org](http://www.un.org)
2. World Bank Group Strategy (2013) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/>
3. Годовой отчет Всемирного банка (2015 г.) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>
4. Стратегія партнерства МБРР і МФК з Україною на 2012-2016 рр. [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <http://www-wds.worldbank.org/>

5. Международный банк реконструкции и развития [Электронный ресурс]. - Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>

**Leshchenko M. M.**

PhD

Cherkasy state technological university

Cherkasy, Ukraine

## THE MODERN TRENDS IN THE INFORMATION SOCIETY' DEVELOPMENT

One of the key findings of this year's ICT development is that the least developed countries (LDCs) are making progress with their connectivity initiatives. However, in 2015, only 6,7 per cent of households in LDCs had Internet access compared with 46 per cent of households worldwide and more than 80 per cent of households in developed countries. Globally, 46 per cent of men and 41 per cent of women are Internet users [1]. The great potential of ICTs and calls for significantly increased access to ICTs, which will play a crucial role in supporting the implementation of all the sustainable development goals.

One of the core features of the main ICT's trends is the ICT Development Index (IDI). The results show that all of the 167 economies included in the IDI improved their IDI values between 2010 and 2015. This is good news and reflects the continuous evolvement of the global information society.

In 2015, the Republic of Korea is ranked at the top of IDI, a composite measurement that ranks 167 countries according to their level of ICT access, use and skills. Republic of Korea is closely followed by Denmark and Iceland, in second and third place. The IDI top 30 ranking includes countries from Europe and high-income nations from other regions including Australia, Bahrain, Barbados, Canada, Hong Kong (China), Japan, Macao (China), New Zealand, Singapore and the United States. Almost all countries surveyed improved their IDI ranking this year [3].

Over the past five years, there has been a widening of the gap in IDI values between countries ranked in the middle and those towards the bottom of the distribution. In the LDCs, the IDI grew less compared to other developing countries and LDCs are falling behind in particular in the IDI 'use' sub-index, which could impact on their ability to derive development gains from ICTs.

Average IDI values vary considerably between different regions. The average rise in IDI values in Africa between 2010 and 2015 was 0,65, lower than that in other regions in nominal terms, but from a lower base and therefore higher in proportion to the benchmark set in 2010. The most significant improvement was achieved by Ghana, which increased its IDI value by 1,92 points and rose 21 places in the global rankings. In the Americas, the United States, Canada and Barbados lead the IDI rankings, with IDI values above 7,50, and global rankings in the top thirty economies. These three countries significantly outperform all other countries in the region, with IDI levels approaching one whole point above the next highest regional performer, Uruguay. In the Arab States region, the top five countries in terms of ICT development – Bahrain, Qatar, the United Arab Emirates, Saudi Arabia and Kuwait – are oil-rich high-income economies that are members of the Gulf Cooperation Council (GCC). These countries all have IDI values over 6,50 and are among the top fifty countries in the global rankings. Three of them (Bahrain, the United Arab Emirates and Saudi Arabia) are among the ten countries which have seen the most dynamic improvements in IDI rankings and values since 2010, as are two other countries in the region (Lebanon and Oman). Asia-Pacific is the most diverse region in terms of ICT development, reflecting stark differences in levels of economic development. Six economies in the region – including the Republic of Korea, Hong Kong (China) and Japan – have IDI rankings in the top twenty of the global distribution. The most dynamic improvements in IDI rankings in the region were achieved by Thailand, Mongolia and Bhutan, which rose by 18, 13 and 9 places, respectively, in the global rankings during the period. The average growth in value for the region was 0,85

points, just below the global average. In Europe, all countries, with the exception of Albania, exceed the global average IDI value of 5,03, and fall within the top half of countries in the IDI ranking, reflecting the region's high levels of economic development. The region's average IDI value rose between 2010 and 2015 from 6,48 to 7,35, an increase of 0,87 points. The Europe region also has a relatively narrow range between its maximum and minimum IDI values, reflecting relative ICT sector and general economic homogeneity [2].

**Conclusion.** The progress in a number of developing countries which have displayed significant improvements in their IDI values and rankings since 2010 is particularly encouraging. These more dynamic countries have seen substantial increases in, among others, mobile-broadband penetration, household ICT access and international Internet bandwidth. Their experience confirms the importance of developing enabling environments for ICT investment and innovation, and the policy approaches of these dynamic countries could be relevant to other developing economies. Over the past five years, there has been a widening of the gap in IDI values between countries ranked in the middle and those towards the bottom of the distribution. In the LDCs, the IDI grew less compared to other developing countries and, in particular, the LDCs are falling behind in the IDI use sub-index, which could impact on their ability to derive development gains from ICTs.

**References:**

1. Measuring the Information Society Report 2015 [Електронний ресурс] // International Telecommunication Union [офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2015/MISR2015-w5.pdfv>. – Назва з екрану.

2. The ICT Development Index (IDI)[Електронний ресурс] // International Telecommunication Union [офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2015/>. – Назва з екрану.

**Лобода Н.О.**

к.е.н., доц. кафедри обліку і аудиту

**Будай І.В.**

студентка

Львівський національний університет ім. І.Франка

Львів, Україна

## ЕКОНОМІЧНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

Рейтингові оцінки міжнародної конкурентоспроможності економіки характеризують можливості національних виробників конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках з виробниками інших країн. Сталий розвиток економіки будь-якої країни передбачає наявність сприятливих умов для функціонування, а також підвищення адаптивності до змін навколишнього середовища та постійне збільшення конкурентних переваг.

Конкурентоспроможність національної економіки як одна з базових економічних категорій є предметом численних дискусій. Узагальнюючи існуючі підходи стосовно визначення конкурентоспроможності національної економіки, можна стверджувати, що це економічна категорія, яка характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [1].

З метою реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності України було розроблено концепцію Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 рр. Метою розроблення концепції Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки України є

формування концептуальних засад нового інструмента реалізації економічної політики Уряду України – довгострокової Програми на 2007-2015 роки, розроблення та реалізація якої дозволить вирішити декілька актуальних задач, а саме: підвищити конкурентоспроможність економіки України, активізувати інноваційно-інвестиційну складову розвитку із позитивним впливом на структурні процеси у реальному секторі економіки та в розширенні перспективної складової "економіки на базі знань", чим забезпечити динамічне економічне зростання із підвищенням рівня та якості життя населення.

Виходячи з цього у концепції Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки України пропонується дев'ять основних складових підвищення конкурентоспроможності економіки України, згрупованих у три факторні групи:

Група 1. Фундаментальні: забезпечення макроекономічної стабільності; підвищення ефективності державного управління (колективних державних послуг); розвиток людського капіталу та покращання якісного складу трудових ресурсів; розвиток інфраструктури (нарощування транзитного потенціалу держави; модернізація та оновлення основних фондів і рухомого складу авіаційного, автомобільного, залізничного, морського та річкового транспорту, поширення інформаційно-комунікаційних технологій).

Група 2. Підвищення ефективності: розвиток підприємництва; розвиток фінансових ринків; підвищення технологічного рівня виробництва та ефективності використання; паливно-енергетичних ресурсів (розвиток нових форм взаємодії підприємств – зі створенням численних інноваційних та екоінноваційних кластерів; розвиток експортного потенціалу та імпортозаміщення, запровадження європейських принципів державного ринкового нагляду за додержанням вимог щодо безпеки продукції та послуг).

Група 3. Посилення інновативності та забезпечення сталого розвитку: стабілізація і поліпшення екологічного стану території України з метою переходу до сталого (екологічно збалансованого) розвитку, впровадження екологічно збалансованої системи природокористування; посилення інноваційної складової розвитку [2].

Сьогодні для глибокої і різнобічної оцінки стану економіки та рівня життя людей розроблено низку нових макроекономічних показників, які визначають міжнародну конкурентоспроможність. Одним з основних показників оцінки конкурентоспроможності економіки країн є аналіз економічної свободи, який дає можливість визначити перешкоди і проблемні аспекти, які мають місце в конкретній державі і обмежують свободи економічної діяльності, стримують економічне зростання в країні.

Індекс економічної свободи щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу з 1995 року. Оцінює рівень лібералізації взаємодії держави і бізнесу, враховуючи чотири основні складові свободи економічної діяльності.

Індекс економічної свободи базується на 10-ти критеріях, які оцінюються за шкалою від 0 до 100 балів, причому, показник 100 відповідає максимальній свободі. Загальний індекс являє собою середнє арифметичне від показників. Усі країни за цим індексом діляться на такі групи: вільні – з показником 80-100 балів; в основному вільні – 70-79,9 балів; помірно вільні – 60-69,9; в основному не вільні – 50-59,9; деспотичні – 0-49,9 балів. При цьому треба використовувати й нарощувати конкурентні переваги у відкритості свого ринку та відносно стабільному макроекономічному середовищі.

В останньому рейтингу економічної свободи 2016 року Україна посіла 162 місце з 178 країн, отримавши 46,9 бали із 100 можливих. З точки економічної свободи Україна потрапила до двадцятки країн світу із найгіршими показниками. В Європі Україна займає останнє 43-є місце, і її загальний бал нижчий, ніж у середньому в світі [3].

Україна перебуває на рівні з такими країнами як Чад, Аргентина, Іран, Зімбабве, Куба та Західна Корея. На жаль, наша країна відноситься до найбільш пригнічених країн світу. До п'ятірки лідерів рейтингу економічно вільних країн до 2016 року увійшли Гонконг, Сінгапур, Нова Зеландія, Австралія та Швейцарія.

Основи економічної свободи в Україні є достатньо крихкими, оскільки показники інвестиційної, фінансової свободи та свободи прав власності декілька років поспіль залишаються на тому ж рівні і є значно нижчими за загальний рейтинг України та середньосвітовий рівень.

На нашу думку погіршення конкурентоспроможність економіки України спричинене зруйнування торговельних та інвестиційних потоків через протистояння з Росією, слабкістю законодавчої бази, гальмування розвитку приватного сектора.

Індекс розрахований на початку 2016 року показав найгірші дані в таких показниках як інвестиційна свобода та свобода від корупції. Найбільший спад відбувся в ефективності бюджетних витрат і в свободі трудових ресурсів. Можна відмітити незначний зріст показника свободи бізнесу, що пояснюється зменшенням дозвільних документів необхідних для відкриття, ведення та закриття бізнесу.

**Висновок.** Підсумовуючи, можна зробити висновки, що за останній рік українські позиції в рейтингах міжнародних організацій погіршилися у порівнянні з минулими роками. Україна втрачає конкурентні позиції на світових ринках через відсутність інноваційного поступу, надійного захисту інтелектуальної власності, недостатній розвиток інфраструктури, стримування внутрішнього попиту, залежності від імпорту, проблеми з кредитними ресурсами, неефективність податкової політики, неефективний державний апарат, зниження добробуту нації та корумпованості економіки. Тому, в першу чергу необхідним є трансформація вітчизняної економічної політики, її спрямування на вирішення вказаних проблем та прискорення вже розпочатих в країні радикальних реформ національної економіки, застосування реальних економічних важелів стимулювання її зростання.

**Список використаних джерел:**

1. Скороход І. С. Напрями підвищення конкурентоспроможності України на світових ринках / І. С. Скороход // Наукові праці НДФІ. – 2012. – № 2. – С. 38–42.
2. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://iee.org.ua/files/pub/kruchkova/konz\\_full.pdf](http://iee.org.ua/files/pub/kruchkova/konz_full.pdf)
3. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.edclub.com.ua>

**Аль Ширафі Мохаммед Авад**  
аспірант

Полтавська державна аграрна академія  
Полтава, Україна

## КРИЗОВІ ЯВИЩА В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Загальновідомо, що здоров'я населення є визначним фактором конкурентоспроможності країни в загальному контексті. На рівень здоров'я населення в свою чергу впливає доступність та ефективних послуг у сфері охорони здоров'я. Адже основним призначенням медичної галузі є забезпечення реалізації найважливішого соціального принципу: збереження та поліпшення здоров'я громадян, надання їм висококваліфікованої лікувально-профілактичної допомоги.

Сучасний стан розвитку медичної галузі можна охарактеризувати як кризовий. На основі опрацювання праць Ситник Л.С. [1], Кривов'язюк І.В. [2], які виділяли кризові ситуації на рівні підприємств, наукових публікацій Бондар О.В. [3], Устінова О.В. [4] в галузі проблематики розвитку системи охорони здоров'я, нами було проведено класифікацію кризових явищ у розвитку медичної галузі (табл. 1).

## Кризові ситуації медичної галузі

Види криз 1	Характеристика 2	Причини 3	Можливі наслідки 4
1. Фінансова криза	Характеризує недостатні обсяги фінансування галузі	Недостатні фінансові кошти з державного бюджету та неефективне їх використання	Розбалансованість фінансово-економічного механізму галузі
2. Структурна криза	Неефективність структури системи охорони здоров'я на всіх рівнях системи медичного обслуговування	Недосконалість та неадаптованість до ринкових реалій організаційно-управлінських механізмів СОЗ	Неефективне використання державних коштів, що виділяються на охорону здоров'я
3. Технологічна криза	Застаріле технологічне обладнання галузі	Недостатнє фінансування, відторгнення нових технологічних рішень, криза НТП	Неякісне медичне обслуговування населення
4. Кадрова криза	Збільшення відтоку медичних працівників	Погіршення умов роботи та оплати праці медичних працівників	Дефіцит кадрів, неякісне медичне обслуговування населення
5. Інформаційна криза	Дефіцит інформації: низький рівень інформованості про сучасні медичні технології, відсутність єдиної інформаційної системи моніторингу стану здоров'я населення	Відсутність належного інформаційного забезпечення галузі, залишаються невирішеними проблеми формування єдиної інформаційної системи моніторингу стану здоров'я населення.	Дезінформація населення, неякісне медичне обслуговування

В табл. 1 проаналізовані основні види криз в розвитку медичної галузі. Наведена класифікація свідчить про необхідність розробки ефективних управлінських рішень, що обумовлює предмет подальших досліджень в цьому напрямі.

**Висновок.** Проведене дослідження кризових ситуацій медичної галузі підкреслює пріоритетну роль стабільного розвитку системи охорони здоров'я в забезпеченні конкурентоспроможності економіки та країни в цілому.

**Список використаних джерел:**

1. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л.С. Ситник. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.
2. Кривов'язюк І.В. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / І.В. Кривов'язюк. – К.: Кондор, 2008. – 366 с.
3. Бондар А. В. Фінансування галузі охорони здоров'я в Україні та у зарубіжних країнах / А. В. Бондар // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2011. - № 720. - С. 357-364.
4. Устінов О.В. Актуальні проблеми здоров'я та охорони здоров'я у III тисячолітті / О.В. Устінов// Укр. мед. часопис. – 2013. - №3 (95). – с. 9-16.

**Барановська А. Г.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ОСНОВНІ НАПРЯМИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Важлива роль в системі міжнародних фінансів належить залученню фінансових ресурсів інших країн та міжнародних фінансових організацій. Внаслідок активізації загальних процесів глобалізації, а також посилення політичної й економічної взаємозалежності країн світу міжнародні валютно-фінансові та кредитні організації

посідатимуть дедалі важливіше місце в системі міжнародних економічних відносин.

Трансформаційні процеси в Україні супроводжувалися глибокою економічною кризою. У зв'язку з цим різко загострилися питання ресурсного забезпечення економічного розвитку, особливо його фінансової складової. Розбалансованість фінансової системи, платіжна криза спричинена насамперед переходом до світових цін на енергоносії, відсутність необхідних внутрішніх нагромаджень об'єктивно обумовили потребу в зовнішніх коштах для відновлення господарської рівноваги, забезпечення сталого економічного зростання. Тому для подолання цих негативних тенденцій в розвитку економіки країни актуальним є співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями [3].

Багаторічна співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями свідчить про необхідність формування нового підходу до розуміння ролі міжнародної допомоги та ресурсів міжнародних фінансових організацій, як взаємодоповнюючих інструментів реалізації державної політики міжнародної інтеграції України, забезпечення інтересів держави на світовому ринку.

Свою співпрацю з міжнародними фінансовими організаціями Україна розпочала після здобуття незалежності і стала членом таких МФО, як Міжнародний валютний фонд (1992 р.), Європейський банк реконструкції та розвитку (1992 р.), Світовий банк (1992 р.) [1].

Одними з найвагоміших МФО та основних партнерів України є Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), який є членом Групи Світового банку, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Іншим великим партнером України виступає Міжнародний валютний фонд. Грошові кошти, які надав Національний банк України допомогли уникнути випадку різкого погіршення платіжного балансу, підтримати обмінний курс гривні та забезпечити ліквідність банківського сектора.

На сьогоднішній день у співробітництві існує низка проблем, які пов'язані із малою активністю дій органів влади в Україні на шляху виконання програм та проектів, які були затверджені нашою державою разом з МФО. Отже, щоб подолати такого типу організаційні проблеми Україні потрібно виділити для себе головні завдання, які призведуть до підвищення результативності двосторонньої співпраці. Однозначно, на сьогодні уряд України повинен сформулювати та виділити такі стратегічні напрями і завдання співробітництва з МФО:

- підтримка економічного зростання і стратегічних реформ;
- удосконалення системи соціального захисту та підвищення якості життя населення;
- розвиток муніципальної інфраструктури транспортно-дорожнього комплексу, зв'язку та інформатизації;
- інституціональний розвиток органів державної влади, зокрема судочинства;
- розвиток приватного сектора економіки;
- розвиток енергетичного сектора, енергозбереження й сфери охорони навколишнього природного середовища [4].

Виникнення таких задач пов'язано, насамперед, із потребою підвищення ефективності залучення і використанні ресурсів МФО, яким необхідно стати додатковим джерелом щоб подолати наслідки фінансової кризи, які вплинули на економіку України і тим же самим підвищувати її конкурентоспроможність та забезпечувати її сталий розвиток [2].

На даний час, Україна все ще потребує збільшення капітальних вкладень більшості сфер національної економіки, і цю потребу неможливо подолати без співробітництва із МФО. У випадку, якщо система управління нашої держави не буде вдосконалена, розвиток системи співробітництва між нашою державою та МФО буде неможливим.

**Висновок.** Отже, міжнародні фінансові організації мають велике значення для покращення економічного становища України. Співпраця України з МФО сприяє поліпшенню макрофінансових показників стабілізації, формуванню конкурентного ринкового середовища, стабілізації національної грошової одиниці, активізації інвестиційного процесу, розвитку приватного підприємництва. Розвиток партнерства з



міжнародними фінансовими організаціями МФО має в першу чергу забезпечуватися через реалізацію національних інтересів у програмній діяльності МФО. Тому, вкрай важливо на перспективу подальших досліджень зосередити нашу увагу на дослідженні пріоритетних завдань державної політики України в аспекті підвищення ефективності співпраці з МФО.

**Список використаних джерел:**

1. Примаченко І.В. Ефективність співробітництва МВФ і України/ І.В. Примаченко /Актуальні проблеми міжнародних відносин: [зб. наук. праць].-К.: Київський університет, 2002.- Вип.36.- Ч.2.- С.195.

2. Щербина О. І. Взаємодія держави з міжнародними фінансовими організаціями як інструмент покращення стану соціальної сфери України / О. І. Щербина // Формування ринкових відносин в Україні. - 2011. - №3. - С. 170-174

3. Марків Г.В. Реалії та перспективи співпраці України з Міжнародним валютним фондом / Інноваційна економіка.—2013.- №10.- С.11—15.

4. Офіційний сайт МВФ: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org>.

**Vovkotrub N. O.**

student

Cherkasy State Technological University

Cherkasy, Ukraine

## COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN GLOBAL MARKETS

The competitiveness of enterprises is one of the most important categories of market economy that describes the possibility and potency of enterprise adaptation to a competitive environment. In this regard, a study to further develop the system of competitive enterprises is important. The fundamental position in the economy of Ukraine occupied by industrial enterprises. This is due to the significance of the industry in the structure of the national economy. Therefore, the problem of increasing the competitiveness of industrial enterprises in the domestic and international markets are important as in the present conditions as in the future. Especially this problem is relevant in terms of strengthening the intensity of competition in certain markets where companies need to constantly monitor changes in demand, cost of raw materials, and the question of return on assets depends on the extent of use of new approaches in strategic management and strategic marketing.[1]

The internationalization of economic life as the form of integration - combining markets is typical for modern world economy. These include industries of some countries in free trade and entrepreneurship which creates preconditions of transnationalization. It is the mutual interweaving of countries' economies as a result of the creation of transnational capital, which operates in all national segments of the industry markets, and ultimately leads to a higher form of internationalization - the formation of global markets.

V.D. Bazylevych provides a description of the main trends of modern economic development, such as globalization, informatization, intellectualization, socialization. [2]

The formation and development of global sectoral markets affected by the following factors:

1. Technological change in the operation areas: development of information technology based on microelectronics and telecommunications; sharply reducing the cost of processing, storage and transmission of information; empowering the use of microelectronics in various products and systems, including cars, medical equipment, consumer and industrial equipment, telecommunications.

2. The economic benefits of expanding the boundaries of markets: the positive effect of scale in manufacturing, marketing, advertising, etc; the need to sell new products simultaneously in all markets due to the possibility of rapid creation of similar products by competitors; erasing the differences between the countries in areas such as income levels, cost of factors of production, energy, marketing methods, channels of distribution; creating

new means of transportation products and reduce transaction costs; increased production by the action of the effect of scale and finding markets for these products.

3. Changes in consumer tastes and preferences, similarity in preferences of consumers around the world, which leads to the standardization of products on the market; forming multinational consumer segments.

4. The perfect awareness of the products created worldwide by advertising on the Internet; reducing the cost of transportation between countries and continents; hard impact of advertising to create a standardized demand worldwide.

5. External factors are reducing the differences between the economic and social conditions in different countries; liberalization of foreign company's access to markets; removing barriers to market access by the state and others.

Development of competitive relations on a global scale occurs on the global markets between companies of global industries.

T. Levitt determined that featured of global markets is globalization multinational companies due to changes in business strategy and the sale of standard and high-tech products worldwide. [3]

The differences between the strategies of global and multi-local companies provided in Table 1.

Table 1

Characteristics of multinational and global company's strategies

	Companies	
	multinational	global
Fields of application	Targeted countries and regions of trade	Extensive coverage of the countries that are the most important sales markets
Business strategy	According to the conditions of each country, a small coordination of the term or complete it's absence	The only basic strategy around the world, a small adaptation to certain conditions if necessary
The strategy manufacturing products	Production is focused on local demand	Standardized products in the markets of all countries
The strategy of production	Placement of factories in different countries	Placement of factories for competitive advantage in global markets, in countries that have low costs of resources, providing minimization of transportation costs, close to main markets or the use of a small number of large factories for receiving economies of scale
Sources supply of raw materials and components	Preference is given to local suppliers	Suppliers from around the world to minimize costs
Making decisions	Decentralized	Centralized

Global Strategy effective when differences between the countries are small and competition is global. It has advantages in terms of economies of scale, reduce costs, coordination of activities, speed product development.

Nowadays companies must be global to stay competitive.

However, many global markets and companies are under global trends, such as local tastes and habits of consumers, government and regulators who expect that the company will have the capacity for local response, adaptation and global, such as effects of scale, monotonous consumer demand, global competition, homogeneity of products that require global integration and standardization.

**Conclusion.** Thus, the problem for global companies is the ability to coordinate standardization and customization of products focusing on similar characteristics of the markets, which probably will become more, but take into account differences in culture, values and preferences of consumers. In my opinion, in most cases today this is due to the fact that global markets are still formed, but this trend will be observed is quite a long time.

**References:**

1. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.

2. Базилевич В.Д. Современная экономическая теория: в поисках новой парадигмы // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – №146. – с. 5-7.

3. Levitt T. The Globalization of Markets // Harvard Business Review. – 1983. - № 61, May-June. – p. 92-102.

**Крикун М. В.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Протягом 2007 – 2012 рр. за рахунок реалізації регіональної політики в ЄС було додатково створено 594 тис. робочих місць, розпочато 61 тис. науково-дослідних проектів, інвестовано в 198 тис. малих підприємств, розширено широкосмугове покриття, майже, на 5 млн. громадян ЄС, в 9432 за рахунок реалізації різних програм підвищено якість життя.

Загалом, реалізація європейської регіональної політики спрямована на трьох основних напрямках. По-перше, фінансування заходів спрямованих на зменшення диспропорцій регіонального розвитку ЄС, по-друге, реалізацію заходів спрямованих на зростання зайнятості та підвищення конкурентоздатності регіонів на міжнародному рівні, по-третє, сприяння міжрегіональному співробітництву, втому числі стимулювання зовнішньоекономічної діяльності регіонів. Заохочення міжрегіонального, втому числі транскордонного та транснаціонального співробітництва мало значні позитивні ефекти для регіонального розвитку ЄС. Сприяло розвитку взаємовідносин регіонів як в середині інтеграційного угруповання так і за його межами. Міжрегіональна співпраця в середині ЄС сприяла зміцненню та покращенню та відносин між різними регіонами та країнами Європи. Регіональна політика ЄС, нині спрямована не лише на досягнення відстаючими регіонами середніх по ЄС показників, а також на зростання рівня міжнародної конкурентоспроможності регіонів. Конкурентна боротьба все більшою мірою стає властива для регіонального рівня економіки, а успішні регіони стають важливими суб'єктами глобальних виробничих мереж[1].

Згідно з бюджетом на 2014-2020 роки політика згуртування отримає 325 млрд. євро., з метою: сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, підтримки досліджень та інновацій, інвестування в більш чисте навколишнє середовище, забезпечення збереження довкілля, поліпшення доступу до цифрових технологій, розробки нових продуктів і методів виробництва, забезпечення енергозберігаючих технологій та боротьби зі зміною клімату, підвищення освіти і кваліфікації, поліпшення транспортного сполучення з віддаленими регіонами. На період 2014-2020 рр. Європейською комісією як продовження програми Competitive newsstands Innovation Framework Programme – розроблено Програму EU Programme for the Competitive Enterprise sand Small and Medium-sized Enterprises, з плановим бюджетом € 2,3 млрд. Заплановані області діяльності: кращий доступ до фінансів для малих і середніх підприємств; доступ до ринків країн ЄС та зовнішніх ринків; підтримка підприємництва; більш сприятливі умови для створення і розвитку бізнесу. Крім того, на цей період Єврокомісія для розвитку сфери досліджень, розробок, інновацій запропонувала також програму HORIZON 2020, яка є Рамковою програмою досліджень та інновацій з найбільшим фінансуванням (на період 2014-2020 рр. 80 млрд. €), яке надається на додаток до приватних інвестицій, що залучатимуться також. Вона має сприяти більшій кількості проривів і відкриттів у науці, світовим інноваціям шляхом підтримання оригінальних ідей від лабораторій до ринку. Виконання програми має на меті забезпечення глобальної конкурентоспроможності Європи. [2].

**Висновок.** Таким чином, регіональний розвиток в Європі отримує вигоди від широкого спектру різноманітних можливостей фінансування. Крім основних джерел фінансування, існують й інші засоби залучення капіталу. На відміну від періоду реалізації програми 2007-2013 років, у правилах щодо застосування фінансових

механізмів та інструментів, прийнятих для програми 2014-2020, жорстко не визначено сектори, бенефіціарів, типи проектів і заходів, які мають бути підтримані. У рамках нової системи також містяться чіткі правила, які дозволяють краще поєднати фінансові механізми з іншими формами підтримки, зокрема, з грантами.

**Список використаних джерел:**

1. Regionalpolicy- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://europa.eu/pol/reg/index\\_en.htm](http://europa.eu/pol/reg/index_en.htm)
2. EU 2020 strategy and the 2014-2020 Programming period/ [http://www.eetaa.gr/eu2020/europe2020/04\\_eurada\\_eu2020\\_strategy\\_and\\_the\\_new\\_programming\\_period.pdf](http://www.eetaa.gr/eu2020/europe2020/04_eurada_eu2020_strategy_and_the_new_programming_period.pdf)

**Прокопенко В. А.**

студент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Для промислового підприємства в динамічних умовах сьогодення важливим є забезпечення конкурентоспроможності та стабільності розвитку. Ринкове середовище, в якому функціонує підприємство, характеризується високим ступенем невизначеності, що характеризується новими ситуаціями, коли відсутні прецеденти в минулому. Для того щоб бути конкурентоспроможним підприємство має будувати свою стратегію розвитку шляхом формування зовнішніх впливів з врахуванням невизначеності, постійно виявляючи в зовнішньому середовищі загрози та потенційні можливості.

Створення конкурентних переваг для підприємств можливе за рахунок нових ідей, розробки нових технологій і технічних рішень. При цьому особливо важливим є підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства за рахунок забезпечення гнучкості, мобільності, універсальності при досягненні високої продуктивності виробництва, що забезпечить можливість виробляти якісну конкурентоспроможну продукцію і створювати умови для її просування на ринок.

В умовах невизначеності, що характеризуються непередбачуваністю, випадковістю, неоднозначністю, нечіткістю, функціонування підприємств вимагає нових стратегічних підходів до вирішення проблеми їх конкурентоспроможності. Ефективність функціонування підприємства в умовах ринку передбачає активний пошук і розробку кожним з них власної стратегії підвищення їх конкурентоспроможності. Тому підприємство має адаптувати свою стратегію до стратегій зовнішнього оточення, що забезпечить зменшення невизначеності та підвищення конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства досягається за рахунок формування конкурентних переваг. При цьому важливо врахувати такі фактори як використання ресурсів, капіталу, високої якості роботи, переваг у менеджменті, маркетингу, швидкої реакції на запити споживачів, випуску нових видів продукції. Тому підприємство має постійно вдосконалювати та всебічно розвивати всі сторони своєї діяльності шляхом розробки відповідних стратегічних та тактичних цілей.

Підвищення ефективності підприємства за рахунок зменшення витрат на виробництво, економії матеріальних та енергетичних ресурсів, підвищення продуктивності виробництва забезпечить конкурентоспроможність підприємства та його стабільність і розвиток впродовж тривалого періоду часу. Для цього в умовах невизначеності зовнішнього середовища необхідно розробляти стратегічні рішення, що будуть спрямовані на зменшення невизначеності шляхом застосування інтелектуальних ресурсів і розвитку високотехнологічних виробництв. Така стратегія передбачає розробку та впровадження новітніх інформаційних технологій,

розширення асортименту продукції, зростання освітнього рівня та вдосконалення управління шляхом упровадження інновацій та науково-технічних досягнень, заснованих на новітніх знаннях і технологіях.

Керівництво кожного підприємства має звернути увагу на ефективне забезпечення потреб споживачів, тому що в іншому випадку це зроблять конкуренти, що призведе до банкрутства підприємства. В багатьох випадках не споживачі, а якраз конкуренти визначають, якого роду результати діяльності можна продати і яку ціну можна встановити.

Так, наприклад, в 1982 році фірма «Уорнер Комунікейшнз» не врахувала невизначеність у відношенні оцінок конкуренції на ринку відеоігор та втратила значну суму прибутку в той час як її конкуренти фірма «Атарі» залишилася у вигащі. Фірма «Харлей-Девідсон» в 1955 році володіла 70 % ринку мотоциклів. Однак внаслідок недооцінки конкурентів в 1970 році їй належало тільки 5%, а в 1983 – 3,7%. Нові фірми, що завойовували даний ринок відрізнялися новаторськими ідеями, неповторним іміджем, а також ефективно користувалися маркетингом.

**Висновок:** Для забезпечення конкурентоспроможності підприємство повинне мати певний набір внутрішніх конкурентних переваг, кількісну оцінку факторів можна представити в наступному вигляді: конкурентоспроможність виробу, фінансовий стан підприємства, ефективність маркетингової діяльності, рентабельність продажів, імідж (марочний капітал) підприємства, ефективність менеджменту. В умовах невизначеності забезпечення конкурентоспроможності для промислового підприємства є важливою задачею, вирішення якої надасть можливість підвищення ефективності та стабільного розвитку. Підтримка на високому рівні конкурентоспроможності забезпечується всіма компонентами наявних у підприємства маркетингових засобів. Ефективне виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів і послуг складає загальний показник життєстійкості промислового підприємства, а його вміння ефективно використовувати свій виробничий, науково-технічний, трудовий, фінансовий потенціал створить перспективу майбутнього, що особливо актуально в умовах невизначеності.

**Список використаних джерел:**

1. Прокопенко Т.О. Інформаційні технології управління організаційно технологічними системами: [текст] монографія / Т.О. Прокопенко, А.П. Ладанюк. – Черкаси: Вертикаль, видавець Кандич С.Г., 2015. – 224 с. [с. 42]
2. Могілевська О. Ю. Проблемы конкурентоспособности современного промышленного предприятия [http://www.confcontact.com/20130214\_econ/3\_mogilevska.htm]
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури М.: Дело, 1998. – 800 с. [с. 140].

**Semenenko A. O.**

student

Cherkasy state technological university

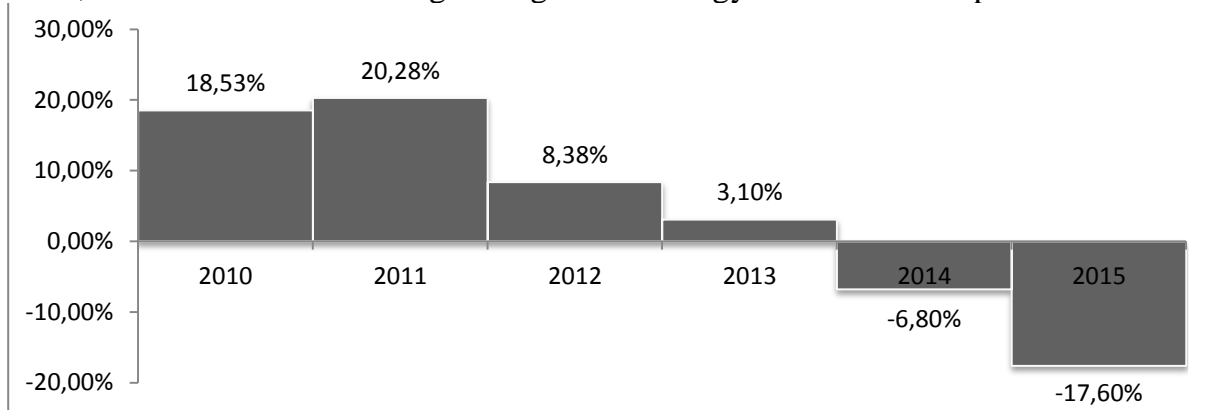
Cherkassy, Ukraine

## PROBLEMS OF UKRAINE NATIONAL ECONOMY AND THEIR IMPACT ON THE LIVING STANDARD

The basis for the social characteristics of the national economy is the degree of redistribution of added value for the population, in particular the share of wages in GDP. In Ukraine this share is calculated using functional features that include a material production, sales of products, works and services; territorial factor that is calculating a portion of the rural and urban population of the state social benefits. In Ukraine, the share of wages up to 26%, in Europe - to 55%.

Besides, it is important to calculate GDP per person. In Ukraine for 2015 it achieved 2,001.6 dollars. To compare, in 2013 the figure was - 4185.481 USD. More than two times

higher (Picture 1). Thus, in the USA, this figure reaches more than 54.6 thousand USD. Ukraine takes 133 place immediately after Uzbekistan and before the Republic of Congo. Looking at this, one can conclude that the gross domestic product of Ukraine, as well as standard of living, lower than the level in highly developed countries, more than 20 times. Under these conditions it is difficult to think about the progressive development of the national economy and we could argue about the need to address the issue of economic development, shaping the structure of GDP, to overcome the problem of social structural imbalance, consider methods of long-term growth strategy of national competitiveness.



Picture 1. GDP dynamics in Ukraine

\*prepared by the author and based on [1]

Such a sharp drop in GDP caused a large number of problems. But the biggest one for society is depreciation of labor and reduce wages. Although, nominal wages remained almost unchanged, but when you consider inflation and depreciation of the national currency, the wages decreased almost by half. Thus, nominal wages, according to the State Statistics Service in 2014 has increased from 3619 to 4012 UAH. If you transfer the sums in dollars equivalent, it fell from 453 to 254 dollars. [1] The rapid inflation against the backdrop of a deep devaluation of the hryvnia severely undermined incomes, respectively, hit the retail trade, on investments of households which could not but affect the macroeconomic indicators, in particular the ongoing decrease in production volumes.

The most negative impact on the economy are spreading and growing proportions of the shadow economy. Thus, using charts, Ukraine budget does not receive more than 70% of taxes from businesses. [2] Besides, protection of criminalization of the economy have only theoretical in nature, and many of fraud involved officials directly.

Also, no less important issue for the country is the unstable political situation. It is impossible to speak of Financing and stable in a country where there are conflicts of political and military nature. The war in eastern Ukraine promote the increase of GDP by 10%. In addition, it gives the Donbass war and rising unemployment. After a significant impact on the labor market situation of Ukraine is displaced, which only the official data of more than one million people. However, the real situation may be even worse, because the Ukrainian statistics and uses outdated methodology underestimates the negative indicators. This applies to unemployment, inflation and the general state of the economy.

The situation of innovation activity in the country is difficult too. Main issues in the formation and implementation of state innovation policy in Ukraine include the following statements[3]:

- Insufficient quality of business environment, maintaining inadequate conditions for fair competition in the markets and for obtaining state support;
- Maintaining significant barriers to spread new technologies in the economy due to lack of state policies and inefficient technology industry regulations including certification procedures, customs and tax administration;
- Lack of influence of government on the issue of innovation;
- Interaction of business and the state in the formation and implementation of innovation policy does not have a regular basis and does not provide a balanced expression of the interests for various innovation-active enterprises;

- Lack of effectiveness of state support tools, undeveloped risk-sharing mechanisms between the state and business, lack of focus on stimulating links between the different actors of innovation processes in the formation and development of scientific production and technological partnerships.

**Conclusion.** Ensuring stable development of national economy of Ukraine in the long term need to solve low fundamental problems: accelerated investment real economy, an effective mechanism to attract funds from the public revenues from privatization and creating favorable conditions for domestic and foreign direct investment; implementing more effective policies on the formation of institutions, improving the efficiency of production and exchange, implementation of energy efficiency programs; of tight fiscal policy by strengthening fiscal discipline, improving control over expenditures, reducing the preferential tax treatment for reducing the tax burden for manufacturers, the introduction of competitive public procurement system; use of effective tools of monetary policy to ensure the necessary balance of monetary and macroeconomic indicators.

**References:**

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/print-55944.html>
3. Федулова Л. Концептуальні модель інноваційної стратегії України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.

**Шульгата Ю. В.**

магістр

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

Міжнародна торгівля є основною та найбільш динамічною формою сучасних МЄВ, що прямо та опосередковано визначає тенденції економічного розвитку більшості країн світового господарства. Саме у сфері міжнародної торгівлі національні економіки формують власні конкурентні переваги, а її економічна, соціальна та політична значимість постійно зростає.

В той же час, окремим та важливим сектором сфери міжнародного товарообміну є торгівля високотехнологічною продукцією. Зростання масштабів торгівлі високотехнологічними товарами віддзеркалює такі сучасні тенденції розвитку світової економіки як динамічний розвиток сфери інформаційно комунікаційних технологій, зростання масштабів виробництва високотехнологічних товарів та послуг, підвищення інноваційності міжнародного виробництва. Саме тому обрана тематика дослідження є особливо актуальною та має власну теоретичну та практичну цінність.

Дослідження питань розвитку міжнародної торгівлі загалом, та сучасних тенденцій її розвитку зокрема знайшли відображення у наукових працях зарубіжних та вітчизняних дослідників, таких як Д. Белл, П. Дракер, Б. Куїн, А.Тоффлер. Серед вітчизняних вчених цю тематику досліджували О. Чубукова, А. Чухно, А. Щедрін.

В той же час, питання розвитку міжнародної торгівлі високотехнологічною продукцією потребують більш детального дослідження з огляду на важливість даного сегменту у розвитку міжнародного товарообміну.

В якості одного з головних індикаторів розвитку міжнародної торгівлі є частка високотехнологічної продукції. За обсягами високотехнологічного експорту лідерами у 2013 році стали: Китай, Німеччина, США, Сінгапур і Корея (табл.1).

До числа галузей високотехнологічного експорту належать такі галузі як аерокосмічна, комп'ютерна, фармацевтична, електронна промисловість тощо.

Таблиця 1

## Показники високотехнологічного експорту, млрд. дол. США

	Назва країни	1990	2000	2013
1.	Китай	-	-	560,06
2.	Німеччина	42,47	85,54	193,09
3.	США	89,51	197,46	147,83
4.	Сінгапур	15,02	73,92	135,60
5.	Республіка Корея	10,94	54,33	130,46

Складено за даними: [1]

Найвищі показники високотехнологічного експорту станом на 2013 рік зафіксовані у Китаї, що може слугувати підтвердженням завоювання нових позицій на світовому ринку за рахунок здійснення цілеспрямованої експансіоніської політики. Показово, що відставання від Китаю наступних учасників по групі лідерів є суттєвим, близько 70 %.

Серед країн-лідерів світового ринку високотехнологічного експорту має місце чіткий розподіл. В країнах Південно-Східної Азії частка високотехнологічних товарів у промисловій продукції суттєво вища (Сінгапур – 47 %, Китай – 27 %, Корея – 27 %), що відображає відповідну міжнародну спеціалізацію регіону. Входження групи розвинутих країн до постіндустріальної стадії розвитку обумовило відносно скорочення частки високотехнологічного експорту галузей матеріального виробництва (наприклад, США – 18 %, Німеччина – 16 %) на користь сфери послуг.

За показниками витрат на НДДКР (% від ВВП) за підсумками 2012 року є Ізраїль, Фінляндія, Швеція.

Таблиця 2

## Витрати на НДДКР за країнами світу, % від ВВП

	Назва країни	1996	2000	2012
1.	Ізраїль	2,71	4,17	3,93
2.	Фінляндія	2,53	3,35	3,55
3.	Швеція	-	-	3,41
4.	Данія	1,84	-	2,98
5.	Німеччина	2,20	2,47	2,92
6.	США	2,44	2,62	2,79
7.	Сінгапур	1,34	1,85	2,10
8.	Китай	0,57	0,90	1,98

Складено за даними: [1]

В той же час, Китай та Сінгапур як одні з лідерів інноваційного розвитку дещо відстають за вказаними показниками від інших країн. США можуть втратити лідируючі позиції у світі у сфері розвитку науки і технології за рахунок скорочення частки країни у світовому розподілі витрат на НДДКР.

Таким чином, можна констатувати наявність структурних змін глобального виробництва, зміщення акцентів у формуванні конкурентних позицій країн світу в напрямі високотехнологічного виробництва. Це буде сприяти формуванню нового механізму інноваційно-промислового співробітництва з метою розвитку національної високотехнологічної сфери. Лідируючі позиції за структурою експорту займає Сінгапур – 48,96 % від сукупного товарного експорту. Одночасно, країна не є лідером за галузевими показникам високотехнологічного експорту, що детермінує перспективну спрямованість державної політики підтримки технологічних галузей національного виробництва з одночасним підвищенням їх міжнародної конкурентоспроможності (табл. 3).

Таблиця 3

## Торгівля комп'ютерами та комплектуючими, % від товарного експорту

	Назва країни	1995	2000	2011
1.	Сінгапур	44,31	52,65	48,96
2.	Данія	10,42	14,61	19,6
3.	Фінляндія	12,69	12,57	18,89
4.	Республіка Корея	10,89	12,04	17,32
5.	Китай	5,98	7,11	14,84
6.	Швеція	15,39	15,81	13,75
7.	Німеччина	4,77	7,73	10,39
8.	Ізраїль	10,48	8,84	6,54
9.	США	2,92	5,06	5,48

Складено за даними: [1,2]



Таким чином, лідерство у торгівлі комп'ютерами і супровідними пристроями поділяється між країнами Південно-Східної Азії (Сінгапур, Республіка Корея, Китай) та європейськими країнами (Данія, Фінляндія).

Аналіз кожного із визначених показників дозволив виокремити країни лідери:

- за показником високотехнологічного експорту (в абсолютному вимірі) – Китай;
- за часткою витрат на НДДКР (у % від ВВП) – Ізраїль, причому, протягом всього періоду спостережень. За іншими показниками країна перебуває на 7-8 місцях відповідного світового ринку, що відображає високі загальні позиції країни.
- за показником торгівлі високотехнологічною продукцією – комп'ютерами і супровідними пристроями, лідирує Сінгапур. У країни за високотехнологічним експортом – 4 місце, за витратами на НДДКР – 7.

**Висновок.** Таким чином, зовнішня торгівля високотехнологічною продукцією є свідченням конкурентоспроможності країни, її ефективної залученості до міжнародного поділу праці. Дослідження динаміки світового ринку в останні десятиліття відображають стійку тенденцію зростання ролі окремих країн Південно-Східної Азії, Європи, а також – США.

**Список використаних джерел:**

1. Статистичні бази Світового банку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator>

2. Організація економічного співробітництва та розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=66237#>

## **СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ТА СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА**

**Балджи М. Д.**  
д.е.н., професор  
Одеський національний економічний університет  
Одеса, Україна

### **НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОЛОГО- ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Важливою проблемою сучасного розвитку України є наявність диспропорцій, зумовлених низькою ефективністю функціонування регіональних економік багатьох областей нашої держави. Це призводить до зменшення темпів їх економічного зростання, відображаючись на зниженні якості людського капіталу та недостатньо ефективному використанні наявного природно-ресурсного і виробничого потенціалу. Часто такий стан справ зумовлений неспроможністю адаптувати на вітчизняний ґрунт передові досягнення світової науки і техніки, ефективні виробничі та управлінські технології, знайти правильне місце регіону в міжнародному поділі праці. Іншою важливою проблемою є проблеми підприємств з точки зору виконання ними підприємницької функції, які дозволяють стверджувати, що не всі виробники вітчизняної продукції здатні самостійно і ефективно приймати складні рішення, оптимізувати процеси функціонування, правильно та своєчасно оцінювати ринкову ситуацію. Як свідчить досвід розвинених зарубіжних країн, консалтингове підприємництво є дієвим чинником підвищення ефективності виробництва, що істотно впливає на розвиток економіки в цілому.

Актуальність проблеми полягає в тому, що дослідження спрямоване на розв'язання важливої задачі – консалтингового забезпечення управлінських рішень на адміністративно-територіальному рівні і його результати будуть мати суттєву соціально-економічну значимість для розвитку економіки окремих галузей. В сучасних умовах не всі суб'єкти господарювання здатні самостійно і ефективно приймати складні рішення, оптимізувати процеси функціонування, правильно та своєчасно оцінювати ринкову ситуацію. Також, важливою проблемою теперішнього розвитку України є наявність диспропорцій, обумовлених низькою ефективністю функціонування багатьох областей нашої держави.

Сьогодні ринок консалтингових послуг можна назвати повністю сформованим в спектрі надання послуг. Однак, якість наданих послуг є недостатньо високою. Все ще спостерігається невпевненість консультанта у своїх можливостях і невпевненість клієнта в можливостях консультанта. Як результат – вітчизняний консультант ще не здатний настільки глибоко влитися в середовище компанії клієнта, як це відбувається в розвинених країнах. Внаслідок цього поставленні завдання часто залишаються повністю не вирішеними, особливо це стосується еколого-економічних проблем.

Теоретичні питання організації та розвитку консалтингової діяльності знайшли відображення в роботах В.А.Верби, В.Г. Герасімчука, М. Кубра, Д.Майстера, К. Мекхема, Т.І. Решетняк, Е. Шейна та ін. Питання якості консалтингової діяльності відображені в роботах В.А. Алешнікової, В.А. Гончарука, А.П. Посадського, С.В. Хайніша та ін. Економічний базис теоретичних напрацювань складають роботи В. Базилевича, В.Гесця, В.Мандибури, А. Маршала, С. Мочерного, А. Чухно та ін.

Незважаючи на ґрунтові наукові напрацювання, проблема консалтингового забезпечення управлінських рішень потребує подальшого вивчення з метою розробки нових та вдосконалення вже існуючих підходів до вирішення соціально-економічних проблем адміністративно-територіальних утворень на основі розвитку провідних галузей.

В діяльності українських консультантів переважає тренінгова складова, експертне та експертно-навчальне консультування, у той час як у західних країнах здійснюється, в основному, процесне і експертно-процесне консультування, що припускає активне залучення клієнта до процесу прийняття рішень та розробки рекомендацій.

Перспективи розвитку економіки України пов'язані з наближенням до світових стандартів природоохоронного законодавства та ресурсно-екологічної безпеки [1, с.54]. Тому виникає потреба у формуванні системи консалтингових послуг, спрямованих саме на обґрунтування екологічних питань як на макрорівні (вдосконалення роботи окремих підприємств і компаній), так і на рівні мезоструктурних складових економіки (областей, районів, міст, сіл та ін.).

Консалтингова діяльність еколого-економічних рішень спрямована на створення єдиної концепції щодо виробництва продукції високого гатунку, яка має відповідати рівню світових стандартів. Таким чином, виникли обставини, що викликали прискорення темпів змін, збільшення складності і невизначеності, зробили неефективними традиційні організаційні форми, методи планування і технології вирішення проблем. Ця дилема надає чудові можливості для розвитку нових підходів до проблем, вимагає унікальних рішень. Щоб перетворити традиційний консалтинг для відповіді на нові виклики, потрібно, як мінімум, здійснити синтез точних і гуманітарних наук з системним і проектним підходами, різко посиливши здатність пізнавати і перетворювати навіть самі складні для проблемні ситуації [2, с.19].

Першочерговим стає необхідність створення вартості шляхом залучення стейкхолдерів в проектну діяльність, зокрема у розмірі розробки інноваційної «моделі бізнесу». Тому центральним для бізнесу стало питання про те, як збільшувати можливості і вартість бізнесу за рахунок використання знань, якими володіють люди в організації? Потім критичної складовою успіху організації є виконання стратегії. Завданням є, як залучити широке суспільство стейкхолдерів до участі в здійсненні планів і як зберегти цю участь згодом. Звичайно чим сильніше участь стейкхолдерів, тим успішніше будуть виконані плани. Основними видами спільних інновацій стейкхолдерів стали «відкриті інновації», «проектне мислення». Необхідно здійснити синтез цих концепцій, використовуючи комплексний системний підхід до інновацій в організації.

Одним з видів консалтингових послуг є і екологічний консалтинг. Він, згідно класифікації Європейського довідника-показчика консультантів з управління, виданого під егідою ФЕАКО, відноситься до виду спеціалізованих послуг. Екологічний консалтинг можна визначити як надання незалежних порад і рекомендацій з питань можливих і / або існуючих впливів господарської та іншої діяльності на навколишнє середовище і використання природних ресурсів. Як і інші види консалтингових послуг, послуги з екологічного консалтингу можуть надаватися як зовнішніми, так і внутрішніми фахівцями-консультантами. Функції внутрішніх консультантів в більшості випадків фактично виконують співробітники екологічної служби підприємства або організації. Зовнішні послуги надають консультаційні фірми або індивідуальні фахівці, що виконують роботи на основі відповідних договорів [3, с. 2].

**Висновок.** В даний час екологічний консалтинг в нашій країні знаходиться на перших етапах свого розвитку. Організацій, що займаються виключно або переважно екоконсалтинговою діяльністю небагато. У більшості випадків консультаційні послуги є супутніми, поряд з іншими видами екологічного забезпечення (розробка проектів нормативної документації, проведення екологічного аудиту та ін.). Цими видами діяльності займаються як великі державні наукові центри, так і приватні незалежні організації.

Слід зауважити, що в даний час в нашій країні потреба в екоконсалтингових послугах зазвичай зводиться або до забезпечення правовими і нормативно-методичними документами, або до розробки проектів нормативних документів на розміщення відходів, на скидання стічних вод і т.п. з метою знизити поточні нарахування за забруднення навколишнього середовища, або до розробки обґрунтувань зниження компенсаційних платежів за використання природних

ресурсів. Реалізація такого підходу, в кращому випадку, призводить лише до зменшення нарахувань на нетривалий період часу, не впливаючи на інтенсивність реального впливу підприємства на навколишнє середовище. Вона ж в більшості випадків пов'язана з відсутністю або низькою ефективністю функціонування системи екологічного управління. Тільки створивши таку систему, інтегровану в загальну систему управління організацією, і підтримуючи її на належному рівні, можна розраховувати на довгострокові позитивні результати. Для вирішення цього завдання доцільно залучати кваліфікованих консультантів-фахівців.

**Список використаних джерел:**

1. Інституціональні засади та інструментарії збалансованого природокористування / С.К. Харічков. – Одеса: ІПРЕЕД, 2010. – 484 с.
2. Пурдехнад Дж. Новый этап в управленческом консалтинге / Дж. Пурдехнад // Проблемы управления в социальных системах. – Т. 6. – №9. – С. 17-21.
3. Мифтахов Д.Н., Белоногов В.А. Экологический консалтинг: возможности использования и перспективы развития / Д.Н. Мифтахов, В.А. Белоногов // Экологический консалтинг. – №2. – 2001. – С. 2-4.

**Гросул В. А.**  
д.е.н., професор  
**Филипенко О. М.**  
к.е.н., доцент  
Харківський державний університет харчування та торгівлі  
Харків, Україна

## СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Економічні процеси мають динамічний характер, що допомагає підприємствам в умовах гострої конкуренції швидко адаптуватися до мінливих умов зовнішнього й внутрішнього середовища. Навіть протягом невеликого періоду часу обсяги споживання дуже динамічні. У цих умовах виграє (а в наших умовах виживає) те підприємство, що швидше інших пристосується до реалій часу й адаптується до нових незвичних для нього умов.

Проблема реалізації зробленої продукції стоїть перед підприємствами дуже гостро. Це спричиняє необхідність вивчати ринок з його потребами й намагатися ці потреби задовольняти швидко й вчасно.

У нинішній ситуації один із природних і найбільш ефективних напрямків подальшого розвитку вітчизняної промисловості – підвищення гнучкості, здатності до адаптації підприємств до потреб ринку.

Саме тому на сьогодні важливим елементом управління є підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність – це здатність певного об'єкта або суб'єкта відповідати запитам зацікавлених осіб у порівнянні з іншими аналогічними суб'єктами й/або об'єктами. Об'єктами можуть бути товари, підприємства, галузі, регіони. Суб'єктами можуть виступати споживачі, виробники, держава, інвестори [1].

Конкурентоспроможність підприємства – це здатність протистояти на ринку виробникам і постачальникам аналогічної продукції (конкурентам) як за ступенем задоволення своїми товарами або послугами конкретної потреби споживачів, так і ефективності виробничої, маркетингової й фінансової діяльності [2].

На сьогоднішній день проблема підвищення конкурентоспроможності підприємства стає усе більш актуальною. Ринкова ситуація багато в чому залежить від стану і результатів конкурентної боротьби. Розвиток ринкової економіки визначає необхідність формування виробничого потенціалу і підвищення конкурентоспроможності компанії.

Підприємства, які прагнуть зберегти свою конкурентоспроможність у

майбутньому, змушені погоджувати свої поточні і перспективні інтереси. Неможливо досягти успіхів у діяльності, концентруючись тільки на рішенні поточних проблем. Обмежений часовий обрій управління не дозволяє через зростаючу невизначеність зовнішніх умов розробляти ефективну політику оновлення продукції, що виробляється, капіталовкладень, відносин зі споживачами, постачальниками, інвесторами, тобто політику ефективного стійкого розвитку. Стратегічне управління надає пріоритетного значення ефективній взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем і досягненню на цій основі стійких конкурентних переваг.

Для того щоб визначити шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства, необхідно добре уявляти зовнішнє середовище, у якому працює підприємство, його чинники та мати чітке уявлення про внутрішнє середовище підприємства.

Підвищення конкурентоспроможності уявляє собою процес змін та потребує управління та наявності стратегічного підходу підприємства, тобто для ефективного функціонування підприємства необхідний такий підхід, що враховуватиме всі аспекти сприяння та протидії. Процес підвищення конкурентоспроможності потребує врахування специфіки взаємозв'язку як між елементами організації, так і з їх оточенням, і уявляє собою процес прийняття рішень (включаючи цілі, методи, плани) по досягненню цілей підвищення конкурентоспроможності.

Можна виділити наступні стратегічні напрямки підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств:

1) Впровадження інноваційної політики підприємства, яка визначає можливість підприємства конкурувати не тільки на внутрішньому, але і на зовнішніх ринках. Ціль інноваційної діяльності визначає її спрямованість на створення виробництва нових або відсутніх на ринку товарів і послуг. Сучасна інноваційна політика являє собою сукупність науково-технічних, виробничих, правлінських, фінансових і інших заходів, спрямованих на виробництво та просування нової або поліпшеної продукції на ринок збуту. Інновація – це не проста нововведення, це сучасний техніко-економічний процес, який, завдяки використанню нових ідей і винаходів, приводить до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій, що допомагає підприємству зайняти певну конкурентну позицію на ринку. Основний зміст інновації – це поліпшення продукції, способів її розподілу і виробництва. В основі інновацій лежать якісно нові ідеї й технології.

2) Наявність кваліфікованих трудових ресурсів. Трудові ресурси є одною з найважливіших складових діяльності підприємства і найважливішим фактором підвищення конкурентоспроможності в економіці. Відповідно до сучасних концепцій управління люди є одним з найважливіших економічних ресурсів підприємства, що впливають на її дохід, конкурентоспроможність і розвиток. На жаль, на сьогоднішній день цей фактор є найслабшою ланкою в діяльності вітчизняних підприємств. Далеко не всі вітчизняні підприємства, у тому числі великі піклуються про поліпшення умов роботи і мотивації своїх співробітників. У цьому плані ми на порядок відстаємо від європейських держав, Японії, Америки.

3) Система управління якістю на підприємстві. Сьогодні, коли споживач може вибирати з величезного числа пропонованих товарів і послуг, однією з найважливіших детермінант існування та розвитку підприємства на ринку є якість пропонованих їм виробів або послуг.

4) Безперервне вдосконалювання реалізованої на внутрішньому ринку продукції національних виробників і розширення їхньої діяльності на міжнародному ринку. Сюди можна віднести: забезпечення пріоритетності продукції, зміну якості товару і його технічних параметрів з метою задоволення потреб і конкретних запитів споживача, визначення переваг товару в порівнянні із заміниками, визначення недоліків товарів-аналогів.

**Висновок.** Поряд з підтримкою вітчизняних виробників конкурентної продукції, треба вдосконалювати ринкову інфраструктуру, усувати негативний вплив на конкуренцію з боку монополістів і різного роду посередників. Стійке підвищення конкурентоспроможності підприємства може бути забезпечено тільки за умови

довгострокового, безперервного й поступального вдосконалювання всіх детермінантів конкурентоспроможності.

**Список використаних джерел:**

1. Захаров А. Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения / А. Н. Захаров, А. А. Зокин // Бизнес и банки. – 2004. – № 1–2. – С. 1–5.

2. Габибова М. Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). – М.: Буки-Веди, 2015. – С. 85-87.

**Баламут А. С.**

к.э.н.

Харьковский государственный университет питания и торговли,  
Харьков, Украина

### ФОРМИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Современный механизм стратегического планирования в Украине находится в стадии внедрения в хозяйственную практику. Определение и реализация стратегии относятся к числу сложных и трудоемких работ, на отечественных предприятиях никогда не выполнялись на должном уровне. Управление предприятием ориентировано сейчас главным образом на решение краткосрочных проблем. Недооценка роли стратегического планирования приводит к целому ряду проблем:

1) отсутствие четко разработанной стратегии развития создает потенциальные проблемы по привлечению инвестиций. Наличие обоснованной и достаточно проработанной стратегии развития предприятия является обязательным условием, выдвинутого западными инвесторами и партнерами;

2) отсутствие достаточно обоснованных критериев оценки инвестиционных проектов. Как правило, система оценки инвестиционных проектов, существует на предприятии, предусматривает лишь анализ показателей их экономической эффективности;

3) отсутствие механизма определения плана на основе средних и долгосрочных планов;

4) отсутствие корректно разработанной стратегии развития является основной причиной того, что на предприятии нет средних и долгосрочных взаимосвязанных функциональных стратегий;

5) отсутствие обоснованного будущего стратегического развития предприятия.

Большой вклад в формирование и исследование стратегического планирования внесли отечественные и зарубежные ученые. Так, Шершнева З.Е. и Оборская С.В. придерживаются мнения, что стратегическое планирование представляет собой адаптивный процесс, с помощью которого осуществляются регулярные разработки и коррекция системы достаточно формализованных планов, пересмотр системы мер по их выполнению на основе непрерывного контроля и оценки изменений, происходящих внутри предприятия. Стратегическое планирование охватывает систему долго-, средне- и краткосрочных планов, проектов и программ, однако главный содержательный акцент при этом делается на долгосрочные цели и стратегии их достижения [5].

По мнению Гайдаенко Т.А. стратегическое планирование более похоже на выбор направления и организации деятельности, которые позволяют достигать поставленных целей даже в случае непредвиденных обстоятельств, негативно влияющих на бизнес [2].

Также нельзя не согласиться с Армстронгом Г. и Котлером Ф., которые рассмотрели стратегическое планирование как процесс установления и поддержания

стратегического соответствия глобальных целей и потенциала предприятия переменным возможностям рынка [1].

Выработка стратегии развития предприятия позволит обеспечить эффективное распределение и использование всех ресурсов: материальных, финансовых, трудовых, земли и технологий и основываясь на этом – устойчивое положение на рынке; перейти от креативной формы управления к управлению на основе анализа и прогнозов.

Стратегическое планирование предприятия основывается на четком формировании миссии предприятия, определении глобальных целей предприятия, составлении бизнес-портфеля и разработке согласованных между собой стратегий подразделений [1].

Формирование процесса стратегического планирования предусматривает выделение определенных этапов. Не существует единого подхода и последовательности процесса стратегического планирования. Общей чертой всех подходов является выделение таких составляющих этапов, как стратегический анализ и разработка стратегии. Если стратегический анализ рассматривается как первоочередной этап процесса маркетингового стратегического планирования, то формулировка стратегии считается базовым этапом этого процесса.

Реализация стратегии – важный этап и итог стратегического планирования. В процессе реализации стратегии важна адекватность между такими зависимостями:

- между стратегией и организационной структурой предприятия в целом;
- между стратегией и уровнем профессионализма;
- между стратегией и корпоративной культурой компании, существующими у него системами планирования, оценки и стимулирования работников.

Можно сказать, что стратегия предприятия призвана создавать необходимые условия для достижения желаемой конкурентной позиции за определенный период времени [4].

**Выводы.** Именно поэтому, современные темпы изменений в экономике и потребность в экономических знаниях из всех методов планирования обуславливают необходимость стратегического планирования, формального прогнозирования будущих проблем и возможностей. Оно обеспечивает руководству средство создания плана на длительный срок и дает основу для принятия решений. Знание целей развития предприятия помогает уточнить наиболее подходящие пути их достижения и способствует снижению риска при принятии решения. Принимая обоснованные и систематизированные плановые решения, руководство снижает риск принятия неправильного решения из-за ошибочной или недостоверной информации о возможностях предприятия или о внешней ситуации. Планирование, поскольку оно определяет цели, помогает создать единство общей цели внутри организации (предприятия). Сегодня стратегическое планирование становится скорее правилом, чем исключением [6].

Стратегическое планирование – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения.

Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений. Поэтому, большинство предприятий и организаций ориентированы на выработку стратегических планов развития.

Стратегическое планирование зарекомендовало себя как один из самых действенных инструментов современного менеджмента. Есть старая, многократно проверенная временем истина: «Именно на менеджменте всех уровней лежит задача сделать все возможное для обеспечения оптимального варианта будущего развития и не позволить втянуть себя в водоворот неудач». Современный мир весьма многообразен, зависит от множества факторов. Но если этот тезис станет путеводной звездой для тех, кто способен взять на себя огромное бремя ответственности за руководство нашим хозяйством в сложившихся условиях и готов сделать все для того, чтобы быть на уровне требований в рамках этой ответственности, то успех развития страны будет обеспечен [6].

**Список використаних джерел:**

1. Армстронг Г. Введение в маркетинг : уч. пособ. / Г. Армстронг, Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : «Вильямс», 2000. – 640 с.
2. Гайдаенко Т. А. Маркетинговое управление. Полный курс МБА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т. А. Гайдаенко. – М. : Эксмо, 2005. – 480 с.
3. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посібн. / А. П. Міщенко. – К. : Центр учбової літератури, 2004. – 336 с.
4. Петров А. Н. Стратегический менеджмент / А. Н. Петров, Л. Г. Демидова, Г. А. Буженина и др. ; под ред. А. Н. Петрова. – СПб. : Питер, 2005. – 496 с.
5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
6. Ляско В. И. Стратегическое планирование развития предприятия: Учебное пособие для вузов / В. И. Ляско. – М. : Издательство «Экзамен», 2005. — 288 с.

**Бережна Л. В.**

к.е.н., доцент

**Снитюк О. І.**

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ *ABC* ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*ABC-аналіз* є важливим методом, який використовується суб'єктом ЗЕД для визначення ключових моментів і пріоритетів у своїй діяльності. *ABC-аналіз* – метод, який дозволяє класифікувати бізнес-ресурси фірми залежно від їхньої значущості [1, 2]. В основі класифікації лежить принцип Парето.

Відносно *ABC-аналізу* правило Парето виглядає таким чином: надійний контроль 20% позицій дозволяє на 80% контролювати систему. У бізнесі принцип *ABC-аналізу* та принцип Парето використовуються найчастіше у логістиці стосовно запасів сировини, комплектуючих, постачальників, клієнтів тощо.

Наприклад, здійснивши ранжування запасів підприємства за значимістю, можна визначити категорію «А» (скажімо, 20% запасів, вартість яких становить 80% усіх видатків), категорію «В» (10% запасів, які становлять 15% загальних видатків) і категорію «С» (решту запасів, до яких входять до 70% номенклатури, які займають, десь близько 5% усіх витрат). Таким чином, керівництво логістичного напрямку має сконцентрувати увагу на управлінні запасами категорії «А». Відносно запасів групи «В» контроль може бути періодичним, щодо категорії «С» – обмеженим.

Стосовно зовнішньоекономічної діяльності, то *метод ABC* дозволяє продиференціювати, наприклад, країни-експортери та імпортери, групи товарів експорту та імпорту, групи країн за обсягами інвестицій, туризму, міграцією трудових ресурсів, капіталів тощо.

*ABC-аналіз* дозволяє суб'єкту ЗЕД проводити цілеспрямовані та економічні заходи.

Ідея метода полягає в тому, щоб із усієї множини однотипних об'єктів виділити найбільш значимі з точки зору мети досягнення. Таких об'єктів, як за правило, небагато, і краще на них необхідно зосередити основну увагу й сили.

Серед сучасних методів економіко-математичного моделювання все більшого поширення набуває інтегрований *ABC/FMR/XYZ/VED-аналіз*. При цьому *ABC-аналіз* здійснюється одразу з іншими аналізами та формує матрицю інтегрованого *ABC/FMR/XYZ/VED-аналізу*. Формування такої матриці вручну є трудомістким процесом, тому використовують системи для його автоматизації (Наприклад, Hortor і т.д.).



В умовах зони вільної торгівлі з країнами ЄС із метою укріплення позицій нашої країни був використаний *метод ABC* для визначення стратегії здійснення експортної діяльності щодо окремих груп країн. Порядок проведення *ABC*-аналізу складався із таких етапів:

1. Сформульовано мету *аналізу ABC*.
2. Обчислено частку окремих позицій експорту у загальному обсязі експорту до країн ЄС.
3. Побудовано експортні позиції у порядку зменшення частки у загальному експорті (табл. 1).
4. Використовуючи наведений нижче алгоритм розподілено країни на групи А, В і С:
  - у групу А включено країни ЄС, що разом формують не більше 80% від загального експорту в упорядкованому списку (стовпчик 4 табл. 1);
  - у групу В включено наступні країни, що разом складають не більше 15% від загального експорту в упорядкованому списку;
  - у групу С включено інші 5% країн.

**Висновок.** За допомогою *ABC – аналізу* було здійснено диференціацію усіх країн ЄС, тобто виділено з них найбільш значимі з метою удосконалення стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю України.

Для цього розподілено всі країни на три групи, передбачаючи, що головними критеріями їх класифікації є обсяг експорту України в ці країни в 2014 р. У *групу А* увійшли такі основні країни-партнери, як Польща, Італія, Німеччина, Угорщина, Іспанія, Нідерланди, Чехія, Словаччина, Велика Британія та Румунія, питома вага яких в загальному обсязі експорту з країн ЄС складає 77,06%. Проблемою є значна віддаленість більшості з цих важливих країн від України. Тому такі країни потребують індивідуального оперативного моніторингу і контролю за станом та обсягами поставок експорту, а значить потрібно докласти максимум зусиль щодо поглиблення співпраці із контрагентами зазначених країн.

У *групу В* увійшли менш вагомі для України країни, частка яких у загальному обсязі експорту з країн ЄС складає близько 15%. До таких країн належать Болгарія, Франція, Австрія, Бельгія, Литва, Португалія та Кіпр. Таким чином, потрібно розвивати й підвищувати ефективність співпраці із контрагентами цих країн. Причому керування поставками експортної продукції може здійснюватись як за загальними, так і за індивідуальними стратегіями.

До *групи С* за методом *ABC* віднесли незначні за розміром експорту країни, які мають лише 5% від його загального обсягу. Це 11 країн ЄС, значний розмір споживчого ринку яких відкриває перед суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України великі перспективи. Потрібно застосовувати нові стратегії просування на ці ринки із періодичним моніторингом.

Таблиця 1

*ABC – аналіз (упорядкований список)<sup>1</sup>*

Країни ЄС впорядкованого списку за ознакою частки в загальному експорті	Експорт, тис.дол. США	Частка позиції у загальному обсязі експорту, %	Кумулятивні частоти, %	Група
1	2	3	4	5
Польща	2645040	15,55	15,55	А
Італія	2468289	14,52	30,07	
Німеччина	1590592	9,35	39,42	
Угорщина	1510170	8,88	48,30	
Іспанія	1166565	6,86	55,17	
Нідерланди	1106112	6,50	61,67	
Чехія	772579,6	4,54	66,21	
Словаччина	670578	3,94	70,16	
Велика Британія	589211,2	3,46	73,62	
Румунія	584515,7	3,44	77,06	

<sup>1</sup> Розрахунки здійснено за даними Держкомстату України: «Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2014 рік» [3].

Країни ЄС впорядкованого списку за ознакою частки в загальному експорті	Експорт, тис.дол. США	Частка позиції у загальному обсязі експорту, %	Кумулятивні частоти, %	Група	
Болгарія	550603,9	3,24	80,30	В	
Франція	532715,5	3,13	83,43		
Австрія	530900,9	3,12	86,55		
Бельгія	425235,7	2,50	89,05		
Литва	362123,2	2,13	91,18		
Португалія	310310,1	1,82	93,01		
Кіпр	283724,9	1,67	94,68		
Латвія	226189,5	1,33	96,01	С	
Греція	201238,2	1,18	97,19		
Данія	125812,4	0,74	97,93		
Естонія	82377,4	0,48	98,41		
Ірландія	69479,4	0,41	98,82		
Швеція	65132	0,38	99,21		
Фінляндія	62231,4	0,37	99,57		
Хорватія	39173,1	0,23	99,80		
Люксембург	16182,9	0,10	99,90		
Словенія	15971,4	0,09	99,99		
Мальта	1622,8	0,01	100,00		
Разом по країнах ЄС	17004677	100	X		X

**Список використаних джерел:**

1. ABC-аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/ABC-аналіз>
2. Лукинський В.С. Модели и методы теории логистики. – СПб.: Питер, 2003. – 176 с.
3. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Вітер В.І.**

с.н.с.

НДІ праці і зайнятості населення Мінсоцполітики України і НАН України  
Київ, Україна**СОЦІАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Дослідження соціальної конкурентоспроможності регіонів України стають сьогодні вкрай актуальними. Головним завданням регіонального розвитку виступає підвищення добробуту, якості життя територіальної громади за рахунок повнішого та ефективнішого використання місцевих ресурсів. Важливо зазначити, що додаткові ефекти розвитку та добробуту можуть бути реалізовані лише за допомогою регіональної організації господарської діяльності. Отже велика відповідальність покладається на державну регіональну політику як невід'ємну складову економічної політики держави, спрямовану насамперед на розв'язання таких основних проблемних питань розвитку територіальних громад, як: низька інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна активність в них; недостатньо розвинута виробнича та соціальна інфраструктура; зростання регіональних диспропорцій у сфері соціально-економічного розвитку регіонів; слабкі міжрегіональні зв'язки; нераціональне використання людського потенціалу. Ключовим завданням державної регіональної політики України на сучасному етапі має бути забезпечення державних соціальних стандартів та гарантій гідного рівня життя кожного громадянина, незалежно від місця його проживання. Пріоритетами цієї політики, на нашу думку, виступають: підвищення якості життя людини як реального критерію дієвої регіональної політики; суспільно-політична та соціально-економічна консолідація регіонів з метою забезпечення єдності політичного простору і досягнення на цій основі цілісності гуманітарного та економічного середовища; підвищення конкурентоспроможності регіонів; забезпечення збалансованості децентралізації управління і «єдиновладдя»; реформування міжбюджетних відносин відповідно до потреб кожного регіону і

держави загалом.

Проаналізуємо соціальну конкурентоспроможність регіонів України за 2014 рік, оцінимо внесок регіонів у виконання основних соціально-економічних показників країни та виділимо регіональні відмінності [ 1 ]. Так, за питомою вагою показника територія регіональні відмінності коливаються від 1,3% (Чернівецька обл.) до 5,5% (Одеська обл.) (найбільша регіональна відмінність складає 4,2 рази). Чисельність наявного населення на 1.01.2015 р. варіюється від 2,12% (Чернівецька обл.) до 10,0% (Донецька обл.) і відрізняється в 4,7 рази. Питома вага показника кількість зайнятих економічною діяльністю коливається від 2,1% (Чернівецька обл.) до 9,7% (Донецька обл.) (максимальна регіональна відмінність – 4,6 рази). Питома вага показника валовий регіональний продукт за 2013 р. (у фактичних цінах) коливається від 0,9% (Чернівецька обл.) до 10,8% (Донецька обл.) (найбільша регіональна відмінність – 12 разів).

Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) варіюється від 0,3% (Чернівецька обл.) до 16,5% (Дніпропетровська обл.) (максимальна регіональна відмінність складає 55 разів). Показник виробництво продукції сільського господарства коливається від 1,7% (Закарпатська обл.) до 7,9% (Вінницька обл.) і відрізняється в 4,6 рази. Обсяг виконаних будівельних робіт коливається від 0,8% (Закарпатська обл.) до 9,6% (Донецька обл.) (максимальна регіональна відмінність – 12 разів). Найменша питома вага введення в експлуатацію загальної площі житла спостерігається в Кіровоградській і Луганській областях (0,6%), а найбільша – в Київській обл. (17,7%), тобто максимальна регіональна відмінність за цим показником складає 29,5 рази.

Вклад регіону за показником роздрібний товарооборот підприємств найменший в Тернопільській обл. (1,4%), а найбільший – в Дніпропетровській обл. (9,8%) (максимальна регіональна відмінність складає 7 разів). Питома вага показника обсяг реалізованих послуг найменша в Чернівецькій обл. (0,5%), а найбільша – в Одеській обл. (11,0%) (найбільша регіональна відмінність складає 22 рази).

Питома вага регіону за експортом товарів найменша в Чернівецькій обл. (0,2%), а найбільша – в Дніпропетровській обл. (16,3%) (регіональна відмінність найбільшого значення показника від найменшого складає 81,5 рази). Питома вага регіону за показником імпорт товарів коливається від 0,2% (Чернівецька обл.) до 8,5% (Дніпропетровська обл.) і відрізняється в 42,5 рази. Вага регіону за експортом послуг коливалася від 0,1% в Чернівецькій обл. до 8,9% в Одеській обл. і відрізнялася у 89 разів. В той же час показник імпорту послуг найменшим був у Чернівецькій обл. (0,0), а найбільшим – у Дніпропетровській обл. (5,8%).

Вклад регіону за показником інвестиції в основний капітал найменший в Чернівецькій обл. (0,8%), а найбільший - в Дніпропетровській (9,3%) - диференціація 11,6 разів.

Аналіз соціальної конкурентоспроможності регіонів України за 2014 рік свідчить про значну регіональну диференціацію. Так, 42,2% чисельності наявного населення країни станом на 1.01.2015 р. зосереджувалося в шести регіонах (Дніпропетровській, Донецькій, Львівській, Одеській, Харківській обл. та м. Київ); 32,2% кількості зайнятих економічною діяльністю, тобто майже третина, зосереджувались в чотирьох регіонах (Дніпропетровській, Донецькій, Харківській обл. та Києві); 46,9% виробленого ВРП припадає теж на чотири регіони (Дніпропетровська, Донецька, Харківська обл. та м. Київ); 60,1% обсягів реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) приходиться на чотири регіони (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька обл. та м. Київ); 37,9% продукції сільського господарства вироблено в Вінницькій, Дніпропетровській, Київській, Полтавській, Харківській та Черкаській областях; 55,7% виконаних обсягів будівельних робіт припадає на чотири регіони (Дніпропетровську, Донецьку, Одеську, Харківську обл. та м. Київ); 51,4% введення в експлуатацію загальної площі житла (більше половини) належить Київській, Львівській, Одеській обл. та м. Києву; 44,0% роздрібного товарообороту припадає теж на чотири регіони (Дніпропетровську, Одеську, Харківську обл. та м. Київ); 60,7% обсягу реалізованих послуг припадає на Дніпропетровську, Донецьку, Одеську обл. та м. Київ; 53,2%

експорту товарів зосереджується в трьох регіонах (Дніпропетровській, Донецькій обл. та м. Києві), 53,3% імпорту товарів – в чотирьох регіонах (Дніпропетровській, Донецькій, Одеській обл. та м. Києві); 48,1% експорту послуг припадало на Донецьку, Миколаївську, Одеську обл. та м. Київ, 54,9% імпорту послуг належало Дніпропетровській, Донецькій, Київській обл. та м. Києву; 55,1% інвестицій в основний капітал припадало на Дніпропетровську, Донецьку, Київську обл. та м. Київ [1; 2].

На сучасному етапі розвитку є потреба у розробці нових концепцій соціально-економічного розвитку регіонів України відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна -2020».

Ефективне використання регіональних відмінностей (особливо переваг) неможливе без досягнення Україною високої динаміки соціально-економічного розвитку. Зміцнення державності України вимагає створення єдиного господарського комплексу з ефективним використанням місцевих ресурсів, переваг територіального поділу праці та запобігання ускладнень на політичному, економічному, міжетнічному підґрунті, що повинна забезпечити регіональна політика.

**Висновок.** Аналіз соціальної конкурентоспроможності регіонів дозволяє зробити наступні висновки: 1) регіональний розвиток є наслідком взаємодії різноманітних чинників: природного капіталу, робочої сили, наявного виробничого капіталу, підприємницьких якостей, технічних та організаційних інновацій, діяльності органів державної влади, регіональних політичних процесів і впливу глобалізації; отже при плануванні регіонального розвитку необхідно брати до уваги всі ці чинники; 2) в багатьох регіонах позитивна динаміка соціальних параметрів відстає від динаміки економічних процесів по країні; більшість регіонів мають недостатній рівень іноземних інвестицій в основний капітал через незначний рівень конкурентоспроможності й привабливості для іноземних інвестицій; 3) за допомогою міжрегіональних порівнянь визначено найбільш проблемні регіони та регіони з відносно сприятливою соціальною конкурентоспроможністю, що може бути корисним при вдосконаленні державної регіональної політики в напрямку підвищення рівня життя населення країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Статистичний збірник «Регіони України» 2015. Частина I. / За редакцією І. М. Жук. – Київ: 2015. – 305 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Проблемні питання реформування соціальної сфери / За ред. проф. Т.М. Кір'ян. – К.: 2012. – 368 с.

**Коленда Н. В.**

к.е.н., доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки  
Луцьк, Україна

## **СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІО-ЕКОЛОГО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАСЕЛЕННЯ**

Життя сучасного суспільства є неможливим без передбачення майбутнього, визначення перспектив його розвитку. Тому для нарощення людського потенціалу та розвитку держави першочерговим завданням стає забезпечення належного рівня соціо-еколого-економічної безпеки населення, який може бути досягнутий шляхом формування та реалізації відповідної стратегії.

Згідно з теорією менеджменту, стратегія – це детальний, всебічний комплексний план, спрямований на втілення місії організації (держави) [1, с. 36]. Розглядаючи стратегію забезпечення соціо-еколого-економічної безпеки населення як комплексну програму, спрямовану на досягнення довгострокової мети, слід зупинитися на визначенні наступних категорій: стратегічна мета, стратегічні завдання і стратегічні

пріоритети. Відповідно стратегічною метою є забезпечення високого рівня соціо-еколого-економічної безпеки населення з урахуванням демографічних особливостей розвитку регіонів України.

Цілі стратегії можна розподілити на три рівні:

- I – стратегічний рівень. Основна мета: забезпечення високого рівня соціо-еколого-економічної безпеки через високий рівень матеріального благополуччя, соціального добробуту та екологічної безпеки;

- II – тактичний рівень. На цьому рівні до основних цілей можна віднести: забезпечення достатнього рівня добробуту, встановлення і забезпечення соціальних стандартів, підвищення якості освітніх послуг, покращення житлових умов населення, реформування системи охорони здоров'я, розвиток ринку праці, формування громадянського суспільства та соціальної злагоди, сприяння розвитку культури та мистецтва, покращення екологічної ситуації та формування природоохоронних заходів;

- III – оперативний рівень. До поточних цілей, реалізація яких передбачається на короткострокову перспективу, віднесемо: зростання рівня оплати праці та купівельної спроможності населення; сприяння зайнятості населення та зниження рівня безробіття; покращення умов праці; підвищення якості вітчизняних продуктів харчування; підвищення рівня забезпеченості громадян житлом та комфортними житловими умовами; розвиток мережі навчальних закладів та покращення їх матеріально-технічного забезпечення; підвищення рівня медичного обслуговування та зниження рівня захворюваності населення; запобігання поширенню соціальних хвороб та виникнення асоціальних явищ у суспільстві; підвищення рівня забезпеченості населення закладами культури та відпочинку; зменшення рівня забруднення атмосфери, водойм та землі, підвищення лісистості.

Відповідно до обраних цілей виділимо такі завдання:

- у сфері фінансової безпеки: забезпечення зростання реальних доходів населення, збільшення частки оплати праці у ВВП, зростання частки заробітної плати у структурі доходів населення, поступове наближення державних мінімальних соціальних гарантій до європейських стандартів, забезпечення погашення заборгованості із заробітної плати, зменшення рівня бідності та диференціації населення за рівнем матеріального забезпечення;

- у сфері безпеки працевлаштування: розширення сфери прикладання праці; забезпечення ефективного регулювання професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації; сприяння зайнятості неконкурентоспроможного населення на ринку праці;

- у сфері безпеки проживання: збереження, відновлення та примноження житлового фонду, створення соціального житлового фонду, поліпшення якості і рівня благоустрою житла, розвиток комунального господарства, розвиток дієвих та привабливих умов для придбання житла;

- у сфері безпеки здоров'я: розширення доступності та підвищення якості надання медичної допомоги, збільшення обсягів фінансування, поліпшення стану здоров'я громадян, удосконалення системи невідкладної медичної допомоги з метою наближення її до світових стандартів;

- у сфері безпеки освіти: розширення доступності отримання якісної освіти, підвищення якості освіти, інформатизація системи освіти;

- у сфері соціального забезпечення населення: створення ефективною, реально діючою системи соціальної безпеки та соціального захисту населення від соціальних ризиків та загроз; вдосконалення системи пенсійного забезпечення та реформування системи соціального страхування; здійснення реального соціального захисту малозахищених верств населення;

- у сфері безпеки культури та відпочинку: розширення мережі закладів культури і науки; збереження та пропагування національної культури, мови, традицій, як на території України так і за кордоном; толерантне ставлення до мови, традицій і культури інших народів, націй і народностей, які населяють Україну, підвищення якості послуг закладів відпочинку;

- у сфері екологічної безпеки: поєднання екологічних, економічних і соціальних інтересів; гласність і демократизм при прийнятті рішень, реалізація яких впливає на стан навколишнього природного та соціального середовища; безоплатність загального природокористування і платність спеціального природокористування для господарської діяльності; нормування впливу господарської та іншої діяльності на природне середовище; створення системи страхування екологічних і катастрофічних ризиків.

Для того, щоб досягнути поставленої мети та завдань необхідним є вибір відповідного варіанту стратегії розвитку (рис. 1).

Кожна з перерахованих стратегій має свої особливості. Зокрема, стратегія стабільності передбачає зосередження на існуючих напрямках діяльності та їхню підтримку. Вона є доцільною для тих регіонів, де рівень соціо-еколого-економічної безпеки знаходиться на досить високому рівні.

Стратегія зростання передбачає роботу за новими напрямками діяльності та розвиток вже існуючих і є спрямованою на покращення ступеня задоволення потреб населення через підвищення рівня його соціо-еколого-економічної безпеки.

Стратегія утримання передбачає концентрацію на зменшенні негативних загроз щодо певних напрямків діяльності, спрямована на виживання системи та збереження результатів, здобутих у минулому. Її застосування є доцільним у регіонах, де існують значні загрози щодо соціо-еколого-економічної безпеки населення і постає гостре питання щодо їх усунення.

Змішана стратегія є поєднанням вище перелічених стратегій.

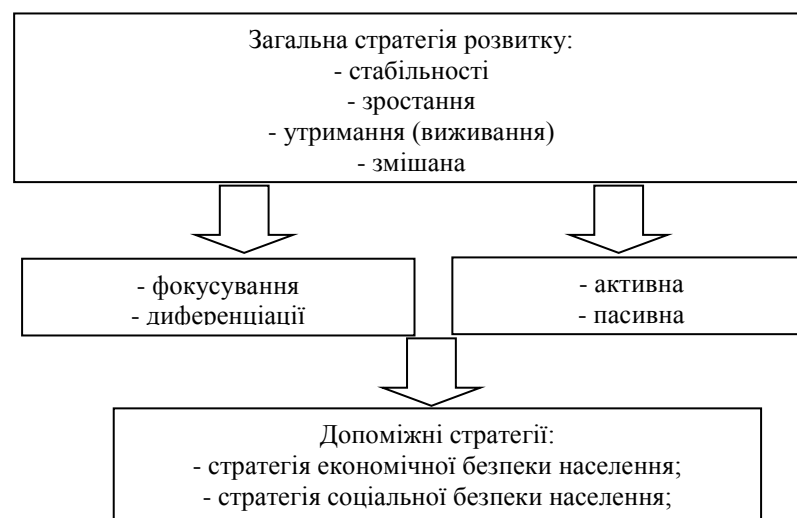


Рис. 1. Основні стратегії забезпечення соціо-еколого-економічної безпеки населення\*

Примітка. \* Розроблено автором

Загальна стратегія за своїм характером може бути активною чи пасивною. Активна характеризується постійним розширенням діяльності, орієнтована на вирішення цілком нового, передбачаючи швидке реагування на зміни у потребах населення та попередження загроз. Пасивна передбачає концентрацію на певному напрямку та забезпеченні його належного рівня без розвитку, базується на реконструктивних заходах, що не сприяють покращенню ситуації.

Залежно від досягнення конкретних переваг виділяють стратегію диференціації, за якої обирається декілька пріоритетних напрямів розвитку, що сприятимуть зростанню рівня соціо-еколого-економічної безпеки населення, та стратегію фокусування, коли обирається один напрямок розвитку, в основному це той, в якому виявлені найбільші проблеми.

**Висновок.** Отже, реалізація стратегії дозволить підвищити рівень соціо-еколого-економічної безпеки, що в подальшому повинно спричинити зростання рівня відтворення населення. Наголосимо на тому, що управління забезпеченням соціо-еколого-економічної безпеки населення регіону буде більш ефективним, якщо стратегії з її підвищення розроблятимуться відповідно до типології територій.

**Список використаних джерел:**

1. Державне регулювання економіки : Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.

**Маловичко С. В.**

к.е.н., доцент

Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Брановського  
Кривий Ріг, Україна

**ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ**

Інновації в сфері інформатизації та автоматизації бізнес-процесів, розповсюдження мережі Інтернет, глобалізаційні тенденції в економіці, трансформації в комунікаційному середовищі стали поштовхом до розвитку нових форм підприємницької діяльності, поважне місце серед яких займає електронна торгівля (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги електронної торгівлі

Джерело	Характеристика переваги
[1, с.159]	Істотно підвищити ефективність діяльності економічних суб'єктів за рахунок зниження трансакційних витрат, зменшення часу для організації угоди, а також забезпечує швидкість і точність отримання інформації, високу швидкість фінансових розрахунків, дозволяє зменшити витрати на доставку (головним чином для товарів, які можуть бути отримані електронним способом), поліпшити аналіз ринку і стратегічне планування, дає великі можливості для маркетингових досліджень, а також однаковий доступ до ринку, як для великих корпорацій, так і для невеликих фірм.
[2, с.52]	Оптимізація операцій на основі принципів самоврядування і самоорганізації, побудова функціональних стосунків з бізнес-партнерами (стосунків, що скорочують витрати і прискорюють впровадження інновацій), підвищення якості послуг, повніше задоволення споживачів і тому подібне.
[3, с.2687; 4]	У глобальному форматі масштабування діяльності; поліпшенні ланцюжків постачань; відкритості бізнесу; персоналізації; швидкому виведенні товару на ринок; онлайн продажі послуг і зменшенні порогів виходу на ринок, а для споживачів - повселюдності використання; широті вибору товарів і послуг; можливості легко знайти і вибрати вигідніші пропозиції; оперативності доставки; підвищенні рівня життя; скороченні "цифрового" розриву.
[5]	Для продавця (розширення ринку збуту, автоматизація дослідження ринку, додаткова реклама через Інтернет, віддалена взаємодія з контрагентом); для покупця (віддалене дослідження і придбання товару, анонімність, додаткова інформація і сервіс).
[6, с. 76-77; 7, с. 25; 8]	Забезпечує глобальну присутність, дозволяючи навіть найменшим фірмам виходити на різні ринки незалежно від їх місця розташування; сприяє підвищенню конкурентоспроможності, забезпечуючи компаніям можливість здійснювати гнучку до- і післяпродажну підтримку, надаючи необхідну інформацію про товар і швидко реагуючи на запити покупців; дозволяє отримати максимум інформації про потреби покупців і автоматично пропонувати, розробляти і робити товари, що відповідають їх перспективним вимогам; підвищує гнучкість ведення бізнесу і забезпечує оперативну реакцію на зміну зовнішнього середовища; спрощує отримання, обробку і оплату замовлення, взаємодію з постачальниками. Сюди також можна віднести відносно зниження витрат.
[9]	Зниження трансакційних і інших витрат; вихід на нові ринки; вдосконалення обслуговування клієнтів; позиціонування інновації.
[10]	Для власників інтернет-магазинів (відсутність орендної плати за приміщення; значне скорочення витрат на зміст власного бізнесу; постійне нарощування потужностей телекомунікаційного устаткування свого підприємства; прискорення процесу адаптації до змін ринку; можливість розширення клієнтської бази і асортименту; товарів за рахунок можливості виходу на глобальний ринок; невеликий персонал, низькі витрати на орендну плату (в порівнянні із звичайним магазином); можливість контактів з продавцями і покупцями в єдиному віртуальному просторі; підвищення рівня прихильності споживачів торговій марці; спрощення реєстрації цього виду діяльності); для клієнтів інтернет-магазинів (можливість цілодобового прийому заявок клієнтів; знайомство з товаром тільки по опису продавця; доступність пошуку товарів і ознайомлення з характеристиками продукції практично у будь-який час і у будь-якому місці, в якому є доступ до мережі; занепокоєння з приводу таємниці і безпеки угоди; відносна дешевизна товару в Інтернеті в порівнянні із звичайними магазинами; дистанційна або електронна оплата; оформлення замовлення дистанційним способом; можливість придбання унікальних товарів, які неможливо придбати в цій країні (місті); відсутність психологічної дії з боку продавця; скорочення часу

Джерело	Характеристика переваги
	пошуку товару).
[11]	Економія часу; широта асортименту; альтернатива; зручність; доставка.
[12, с. 147-150]	Для споживачів: цілодобова доступність; можливість уникнути метушні традиційних магазинів; широкий асортимент товарів; можливість ознайомитися з технічними характеристиками товарів; можливість зіставлення цін на товари усіх виробників.
[13, с.174]	Для учасників: глобальна присутність; підвищення конкурентоспроможності; електронна торгівля дозволяє отримувати максимум інформації об потребах покупців і автоматично пропонувати, розробляти і робити товари, що відповідають їх перспективним вимогам; електронна торгівля призводить до підвищення гнучкості ведення бізнесу і дозволяє підприємствам оперативно реагувати на зміни чинників зовнішнього середовища; вона забезпечує можливості практично необмеженого розширення асортименту і збільшення об'єму збуту при готівка налагоджених зв'язків з постачальниками (розширення асортименту не призводить до необхідності збільшення площі підприємства); електронна торгівля спрощує процеси отримання і обробки замовлення і оплати, взаємодії з постачальниками і тому подібне. Для споживачів: можливість "глобального вибору"; необмежений за часом доступ; здійснення доставки в слушний для покупця час і місце; розширення вибору, збільшення об'єму легкодоступної інформації; заощадження часу при виборі товару, виробника, торгового підприємства і оформленні замовлення.
[14, с. 32]	Можливість глобального вибору товарів і послуг з усіх представлених світових постачальників; можливість швидкого порівняння пропозицій і обміну інформацією з іншими користувачами; зручність здійснення операцій, яке проявляється в тому, що замовляти товари і здійснювати угоди можна в слушний для клієнтів час; придбання товарів за цінами, нижчими, ніж в роздрібній торговій мережі, за рахунок економії на витратах звернення.
[15, с. 117]	Низька вартість організації бізнесу; скорочення витрат, пов'язаних з організацією та проведення бізнес-процесів; забезпечення рівних умов доступу до електронного ринку всіх комерційних структур незалежно від їх розмірів; широке поле діяльності для проведення маркетингових досліджень всіх сегментів ринку та персоналізація взаємовідносин з покупцем; доступ до нових ринків збуту та до експортного ринку; доступ до фінансових та інвестиційних ринків зарубіжних країн; скорочення каналів для розповсюдження товарів та послуг

**Висновок.** Погоджуючись з думкою Д. Козьє, що «основою електронної комерції є структура традиційної торгівлі, а використання електронних мереж надає їй гнучкості» [16, с. 2], підкреслимо, що основними переваги застосування електронної торгівлі є: швидкість створення, висока ризикованість, інноваційність, гнучкість, економічність, вільна локація, прямі зовнішні зв'язки, специфічне внутрішнє середовище, ефективність управління, оперативність діяльності

#### **Список використаних джерел:**

1. Кубкина Ю.С. Основные тенденции развития электронной коммерции в мировой экономике и экономике Российской Федерации / Ю.С. Кубкина // Terra economicus. – № 2. – Т. 12. – Ч.2, 2014. – С. 157-161.
2. Сидорова О.В. Электронный бизнес в современной экономике [Электронный ресурс] / О.В. Сидорова // Проблемы перехода к инновационной экономике, 2010. – № 2. – С. 51-54. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnyy-biznes-v-sovremennoy-ekonomike>
3. Кожевина О.В., Трифонов П.В. Анализ факторов, влияющих на стратегию развития сегмента B2B в электронном бизнесе России / О.В. Кожевина, П.В. Трифонов // Fundamental research. - № 11, 2014. – С. 2686-2691.
4. Кожевина О.В. Динамика развития и сегменты роста «электронного» бизнеса в России // Эффективное антикризисное управление. – 2014. – № 3 (84). – С. 44–51.
5. Федотов В.Х. Информационные системы электронной коммерции. состояние и перспективы [Электронный ресурс] / В.Х. Федотов // Вестник чувашского университета. - № 1, 2008. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnye-sistemy-elektronnoy-kommertsii-sostoyanie-i-perspektivy>
6. Безуглая Л.А. Электронная коммерция как базовый институт информационной экономики [Электронный ресурс] / Л. А. Безуглая // Вопросы регулирования экономики. -2013. - №1. -Т.4.- С.70 – 79. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnyy-biznes-kak-bazovyiy-institut-informatsionnoy-ekonomiki>
7. Юрасов А.В. Электронная коммерция: Учебное пособие / А.В. Юрасов. – М.: Дело, 2003. – 480 с.



8. Zwass V. (1996). Electronic Commerce: Structures and Issues. International Journal of Electronic Commerce, vol. 1, no. 1.

9. Валько Д.В. Роль електронної торгівлі в розвитку малих інноваційних підприємств Росії [Електронний ресурс] / Д.В. Валько // Економічні дослідження. - № 2, 2012. - Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-elektronnoy-torgovli-v-razvitii-malyh-innovatsionnyh-predpriyatiy-rossii>

10. Галкин В.Д., Бочкова Е.В. Интернет-магазин как современный институт хозяйствования [Электронный ресурс] / В.Д. Галкин, Е.В. Бочкова // Проблемы современной экономики. - С. 10 - 15. Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/obzor-rynka-internet-torgovli-v-rossii.pdf>

11. Катаева Н.Н. Выявление проблем развития электронной торговли [Электронный ресурс] / Н.Н. Катаева // Вестник науки и образования. - № 4 (6). - Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/vyyavlenie-problem-razvitiya-elektronnoy-torgovli>

12. Задорожная Л.И., Каприлянц С.Ю. Анализ сферы продаж электронной коммерции [Электронный ресурс] / Л.И. Задорожная, С.Ю. Каприлянц // Новые технологии. - 2012. - № 2. - С. 147-150.

13. Назарова И.Б., Дианова Т.В. Электронная торговля: преимущества, проблемы и «эффект скольжения» при снижении транзакционных издержек / И.Б. Назарова, Т.В. Дианова // Вестник МГИМО-Университета. —2012. —№ 4— С. 173 – 178.

14. Некрасова Л.В. Электронная торговля как индикатор перемен в потребительских предпочтениях граждан Российской Федерации / Л.В. Некрасова // Ученые записки. - № 2, 2012. - С. 31- 34.

15. Катинська М.З. Основні чинники та проблеми розвитку електронної торгівлі / М.З. Катинська // Науковий вісник ЧДІЕУ. - № 4 (8), 2010. - С. 116- 122.

16. Козье Д. Электронная коммерция / Д. Козье ; пер. с англ. -М. : Издательско-торговый дом «Русская редакция», 1999.

**Мокляк М. В.**

к.е.н., доцент

**Попова Ю. М.**

к.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
Полтава, Україна

## PRODUCT PLACEMENT ЯК НОВИЙ КОНКУРЕНТНИЙ ВИД РЕКЛАМОНОСІЯ УКРАЇНСЬКОГО ТОВАРУ

Сучасний ринок диктує жорсткі конкурентні умови. На вибір споживача на світовому ринку давно впливають не лише традиційними рекламними заходами, а й кризь улюблені фільми, серіали, передачі. Така реклама має назву product placement, дослівно – розміщення продукції.

Product placement – рекламний прийом, який полягає у тому, що реквізит у фільмах, телепередачах, комп'ютерних іграх, музичних кліпах або книгах має реальний комерційний аналог. Зазвичай демонструється сам рекламований продукт, його логотип, або згадується про його хорошу якість.

У світовій практиці product placement давно став майже нормою. Вперше він з'явився у мультсеріалі «Моряк Папай», який куштував банку шпенату, щоб стати сильним. За оцінками різних джерел продажі шпенату після виходу мультфільму зросли на 65-70%. З тих пір product placement посідає впевнені позиції у кінематографі, на телебаченні та ін. Product placement не завжди означає демонстрацію конкретного товару (наприклад, телефону з логотипом «надкушеного яблука»), він також може

знаходиться у формі згадування марки, демонстрацію емблеми, обговорення товару чи бренду, згадування його якості чи престижності придбання. Серед прикладів:

- один з найвідоміших акторів «Бондіани» обирає лише престижні автомобілі марки BMW;

- у фільмі «Трансформери» роботи під час баталії розбивали все на своєму шляху, цілим залишився лише автобус із величезним написом «Victoria's Secrets» (бренд жіночої білизни);

- герої трилогії «Люди у чорному» носили лише окуляри Ray-Ban [1].

Цей перелік можна продовжувати. Даний тип реклами є надзвичайно ефективним адже впливає на підсвідомість споживача. Переглядаючи фільм, серіал чи передачу глядач прагне до ототожнення себе із улюбленим героєм, він «по замовчанню» є прикладом для наслідування, він не може обрати поганий товар. Як показує статистика, лояльність та прихильність споживачів до окремого товару чи бренду в цілому, завдяки product placement, зростає в декілька разів.

Але це стосується зарубіжних країн. У Україні product placement майже не розвинений. Якщо у світі product placement утворив окремий ринок реклами, то в Україні він характеризується разовими рекламними акціями.

Найвідомішим прикладом української майже прихованої реклами є реклама горілки Nemiroff в кліпі «Bad Romance» американської співачки Lady Gaga. Тільки за перші 12 годин після прем'єри відео на YouTube.com його переглянули близько 3 млн. людей, а ще через півроку аудиторія досягла, по різних оцінках, від 180 млн. до 500 млн. чоловік. За словами Марії Євсєвої, директора з маркетингу компанії Nemiroff, в наступному ж році після появи кліпа продажі компанії по всьому світу зросли в натуральному вираженні на 48%. «Темпи росту за кордоном були вище, ніж в Україні», — запевняє Євсєва. Однак навіть цей, нібито український, приклад product placement був випущений на закордонному ринку компанією зі світовим статусом і орієнтацією, в більшій мірі, не на вітчизняного споживача [2].

Серед чинників, що заважають розвитку product placement в Україні основними є:

- фільми та серіали українського виробництва продаються телеканалам не лише вітчизняним, а й російським, тобто працюють на двох ринках одночасно;

- product placement ніяк не регламентується, все тримається на «дружніх домовленостях»;

- насиченість ринку прямою рекламою;

- український замовник не завжди розуміє суть product placement і те, як він має виглядати – адже реклама товару має бути не нав'язливою;

- несправджені надії щодо вітчизняного кінематографу – український кінематограф вкрай рідко випускає якісний продукт, а замовник бажає рекламу у касовому фільмі чи серіалі і щоб його переглянула саме цільова аудиторія замовника;

- законодавча сторона – на заході заборонена реклама тютюнових та алкогольних виробів, тому кошти на їх рекламу виділяються саме у сферу product placement, на відміну від України, де реклама цих товарів є прямою;

- product placement має сенс лише для брендів;

- в Україні рекламні компанії зазвичай розгортаються одразу по всіх напрямках, тому неможливо порахувати який ефект дав саме product placement.

**Висновок.** Отже, хоча product placement в Україні розвивається дуже повільними темпами, він має великі перспективи на ринку реклами.

#### **Список використаних джерел:**

1. К.І. Маліношевська особливості Product placement у Україні [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://dSPACE.nbuV.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48204/13Malinoshevskaya.pdf?sequence=1>

2. Софія Мікаелян Продакт-плейсмент в Украине используют редко. Но он может стать эффективной альтернативой приевшейся рекламе [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ereading.club/chapter.php/90266/0/Zhdanova\\_Lenivuyi\\_marketing\\_Principy\\_passivnyh\\_prodash.html](http://www.ereading.club/chapter.php/90266/0/Zhdanova_Lenivuyi_marketing_Principy_passivnyh_prodash.html)

3. Приклади прихованої реклами на Україні [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://www.telekritika.ua/comerciyana/2007-11-30/35265>

4. Перешкоди розвитку сучасної реклами в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.adme.ua/product-placement/pevica-lady-gaga-reklamiruet-ukrainskuyu-vodku-nemiroff-29102/>

5. Сучасні рекламоносії [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tele.ru/cinema/survey/skrytaya-reklama-v-kinematografe/>

**Кирилко Д. С.**

аспірант

Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка  
Київ, Україна

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В ГРУЗІЇ ТА МОЛДОВІ

Зовнішньополітичні інтереси Європейського Союзу зумовлені основними потребами країн-членів та реалізуються за допомогою Спільної зовнішньої політики та політики безпеки з керівництва Європейської ради, або шляхом міжнародних економічних переговорів, здійснених Європейською комісією.

Грузія та Молдова, які є об'єктом цього дослідження, охоплені Європейською політикою сусідства (ЄПС), спрямованої на те, щоб не припустити виникнення нової лінії розподілу між розширеним ЄС та його сусідами, і надати їм можливість брати участь в різних видах діяльності ЄС шляхом тіснішої політичної, економічної, культурної співпраці та взаємодії в галузі безпеки. Мета ЄПС ґрунтується на спільних інтересах та цінностях – демократії, верховенства права, поваги до прав людини та соціальної згуртованості. ЄПС є ключовим елементом зовнішньої політики Європейського Союзу [1].

На саміті «Східного Партнерства» у 2008 році було схвалено програму, що пропонує тісну співпрацю з Євросоюзом шести пострадянських республік. Її назва – «Східне партнерство», за суттю вона передбачала альтернативне членство в ЄС шістьох держав – Азербайджану, Грузії, Молдови, України, Білорусії та Вірменії. Таке рішення прийнято з урахуванням «виняткової ваги» регіону для безпеки і стабільності Євросоюзу.

Грузія належить до регіону Південного Кавказу, у відносинах з яким ЄС має три пріоритетних і впливових інструменти: політичний діалог, як з урядами, так і з іншими ключовими дійовими особами всередині регіону та за його межами; стимули, наприклад, більш тісне співробітництво, пільговий доступ до ринків ЄС або підтримка з боку ЄС в міжнародних фінансових інститутах для отримання позик та інвестицій; а також бюджетні лінії для забезпечення технічної допомоги та допомоги в гуманітарній сфері та у сфері розвитку.

Євросоюз зацікавлений у надходженні стратегічної сировини на свої ринки. Для досягнення таких цілей країни-члени інвестують в районі Каспійського моря. Енергетична дипломатія ЄС здійснюється за допомогою спеціально створених фондів та програм, серед яких TASIC і TRASECA. Розроблюються параметри енергетичного і транспортного співробітництва, оцінюються основні проекти та маршрути із транспортування вуглеводневої сировини в Західну Європу [2]. Для Грузії важливим стратегічним ресурсом є вигідне геополітичне становище та наявність морських портів Поті та Батумі на Чорноморському узбережжі, що надає їй ключового значення в міждержавному перерозподілі вуглеводневих ресурсів та проектах будівництва магістралей транспортування нафти і газу.

Включення країни в комплексний проект транспортування каспійської нафти сприяло появі для Грузії перспективи проходження через територію республіки Євразійського транспортного коридору «Європа-Кавказ-Азія» (TRASECA). Першим кроком в цьому напрямку стало відкриття нафтопроводу Баку-Супса, а також регулярного поромного сполучення між грузинським портом Поті і болгарським Бургасом [3].

Згідно з грузинськими статистичними даними вже в 2013 р. товарообіг Грузії з країнами ЄС склав 2,87 млрд дол., що складає 27% всього зовнішньоторговельного обороту країни. Експорт з Грузії до країн ЄС досяг 608 млн дол., що на 72% більше в порівнянні з попереднім роком, імпорт з країн ЄС скоротився на 7% і склав 2,27 млрд дол. [4].

На підставі підписаного 18 липня 2014 р. Меморандуму про взаєморозуміння між ЄС і Грузією в рамках програми стратегічної допомоги Грузії (Single Support Framework - SSF) останній передбачається фінансова підтримка (в період з 2014 по 2017 г.) в розмірі від 330 до 410 млн євро. Тоді ж був підписаний протокол змін фінансової угоди в рамках Програми підтримки секторальної політики розвитку сільського господарства, що передбачає додаткове фінансування у 12 млн євро [5].

Важливим інструментом політики Євросоюзу стосовно Молдови служать економічна взаємодія і пряма фінансова допомога з боку ЄС. Це є одним з важливих елементів укріплення європейської присутності у Молдові. Саме Євросоюз залишається найбільшим фінансовим донором та торгівельним партнером для Молдови (більше половини її зовнішнього товарообігу за 2008-2014 рр.). За період з 1991 по 2009 рр. Республіка отримала допомогу у вигляді грантів загальною сумою більше 270 млн євро., а за наступні роки вдвічі більше. Значна частина коштів виділяється в рамках ЄПС, де всі фінансові операції з 1 січня 2007 року ведуться в контексті Європейського інструменту сусідства та партнерства. [6].

У 1998 р. Молдова вперше отримала пільги в рамках Генеральної системи преференцій (GSP) від ЄС, у 2000 р – додаткові пільги в торгівлі з ЄС для країн, які дотримуються вимоги Міжнародної організації праці. Однак, більшість товарів, що становили основу експортного потенціалу Молдови, не підпадали під пільговий режим (зокрема, продукція сільського господарства, текстиль, метали та ін.). Нарешті в 2008 р. ЄС надав Молдові автономні торгові преференції (АТП), в рамках яких країна отримала квоти на безмитні поставки в Євросоюз ряду товарів (вино, цукор, ячмінь). У 2009 р. квоти були збільшені на 25%., у результаті чого обсяг зовнішньої торгівлі між Молдовою і країнами ЄС збільшився на 23,9%, склавши 2,9 млрд дол., або 45% загального обсягу. Експорт в ЄС перевищив 820,1 млн дол. - 51,4% всього обсягу молдавського експорту [7].

У 2010 р. Молдова стала членом Енергетичного співтовариства, а в 2011 р. стала головувати в цій організації. Маючи бажання підтвердити своє прагнення до інтеграції в загальноєвропейський енергетичний ринок, Молдова в рекордно короткі терміни впровадила цілий ряд директив ЄС в галузі енергетики, зокрема щодо газу, електроенергії та енергоефективності. У середині жовтня 2011 року було проголошено, що країна готова впровадити положення так званого «третього енергетичного пакету», що визначає правила роботи на енергетичному ринку Європейського союзу та дає змогу вважати республіку частиною свого енергетичного простору. У цей же час було досягнуто домовленості про впровадження ряду інвестиційних проектів по взаємопідключення Молдови з ЄС (через Румунію), у тому числі про будівництво газопроводу Унгени-Ясси (загальна протяжність – близько 40 км, з них 31 км територією Румунії, 9 км – територією Молдови). На будівництво цього газопроводу було витрачено 26 млн євро, з них 19 млн віддала Румунія, інше покрито за рахунок фондів ЄС [7].

**Висновок.** Зацікавленість Євросоюзу в співпраці з даними країнами полягає в розширенні сфер впливу, у зміцненні економіки цих країн. І Грузія, і Молдова володіють правом брати участь у процесі євроінтеграції, хоч і критерії вступу до ЄС є непростими. Враховуючи великі суми фінансової допомоги Грузії та Молдові, можна сказати, що підтримка ЄС обумовлена скоріше цінностями, ніж економічними інтересами. Разом із тим, найбільший інтерес ЄС в цьому регіоні – співпраця в енергетичній сфері.

Також важливим фактором є безпека та регіональна стабільність, через це ЄС зацікавлений у розвитку східноєвропейських країн та країн Південного Кавказу.

**Список використаних джерел:**

1. Європейська Політика Сусідства. Офіційний веб-сайт Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eeas.europa.eu/enp/about-us/index\\_en.htm](http://eeas.europa.eu/enp/about-us/index_en.htm)
2. Беридзе Т.А., Исмаилов Э.М., Папава В.Г. Центральный Кавказ и экономика Грузии.- Б.: Издательство «Нурлан», 2004. – 248с. (38с.)
3. Гаджиев К.С. Геополитика Кавказа. – М.: Междунар. отношения, 2001. – 464с. (149с.)
4. Внешняя торговля Грузии в 2013 г. // Civil Georgia. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=25614>
5. Грузия получит финансовую помощь ЕС на развитие демократии // Вестник Кавказа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestikavkaza.ru/news/Gruziya-poluchit-finansovuyu-pomoshch-ES-na-razvitie-demokratii.html>
6. ЕС выделяет 273,14 миллиона евро на поддержку реформ в Молдове в 2011–2013 гг. Информационный пакет EuroEast // EU Neighbourhood Info Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.enpi-info.eu/files/publications/15%2004%20Moldova\\_NIP\\_2010\\_R.pdf](http://www.enpi-info.eu/files/publications/15%2004%20Moldova_NIP_2010_R.pdf)
7. Виктор Парликов: "Газопровод Яссы - Унгены сам по себе не имеет никакой стратегической ценности и строился для политического пиара" // Молдавские ведомости [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vedomosti.md/news/viktor-parlikov-gazoprovod-yassy-ungeny-sam-po-sebe-ne-imeet>

**Волинець І. Г.**  
старший викладач  
**Лещинська М. В.**  
студент  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки  
Луцьк, Україна

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

Розвиток будь-якого суб'єкта господарювання неможливий без вироблення стратегічних напрямів його діяльності, які ґрунтуються на нововведеннях і мають інноваційний характер. Власне інновації стають найвагомішим фактором, який визначає конкурентоспроможність та фінансову стабільність підприємства в ринковому просторі.

Лісосировинна база відіграє важливу роль у розвитку економіки України. Загальні економічні характеристики лісового фонду наведено в таблиці 1 [1].

Таблиця 1

Характеристика лісового фонду України

Площа земель лісового фонду, млн. га	10,8
Лісистість, %	15,7
Загальний запас деревини, млрд. м <sup>3</sup>	2,1
Загальний річний приріст запасу, млн. м <sup>3</sup>	35,0
Середній запас деревини на 1 га, м <sup>3</sup>	240,0

Однак, інноваційна діяльність у лісовому господарстві малопоширена та низькорезультативна, що зумовлено незначною кількістю цікавих інноваційних ідей із стійким ринковим попитом; незначною часткою радикальних нововведень, здатних суттєво покращити технологічну базу лісового господарства; великим часовим проміжком матеріалізації ідеї (освоєння нововведень) та низьким рівнем їх комерціалізації. Проблемним є інноваційне насичення галузі та підвищення її конкурентоспроможності.

Підприємства лісового господарства у впровадженні інновацій значно залежать від інноваційної динаміки економіки в цілому. Їх розвиток на інноваційній основі стримується багатьма чинниками [2].

Серед загальноекономічних чинників, що стримують перехід підприємств лісового господарства до інноваційної моделі розвитку, можна відзначити такі:

- низький рівень показників соціально-економічного розвитку, інфляційні процеси, дефіцит держбюджету;
- відсутність передумов для активізації інноваційної діяльності на макроекономічному рівні;
- недосконалість економіко-правової бази регулювання інноваційно-інвестиційних процесів;
- відсутність інноваційних пільг для економічних суб'єктів;
- нерозвиненість ринку об'єктів інтелектуальної власності та інноваційної інфраструктури.

Технологічні чинники інноваційного розвитку підприємств пов'язані з відсутністю необхідної техніки для реалізації новітніх технологій; низьким рівнем поінформованості про новітню техніку та технології; неспроможністю знайти ефективне інформаційно-консультаційне джерело; неефективним використанням об'єктів інтелектуальної власності.

Фінансово-інвестиційні чинники пов'язані з недосконалістю фінансової системи, несформованим інвестиційним кліматом та низькою фінансовою активністю самих підприємств, серед них можна виділити такі:

- низький рівень прибутковості лісогосподарських підприємств;
- відсутність власних джерел фінансування інноваційних проектів;
- обмежені можливості залучати зовнішні фінансові ресурси;
- слабка інвестиційна підтримка використання науково-технологічних надбань та інноваційних проектів.

Основною проблемою повільного переведення підприємств лісового господарства на модель інноваційного розвитку є недостатнє інвестиційне забезпечення реалізації низки перспективних проектів, спрямованих на впровадження прогресивних технологій лісогосподарського виробництва [2].

Саме тому для фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств лісового господарства необхідно:

— сконцентрувати капітал на пріоритетних напрямках розвитку, зокрема освіті, науці, прогресивних технологіях, підприємницькій активності на ринку наукомісткої продукції;

— забезпечити організацію конкурентоспроможного виробництва лісової продукції, що можливо завдяки концентрації інвестицій у пріоритетних сферах, зокрема здійсненню інвестицій в розвиток людського капіталу, що є основою вироблення і впровадження нових знань організаційного, технологічного, економічного, екологічного спрямування;

— використовувати технології глибокої переробки лісогосподарської продукції та виготовлення нових продуктів;

— впроваджувати інвестиційно-інноваційні проекти будівництва промислових об'єктів з переробки енергетичних продуктів і виробництва біопального, що сприятиме випуску альтернативних видів екологічно чистого пального й зменшенню залежності країни від імпорту енергоносіїв, створенню нових робочих місць, збільшенню доходів сільського населення та надходжень до бюджету [3].

Інвестиційна діяльність у сфері лісового господарства має базуватися на певних фундаментальних принципах, що сприятимуть раціональному та невиснажливому лісокористуванню. Основними принципами інноваційно-інвестиційної діяльності в лісовому господарстві повинні бути:

- 1) цільовий характер інноваційної та інвестиційної діяльності;
- 2) диверсифікація джерел інвестування;
- 3) дотримання принципу невиснажливого безперервного комплексного лісокористування;

4) узгодженість економічних, екологічних та соціальних цілей інноваційного розвитку (перевагу повинні мати екологічні цілі, тобто збереження, розширене відтворення лісових ресурсів за одночасного задоволення потреб суспільства в деревині та корисних функціях лісу);

5) державна підтримка і сприяння інвестуванню в лісове господарство;

6) врахування комплексної екологоекономічної ефективності інвестування в інновації;

7) збереження біологічного різноманіття та підтримка корисних функцій лісу [3].

**Висновок.** Отже, вирішення зазначених проблем потребує активізації інноваційної діяльності в галузі та впровадження інновацій. Для підвищення конкурентоспроможності підприємств лісового господарства необхідно розробити механізм регулювання інноваційного розвитку, який включає заходи загальнодержавного масштабу, галузевого і регіонального рівнів та самих підприємств лісового господарства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Основні досягнення лісового господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art\\_id=121197&cat\\_id=81209](http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=121197&cat_id=81209)

2. Довженко В. А. Інноваційна складова розвитку фермерського підприємництва [Електронний ресурс] / В. А. Довженко // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. – № 2, т. 2. – С. 109–117. – Режим доступу: [http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/109/1/Dovzhenko\\_V\\_The\\_innovation\\_component.pdf](http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/109/1/Dovzhenko_V_The_innovation_component.pdf)

3. Дацій О. І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України [Електронний ресурс] / О. І. Дацій // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 64-71. – Режим доступу: <http://nonproblem.com/sites/default/files/magazine001/64.pdf>

4. Малюта Л. Стратегічне управління інноваційним розвитком лісопромислового комплексу [Електронний ресурс] / Л. Малюта, Ю. Спиридонова // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5). – Режим доступу : <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/1508/1/11mlyrlk.pdf>

**Лизогуб М. М.**

аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет

Київ, Україна

## **ФІНАНСОВА СИСТЕМА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Фінансова система відіграє ключову роль у формуванні економічного добробуту домогосподарств і корпорацій, так як виконує різні функції, за допомогою яких здійснюється обслуговування національної економіки та забезпечується підтримка сталого економічного зростання. Це пов'язано із тим, що фінансова система:

- виконує важливу функцію фінансового посередництва, поєднуючи споживачів та постачальників фінансових ресурсів;

- перерозподіляє ризики й забезпечує їх страхування для домогосподарств і фірм, оскільки особливістю функціонування сучасного фінансового ринку є перманентний процес нагромадження ризиків, що часто мають системний характер [1, с. 9];

- організовує здійснення платежів, полегшуючи обмін товарів та послуг;

- створює фінансові ринки (наприклад, для похідних, заставних цінних паперів), дозволяючи здійснювати операції з фінансовими інструментами та оцінювати їх ризики. Доступність цін полегшує розподіл обмежених ресурсів і ризики, в той час як

вторинні ринки дозволяють людям зворотні інвестиційні рішення, тим самим підвищуючи економічний добробут.

У зв'язку з постійними економічними перетвореннями, перед фінансовою системою постійно постають виклики, які суспільство у цілому часто змушене долати через соціальне партнерство держави, суб'єктів ринку та домогосподарств. У ході щорічного аналізу Європейська комісія визначила, що у 2016 році економічні і соціальні цілі 2015 року залишаються в силі, але необхідно посилити заходи з їх досягнення, зосередивши зусилля на таких пріоритетах на 2016 рік як підвищення інвестиційної привабливості, впровадження структурних реформ та відповідальній фінансовій політиці.

Під підвищенням інвестиційної привабливості мається на увазі мобілізація приватних та державних інвестицій і вибір стратегічних проектів в рамках інвестиційного плану ЄС. Інвестиційні пріоритети повинні виходити за рамки традиційної інфраструктури та розширення людського капіталу і пов'язаних з ними соціальних інвестицій.

Впровадження структурних реформ має на меті модернізацію економіки. Реформи повинні бути засновані на ефективній координації між державами-членами і спрямовані на збільшення продуктивності економіки й поступове доведення усіх учасників до високого рівня розвитку. Таким чином, більш інтегровані ринки з більш конкурентоспроможною продукцією та послугами стимулюватимуть створення інновацій і створення робочих місць.

Відповідальна фінансова політика означає надання підтримки сприятливій для економічного зростання та обігу капіталу фінансовій консолідації у багатьох країнах. Системи соціального захисту повинні бути модернізовані, щоб ефективно реагувати на ризики протягом усього економічного циклу, залишаючись стійкими в фінансовому відношенні зважаючи на можливі демографічні ризики [4].

Сформованим Європейською комісією положенням відповідає Стратегія «Європа 2020» прийнята у 2010 році як стратегія ЄС для досягнення стійкого і загального зростання для Європи, визначила п'ять амбітних цілей в області зайнятості, наукових досліджень і розробки, зміни клімату та енергетики, освіти та боротьби з бідністю та соціальною ексклюзивністю, які повинні бути досягнуто в ЄС до 2020 року. Стратегія Європа 2020 служить як довідник для діяльності на рівні ЄС: держави-члени встановили національні цілі відповідні цілям ЄС. За досягненням цілей щорічно здійснюється моніторинг відповідними компетентними органами ЄС та країн-учасників, що складають звіти [2].

**Висновок.** Прагнення до конкурентоспроможності європейського регіону у світовій економіці зумовили до зближення спочатку західноєвропейських, а потім і решти європейських країн. На сьогодні Європейський Союз є одним із найбільш розвинених світових суб'єктів економічної інтеграції. Інтеграційні процеси на рівні такого економічно різноманітного регіону неоднозначні і мають як позитивні риси для учасників, так і створюють виклики, методи подолання яких часто викликають різноманітну реакцію країн-учасників. Серед основних викликів постає різний рівень економічного розвитку суб'єктів та відмінності в їх політичній організації. На даний момент ЄС є економічним та політичним союзом, який об'єднує суверенні країни, але доцільність сприяння загальній конкурентоспроможності на світовому рівні зумовлює поступові процеси, що забезпечують подолання викликів та зближення й уніфікації суб'єктів у різних аспектах фінансово-господарського та політичного розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мазаракі А. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України/ А. Мазаракі, С. Волосевич/ Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. - №1. – С. 5-23.

2. Europe 2020 - Official EU Site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm)

3. European Union Committee - Fifth Report. The post-crisis EU financial regulatory framework: do the pieces fit? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.publications.parliament.uk/pa/ld201415/ldselect/ldeucom/103/10302.htm>



4. European Union: Financial System Stability Assessment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sec/pn/2013/pn1329.htm>

**Базіль А. О.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сучасні умови економічного середовища свідчать про посилення та прискорення динаміки протікання всіх процесів, у тому числі й конкурентної боротьби. У теперішніх умовах, яким притаманна постійна та швидка зміна зовнішніх факторів, зростанням ризику фінансової діяльності, питання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств стає актуальним. Перед підприємствами орієнтованими на міжнародний ринок, постає проблема формування стійких конкурентних переваг для ефективного функціонування на зарубіжному конкурентному ринку.

Дослідження проблеми розвитку міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зарубіжному ринку є цікавим колу зарубіжних і українських науковців. Зокрема, цими питаннями займалися Г. Азоев, А. Воронкова, В. Горбатов, Ю. Іванов, О. Кузьмін, М. Портер, І.І. Дахно. Незважаючи на значні наукові дослідження з цього питання багато аспектів ще потребують подальшого дослідження.

Нині для України є важливим подальший розвиток ринкових процесів, створення сприятливих умов для її успішної інтеграції у світове фінансове середовище та визначення свого унікального місця на міжнародному ринку.

В умовах ринкових змін економіки України розвиток підприємництва є підґрунтям для соціально-економічного розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. За роки незалежності України відбувалося поступове становлення вітчизняного підприємництва як самостійного соціально-економічного явища.

Найбільш поширеним поясненням сутності конкурентоспроможності можна вважати визначення його як відносної характеристики, яка показує відмінності розвитку цього підприємства від підприємства-конкурента.

Тобто, можна сказати, що міжнародна конкурентоспроможність - це здатність підприємства ефективно функціонувати на зовнішньому ринку, а також можливість досягнення ефективно фінансово-господарської, зовнішньоекономічної діяльності і лідируючих позицій в умовах конкурентного середовища[1, с. 14].

Загальні підходи до аналізу міжнародного конкурентного середовища мають враховувати дві важливі обставини. Перша з них свідчить про те, що сучасні світові політико-економічні процеси, пов'язані з інтернаціоналізацією і глобалізацією, супроводжуються поширенням і посиленням інтенсивності впливу міжнародної конкуренції. Конкурентоспроможність має системний характер і формується на всіх рівнях[2, с. 37]. Друга обставина говорить про те, що жодна країна не може бути лідером у всіх сферах виробничої діяльності, оскільки кожна країна має свої унікальні джерела формування конкурентних переваг.

Вивчення та аналіз конкурентоспроможності кожної сфери діяльності українських підприємств повинно вестися систематично і безперервно протягом всієї фінансово-економічної діяльності. Такий підхід дасть суттєві переваги та змогу пристосуватися до змін в фінансовому секторі, а також приймати виважені та ефективні рішення в господарській діяльності підприємств. Перевага над конкурентом може бути втрачена з часом як за рахунок впливу факторів зовнішнього середовища, так і за рахунок дії внутрішніх факторів фірми.

Загальновідомим є те, що Україна має значний експортний потенціал. Крім того, Україна має конкурентоспроможні розробки в аерокосмічній галузі, ракетно- та суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Вагомий потенціал мають також агропромисловий комплекс та сектор енергетики. Таким чином, можна сказати, що Україна має шанси для поліпшення своїх позицій на світовому ринку. Тому підвищення рівня конкурентоспроможності продукції на світових ринках може бути досягнута завдяки розробленню стратегії просування національної експортної продукції. Така стратегія повинна полягати не в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створення довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні і якісному поліпшенню на основі цих переваг позицій країни на світовому ринку[3, с. 49].

Основними перешкодами для ефективної реалізації конкурентних переваг українських підприємств, є перш за все, техніко-технологічна застарілість вітчизняних компаній, а також наявність несприятливого економічного та інвестиційного клімату в державі. У багатьох випадках українська продукція втрачає свої переваги через відсутність відповідних сертифікатів стандартів якості або через те, що використання наших систем оцінки якості товарів не відповідають загальноприйнятим міжнародним нормам.

Фахівці відзначають, що проблемою ринкової конкурентоспроможності України є не лише поганий матеріально-технічний стан підприємств, а й недостатньо організована система управління. Деякі підприємства позбавлені сучасних інформаційних технологій, що ізолює їх від світового ринку та знижує їх ефективність.

**Висновок.** Дивлячись на вищезазначене, можна сказати, що Україна має потенціал для поліпшення конкурентних переваг вітчизняних підприємств на світовому ринку, для цього потрібно здійснити певну низку заходів.

По-перше, досягнення цього можливе за умови проведення експортно-розширюючої політики, тобто поруч з розвитком традиційного експорту розвивати й експортні галузі відповідно до тенденцій на світовому ринку. Цього можна досягти шляхом використання провідних розробок та технологій, які дозволять ефективніше використовувати наявні ресурси. По-друге, необхідно збільшення інвестування з боку держави та інших інвесторів в основний капітал, нарощення науково-технічного потенціалу, розширити державне фінансування науки, досліджень та розробок, а також вдосконалити систему освіти для отримання висококваліфікованих фахівців. По-третє, необхідно вирішити проблему робочої сили, а саме міграції висококваліфікованих спеціалістів. Несприятливі умови праці призводять до міграції кваліфікованих кадрів до інших країн у пошуках кращого життя та можливості самореалізації, які залишають власну країну без розвитку її потенціалу. Державі необхідно розробити стимулюючі заходи для втримання кращих фахівців на Батьківщині. По-четверте, для створення сприятливих внутрішніх умов, при яких вітчизняні підприємства можуть досягти відповідного рівня міжнародної конкурентоспроможності, необхідна виважена податкова політика, яка дасть змогу цим підприємствам працювати високоефективно і виробляти високоякісну сучасну продукцію на рівні світових стандартів[4, с. 71]. Також, важливим чинником є досить добра забезпеченість країни інформацією щодо ситуацій на зовнішньому ринку, тому необхідно постійно проводити моніторинг та слідкувати за тенденціями. Досвід розвинутих країн свідчить, що конкурентоспроможність національних економік забезпечується, головним чином, високим рівнем відтворення науково-технічного потенціалу з урахуванням інституційних чинників інноваційного і технологічного прогресу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Антонюк Л., Сацик В. Економетричні методи аналізу міжнародної конкурентоспроможності країн // Економіка України. – №4. – 2004.
2. Дідківська Л.І. Захист конкуренції в ЄС та сучасні новації // Актуальні проблеми економіки. - 2005. - №9.

3. Довбенко В.І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / В.І. Довбенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. - №4. – 2007.

4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): навч. посібник / За ред. І. Ю. Сіваченка. - Київ: ЦНЛ, 2003. - 186 с.

**Гулько В. В.**  
студентка

Черкаський державний технологічний університет  
Черкаси, Україна

## ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Одним з найважливіших показників системи національних рахунків є валовий внутрішній продукт (ВВП) країни. Він є узагальнюючим показником економічного розвитку держави, який відображає кінцеві результати діяльності резидентів країни, що виробляють товари та послуги.

Показник ВВП характеризує можливості економіки щодо забезпечення добробуту суспільства в трьох аспектах: ефективності розподілу виробництва на продукти проміжного та кінцевого призначення; структури кінцевого попиту (споживання, нагромадження, зовнішньоторговельне сальдо); первинних доходів. ВВП є також основою вимірювання структури виробництва, міжнародних порівнянь якості життя, оцінки дефіциту державного бюджету, грошової емісії та ін. Головною особливістю ВВП є те, що він охоплює вартість тільки тих товарів і послуг, які вироблені на території даної країни.

Для розрахунку ВВП використовують три методи: виробничий, розподільчий, кінцевого використання [1].

При розрахунку ВВП виробничим методом підсумовується додана вартість, яка створена всіма галузями економіки. При розрахунку ВВП розподільним методом підсумовуються всі види факторних доходів, а також не-прямі податки на бізнес. При розрахунку ВВП методом кінцевого використання підсумовуються витрати всіх економічних агентів, які використовують ВВП: домашніх господарств, фірм, держави та іноземців, які експортують товари з даної країни [1].

Дослідження динаміки розвитку ВВП України розпочинається з аналізу номінального та реального ВВП.

Номінальний ВВП характеризує загальний обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах, тобто в цінах, що існують на момент виробництва. Цей показник має постійну тенденцію до зростання, проте не характеризує позитивну тенденцію в економіці країни.

Аналізуючи зміну динаміки номінального ВВП визначити за рахунок чого відбулися ці зміни важко: чи зміни цін, чи виробництва. Тому розраховують реальний ВВП, тобто загальний обсяг виробництва, який вимірюється в постійних (незмінних, базових) цінах, (приймається за базу), тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва. Таким чином це показник, який характеризує економічну діяльність в реальному секторі економіки. Розглянемо його більш детально за даними Державної служби статистики України [2].

Аналіз табл.1 свідчить, що з 2010 до 2013 років обсяг реального ВВП щорічно зростав, крім цього індекси фізичного обсягу за ці роки нижче 100 % не знижувалися.

Таким чином, обсяг реального валового внутрішнього продукту кожного наступного року дорівнював або перевищував обсяг номінального ВВП попереднього року, що є позитивною динамікою і свідчить про незначне зростання економіки країни.

Приріст реального ВВП за 2013 рік був нульовим. Зокрема, зниження реального ВВП упродовж перших трьох кварталів року (на 1,3% у I кварталі та на 1,2% у II та на 1,1% у III кварталах) компенсувалося зростанням економіки у IV кварталі (на 3,4%) [2, С.13].

Таблиця 1

## Динаміка валового внутрішнього продукту України

Рік	Номинальний ВВП, млн.грн	Реальний ВВП, млн.грн	У постійних цінах 2010 року. % до відповідного періоду попереднього року	
			Індекс фізичного обсягу ВВП	Індес-дефлятор ВВП
2010	1079346	1079346	...	...
2011	1299991	1138338	105,5	114,2
2012	1404669	1141055	100,2	107,8
2013	1465198	1140750	100,0	104,2
2014	1566728	1062835	93,2	114,8

\* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя. Починаючи з 2014 року, також без частини зони проведення антитерористичної операції

У 2014 році вітчизняна економіка відчувала на собі впливи створених раніше дисбалансів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Також несприятлива цінова кон'юнктура на зовнішніх ринках, військовий конфлікт на Сході України, анексія АР Крим і м. Севастополя, торговельні обмеження зі сторони Російської Федерації негативно позначилися на економіці країни.

У 2014 р. відбулося значне прискорення темпів падіння промислового виробництва, яке за підсумками року становило 10,2 %. Негативну динаміку продемонстрували всі основні агреговані види промислової діяльності: скорочення обсягів виробництва у добувній промисловості і розробленні кар'єрів становило 13,7 %, переробній промисловості – 9,3 %, постачанні електроенергії, газу, пари і кондиційованого повітря – 6,6 %. Такий тренд багато в чому був зумовлений падінням виробництва у Донецькій та Луганській областях (на 31,5 % і 42 % відповідно у 2014 р.). Падіння обсягів виробництва у поточному році також пояснюється зменшенням попиту, що викликане зниженням рівня купівельної спроможності населення. Стрімка інфляція на тлі глибокої девальвації гривні сильно підірвала доходи населення, відповідно, вдарила по роздрібній торгівлі, по інвестиціям домогосподарств, що не могло не відбитися на макроекономічних показниках, зокрема на триваючому зменшенні обсягів виробництва [3].

За прогностичними оцінками НБУ [5] слід відмітити, що незважаючи на стійку тенденцію до щоквартального зростання ВВП, річний показник зміни ВВП все ж таки буде від'ємним (-7,5%), що обумовлюється суттєвим зниженням економіки протягом 2014 року.

**Висновок.** Оскільки Україна перебуває у дуже складній політичній та економічній ситуації, то для стабілізації обсягу ВВП є необхідним проведення державної політики, яка повинна супроводжуватися проведенням ключових структурних реформ. Уряд України повинен проводити заходи з макроекономічної стабілізації, а це означає ведення жорсткої фіскальної політики і продовження політики плаваючого валютного курсу. Також країні необхідні реформи газового сектора, дерегуляція бізнесу і прозора система держзакупівель.

Міжнародний досвід свідчить, що є два шляхи швидкого зростання економіки за рахунок іноземного капіталу: залучення іноземних інвестицій або стимулювання грошових переказів мігрантів. Одним із напрямів реалізації цієї мети є зміцнення гривні та детінізації економіки. Для цього потрібно активно працювати над скороченням частки "тіньових" переказів і їх збільшенням через фінансово-банківську систему. Це позитивно вплине на зростання ВВП.

**Список використаних джерел:**

1. Економічна статистика [Текст]: навч. посіб./ за наук. ред. д-ра екон. наук Р. М. Моторина.- К.: КНЕУ, 2005. - 362 с.

2. Квартальні розрахунки валового внутрішнього продукту України за 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. Статистичний збірник. Державна служба статистики України / за редакцією І. М. Нікітіної, Київ, 2015.- С.18 Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014-2015 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>.

**Довгих Т. О.**

студентка

Науковий керівник:

**Федотова Т.А.**

к.е.н., доцент кафедри ЕУНГ

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Дніпропетровськ, Україна

## ВПЛИВ ВІКОВОЇ СТРУКТУРИ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

Продуктивність праці є одним з найважливіших показників рівня розвитку продуктивних сил так як його застосування дозволяє оцінити ефективність праці як окремого працівника або колективу, так і регіону та країни.

За О. А. Грішною, продуктивність праці – це показник її ефективності, результативності, що характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку, та кількістю праці, витраченої на виробництво цього обсягу, з іншого боку. В залежності від прямого чи оберненого співвідношення цих величин маємо 2 показники рівня ПП: виробіток і трудомісткість [1].

Підвищення продуктивності праці має вирішальне значення в соціально-економічному розвитку країни.

У теперішній час у зв'язку з переходом економіки України на ринкові відносини воно набуває особливо важливого значення тому, що підвищення темпів розвитку економіки, рівня життя народу, забезпечення конкурентоспроможності продукції в першу чергу визначаються зростанням продуктивності праці.

Продуктивність праці і Дніпропетровської області, і України має виражену тенденцію до зростання, але в області спостерігається більш вагомий приріст сукупної вартості товарів та послуг вироблених однією зайнятою особою працездатного віку (рис. 1).

Середня продуктивність праці зайнятого населення Дніпропетровської області складає 70,9 тис. грн., а в Україні – 61,5 тис. грн., причому щорічно вона збільшувалась на 9,9 тис. грн. або на 18,1% в області та на 7,8 тис. грн. або 15,6% по Україні.

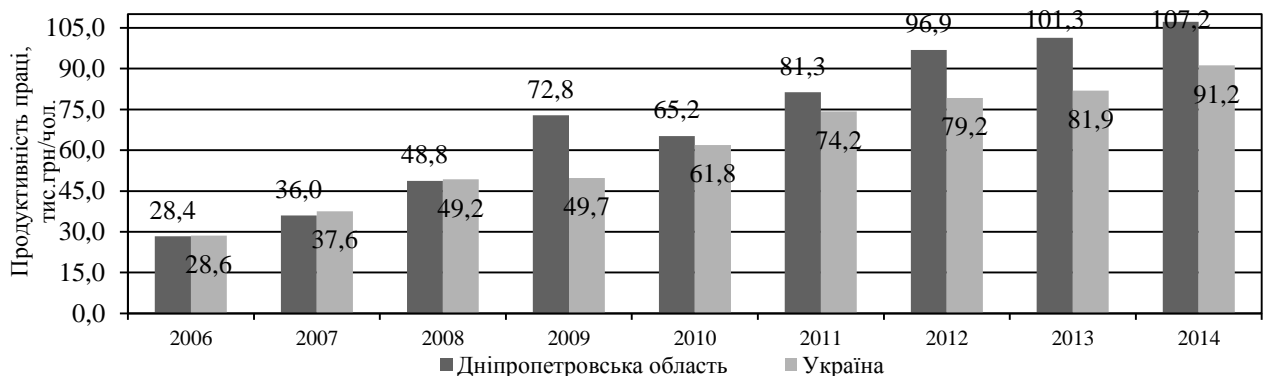


Рис. 1 Динаміка продуктивності праці у період 2006–2014 років \*

\* складено автором за даними [2, 3]

Максимальне значення продуктивності праці і в області, і в Україні зафіксовано у 2014 році і склало 107,2 та 91,2 тис. грн. відповідно. Найменша вартість, вироблена

однією зайнятою особою, спостерігалась у 2006 році – 28,4 та 28,6 тис. грн. у області та Україні відповідно.

У період з 2006 – 2008 роки продуктивність праці в Україні була вищою, ніж в Дніпропетровській області, а з 2009 року – навпаки, що говорить про випереджальний економічний розвиток Дніпропетровської області порівняно з Україною всередньому.

Значний вплив на ефективність праці, а відповідно і на кількісну оцінку продуктивності праці має вікова структура трудових ресурсів у якій прийнято виділяти такі групи: 15 – 24, 25 – 29, 30 – 34, 35 – 39, 40 – 49, 50 – 59, 60 – 70 років (рис. 2).

Незалежно від територіального розміщення трудова активність населення у вікових групах має загальні закономірності. Так, у віковій групі 15 – 24 років велика частина населення зайнята навчанням та отриманням професійної підготовки, цей контингент активно включається в суспільне виробництво до 25 років, тому найбільш висока трудова активність і зайнятість характерна для населення віком 25 – 49 років, а саме 67,1% або 12 127,3 тис. чол. в Україні та 69,6% або 1 024,4 тис. чол. у Дніпропетровській області.

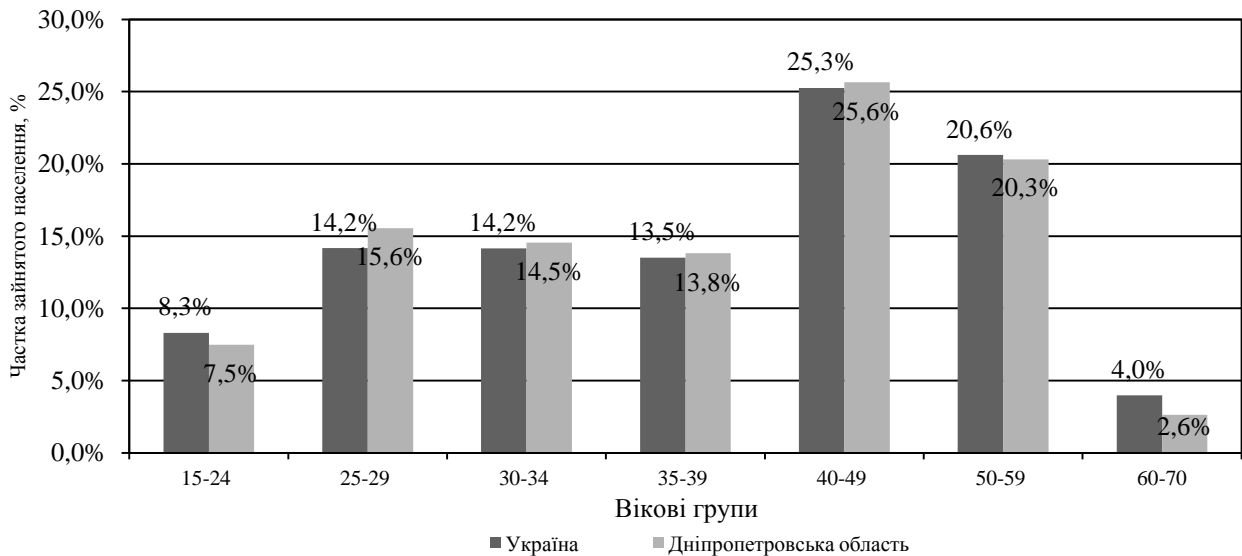


Рис. 2 Структура зайнятих у розрізі вікових груп у 2014 році\*

\* складено автором за даними [2,3]

У осіб старше 50 років трудова активність поступово знижується, однак при науково обґрунтованій організації зміни праці є значні резерви залучення даної вікової групи в суспільне виробництво.

**Висновок.** Отже, прискорене зростання продуктивності праці населення Дніпропетровської області та України вцілому обумовлене переважанням молоді у трудових ресурсах, а також розвинутою системою професійної підготовки і перепідготовки кадрів.

#### Список використаних джерел:

1. Економіка праці та соціально-трудова відносини, Підручник / О.А. Грішнова. – 5-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2011. – 390 с.
2. Основні показники ринку праці (річні дані) / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Основні показники ринку праці (річні дані) / Головне управління статистики в Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – <http://www.dneprstat.gov.ua>.

**Кришня Т.О.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Дослідження впливу інновацій на рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах набувають все більшої необхідності. І в першу чергу, це пов'язано з тим, що однією з основних цілей підприємства, що функціонує в умовах ринкової економіки, є не тільки забезпечення конкурентоспроможності його товарів, але й удосконалення процесів їх створення і виробництва.

Незважаючи на велику кількість робіт як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, комплекс науково-практичних проблем, пов'язаних з активізацією та використанням інформаційно-інноваційного механізму в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства залишається недостатньо дослідженим.

Ефективне здійснення інновацій дозволяє створити визначальні стратегічні переваги в найбільш конкурентних галузях. Підприємства – лідери досягають конкурентних переваг завдяки інноваціям – шляхом використання як нових технологій, так і методів роботи, але після досягнення переваг утримання їх стає можливим тільки шляхом постійних вдосконалень, тобто безперервних інновацій [1, с. 43].

Таким чином, на сучасному етапі світового економічного розвитку головною ознакою конкурентоспроможності стає її інноваційність, тобто здатність системи до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі засвоєння нововведень. Інноваційність також означає використання наявного науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності та якості життя.

На даному етапі в Україні інновації у виробництві найчастіше проявляються у заміні морально застарілого обладнання більш новим. Проте цього не достатньо для забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку в майбутньому, що пов'язано із швидким зростанням існуючих технологій та динамічним розвитком нових у більшості галузей. Велика швидкість інноваційних процесів у світі та впровадження їх результатів у виробництво спричинює постійну появу нових видів виробництв та відмирання попередніх [2, с. 132].

Вирішальним чинником у підвищенні конкурентоспроможності підприємств є сприяння інноваційним процесам шляхом реалізації регіональних програм та адресної допомоги підприємствам у пошуках шляхів більш ефективного використання власного капіталу з подальшим його вивільненням для інноваційних цілей, забезпечення підвищення інвестиційної привабливості, та сприяння спрощення доступу до кредитних ресурсів [3, с. 104].

Інноваційність – здатність компанії освоювати, з одного боку, інновації технічні, пов'язані з оновленням техніко-технологічної складової виробництва, а з іншого боку, інновації іншого роду – соціальні [4].

Від стану інноваційного потенціалу залежить вибір тієї або іншої стратегії, який в даному випадку можна визначити, як «міру готовності» виконати поставлені цілі в області інноваційного розвитку підприємства. Наступним кроком на шляху до організації інноваційної діяльності на підприємстві повинне стати розроблення інноваційних цілей. Такими цілями можуть бути: підвищення конкурентоспроможності і закріплення на нових ринках шляхом вдосконалення наявних виробів або створення принципово нового продукту; скорочення витрат виробництва шляхом економії початкової сировини, енергії і тому подібне на основі використання нових технологій.

Серед підходів до ідентифікації рівня конкурентоспроможності та чинників, які його зумовлюють, набула широкого використання методика Індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). Вона дозволяє визначити місце країни у світовому господарстві та виявити її конкурентні переваги і можливості розвитку.

За даними Звітів про індекс глобальної конкурентоспроможності ВЕФ за 2014–2015 рр., Україна досягла другої стадії розвитку – країни з ефективно-орієнтованою економікою [5].

Для того, щоб стати інноваційно-конкурентоспроможною Україні слід покращити показники у групах «Технологічна готовність», «Конкурентоспроможність бізнесу» та «Інноваційність».

У рейтингу за 2014–2015 рр. Україна за субіндексом «Технологічна готовність» покращила свою позицію порівняно із 2012 р. Найбільш критичними є показники щодо переміщення ПІІ та технологій, доступу до новітніх технологій, використання мобільного Інтернету на 100 осіб. Отримані результати свідчать про низький рівень розвитку технологій в Україні.

Серед складових субіндексу «Конкурентоспроможність бізнесу» Україна не володіє конкурентними перевагами. До критичних відставань належать розвиток кластерів, готовність делегувати повноваження, природа конкурентної переваги. За субіндексом «Інноваційність» в Україні критичною є ситуація з державною закупівлею передових технологій. Проте наявна конкурентна перевага щодо забезпечення критичною масою вчених та інженерів. Рівень інноваційної спроможності не має виявлених конкурентних переваг, що пояснюється наступним.

У 2013 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 16,8% обстежених промислових підприємств [6]. Найбільш інноваційно-активними були підприємства з виробництва тютюнових виробів, фармацевтичних продуктів і препаратів, хімічної та нафтохімічної промисловості, інших транспортних засобів, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, електричного устаткування. За межами України реалізовано 44,7% інноваційної продукції від загального обсягу, у т.ч. в країні СНД – 25,3%. Проте більшість підприємств реалізовували продукцію, яка була новою виключно для підприємства.

**Висновок.** Проаналізувавши актуальність введення інновацій як фактор підвищення конкурентоспроможності, можна прийти до висновку, що досягнення істотних результатів у розвитку інноваційної сфери серед ширшого круга підприємств найближчим часом представляється проблематичним. Причиною тому служить, в першу чергу, відсутність серйозного досвіду ведення інноваційної діяльності в ринкових умовах. Позначається і новизна проблеми в умовах ринку, а також проблема відсутності загальноприйнятої термінології.

Отже, інновації мають суттєвий вплив на конкурентоспроможність як бізнесу зокрема, так і економіки в цілому. Щодо інноваційної діяльності підприємств України, то в період перебудови економіки вона зазнала негативних змін і потребує реформування за такими основними напрямками:

- економічний (збільшення державного фінансування, зниження податкового тиску інше);
- нормативно - правовий (врегулювання законодавчих і нормативних актів, що стосуються інноваційної діяльності підприємств);
- соціальний (підвищення оплати праці працівників освіти і науки, покращення умов їхньої праці).

Підсумовуючи вище сказане, можна зазначити, що важливими чинниками формування інноваційно-конкурентоспроможної економіки у країні постають: впровадження новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності та інноваційності бізнесу.

**Список використаних джерел:**

1. Ісиченко І.В. Фактори конкурентоспроможності регіону / І. В. Ісиченко // Український географічний журнал. – 2010. – № 1. С. 40-47.



2. Грозна В.В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як передумова співробітництва с ЄС/В.В. Грозна // Актуальні проблеми економіки. – 2006, №11 (29). – С. 130-134.

3. Городецька Л.О. Оцінка впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємства / Городецька Л.О., Шевченко І.Г. // Економіка та держава. – 2010.–№6.– С. 103 –105.

4. «Глобализация и конкурентоспособность: стратегии успеха» С. Литовченко, А. Дынин, П. Панов, А. Соколов М.: Ассоциация менеджеров, 2003 г. стр. 39-41

5. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / World Economic Forum. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www3.weforum.org>.

6. Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2013 році [Електронний ресурс]–Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Кухар Н.П.**

студентка

**Платонова Ю.Р.**

студентка

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

**Лобода Н.О.**

Львівський національний університет ім. І.Франка

Львів, Україна

## ЛЕГАЛІЗАЦІЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В "КОНВЕРТАХ": ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

На сьогоднішній день досить актуальним питанням є тінізація заробітної плати в Україні. Відомо, що нелегальна заробітна плата послаблює соціальний захист працівників, зменшує надходження до бюджетів та державних соціальних фондів. З цього випливає, що легалізація заробітної плати та прихованої зайнятості на сьогодні є одним із найпріоритетніших напрямків роботи державних службовців.

Варто зазначити, що під виплатою зарплати в "конвертах" слід розуміти неофіційні трудові відносини між роботодавцем і працівником, при цьому між ними не укладається трудовий договір, не реєструються трудові відносини у відповідних органах, а також розмір заробітної плати встановлюється за домовленістю.

В більшості випадків причиною тінізації зарплати слід вважати високі тарифи оподаткування на фонд заробітної плати. Саме тому було прийнято Закону України від 24 грудня 2015 року № 909-VIII, "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році", який набув чинності з 1 січня 2016 року [1].

До ключових змін податкового законодавства України відноситься зміни в оподаткуванні заробітної плати, а саме: ставок єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб. Таким чином, фонд оплати праці оподатковуватиметься податками і зборами: податок на доходи фізичних осіб в розмірі 18%, ЄСВ в розмірі 22%, військовий збір в розмірі 1,5% (табл. 1).

Кожний громадянин, який отримує будь-які доходи, є платником податку на доходи фізичних осіб. Проте, для окремих категорій громадян, існує можливість платити менше податку на доходи фізичних осіб. Така можливість є завдяки застосуванню податкової соціальної пільги. Конкретне визначення податкової соціальної пільги у Податковому кодексі України відсутнє. Проте, його можна вивести із пункту 169.1 ПКУ. Податкова соціальна пільга – сума, на яку платник податку на доходи фізичних осіб, має право зменшити свій загальний місячний оподатковуваний дохід у вигляді заробітної плати від одного роботодавця [2].

Варто зазначити, що зміни в оподаткуванні заробітної плати в 2016 році по-різному будуть впливати на бізнес. Відомо, що існує бізнес з повністю офіційними зарплатами, до його числа можна віднести монополістів, великих іноземних компаній та підприємств, де оплата праці не є ключовою статтею витрат. В такому випадку зміни в оподаткуванні позитивно будуть впливати на даний сектор бізнесу, тобто відбудеться економія коштів завдяки зменшенню податкового навантаження.

Таблиця 1.

Ставки податків, якими оподатковується заробітна плата в 2015 і 2016 рр. [3]

ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ	
<i>Система у 2015 році</i>	<i>Нова система у 2016 році</i>
Заробітна плата Ставки: 15% - до 10-кратного розміру мінімальних місячних заробітних плат (12180,00 грн.); 20% - на суму перевищення 10-кратного розміру мінімальних місячних заробітних плат (12180,00 грн.)	Заробітна плата Ставки: 18% - до розміру заробітної плати без обмеження
ЄДИНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВНЕСОК	
<i>Система у 2015 році</i>	<i>Нова система у 2016 році</i>
База оподаткування Заробітна плата й деякі доходи, відмінні від заробітної плати та інвестиційного доходу. Не перевищують 17 мінімальних місячних заробітних плат (17x1218=20706,00 грн.)	Працівники не сплачують ЄСВ із заробітної плати й інших доходів
Ставки Роботодавець - від 36,76 до 49,7%. Робітник - 3,6%	Ставки Роботодавець - 22%. Робітник - 0%

Бізнес, який повністю або частково легалізував доходи співробітників, скориставшись експериментом із застосуванням коефіцієнта 0,4 за ЄСВ у 2015 році за умови значного підвищення офіційних зарплат. Для цієї групи, йдеться орієнтовно про 5 тисяч підприємств і близько 1 мільйона працівників, податки на фонд оплати праці дещо зростуть, адже ставка 22% за ЄСВ вища, ніж минула ставка, помножена на коефіцієнт 0,4 [4].

Існує бізнес, де зарплати виплачуються "в конвертах" і працівники оформлені на мінімальну заробітну плату, тоді в такому випадку підприємство буде сплачувати меншу суму податків. І ще одним сектором бізнесу є повністю нелегальний, де зміни ставок податків не впливають.

Отже, можна зробити висновок, що проаналізувавши різні сектори бізнесу, зміна оподаткування в 2016 році не буде впливати на підприємства, які не несуть великих витрат через оплату праці і відповідно вони будуть платити менше податків. Та група платників, яка частково приховує виплату заробітної плати або виходить з тіні буде платити більше, а та частина бізнесу, де присутня тінізація зарплати буде економити, якщо буде оформляти працівників на мінімальну заробітну плату.

Для людини заробітна плата – це основне джерело доходів, а також й головна соціальна гарантія. Адже в майбутньому держава буде виплачувати пенсію, яка залежить від страхового стажу і розміру зарплати, з якої регулярно утримувалися і сплачувалися до бюджету податки і збори. Тож приховування громадянами своїх реальних доходів, виплата працедавцями заробітної плати "в конвертах" негативно впливають на наповнення бюджету і на майбутній розмір пенсії.

Соціальні гарантії полягають не лише в отриманні в майбутньому пенсії, а це також і відпускні, лікарняні тощо. Сума відпускних і лікарняних залежить від суми доходу за певний розрахунковий період. Тому чим більший дохід, тим більша сума відпускних. Таким чином, для самих працівників вигідно отримувати заробітну плату офіційно і легально без усіляких конвертів.

**Висновок.** Отже, підводячи підсумки, громадяни, які погоджуються отримувати заробітну плату "в конвертах", не лише сприяють розвитку тінєвих схем ухилення від оподаткування, а й позбавляють себе соціальної захищеності, адже вони матимуть пенсію тільки з офіційно нарахованої суми заробітної плати. Під загрозою стає не тільки гідне пенсійне забезпечення на старість, але й інші соціальні виплати, а саме: лікарняні, відпускні, декретні виплати, а також отримання банківських кредитів тощо.

Отримуючи неофіційну заробітну плату, працівник повністю беззахисний перед роботодавцем.

**Список використаних джерел:**

1. Закон України "Про внесення змін до ПКУ та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році" від 24.12.2015 р. № 909-VIII. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/909-19>

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI (із змінами та доповненнями)

3. Ключові зміни до ПКУ із 2016 року: версія податкового комітету [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.interbuh.com.ua/ru/ documents/one news/87238>

4. Геращенко О. Чи виведе зарплати з тіні зменшення єдиного соцвнеску / Олексій Геращенко [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2016/01/13/576294/>

**Лисенко Т.А.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ

Україна впродовж останніх декілька років намагається розширити свої торгові зв'язки з Європейськими країнами та покращити рентабельність власної продукції на Світовому ринку. Проблема інтеграції України в Європейську спільноту є однією із найважливіших. Актуальність товарів на ринках високорозвинених країн підвищить конкурентоспроможність продукції на світовому ринку. Існують певні проблеми, що заважають розвитку зовнішньої торгівлі України. Зокрема це різка девальвація гривні протягом 2015 року та військовий конфлікт на Сході. Останні 12 місяців тенденція на світових ринках щодо українських сировинних товарів - зернових, енергоносіїв, промислових металів – різко впала. Такі цінові тенденції також позначилися на українській зовнішній торгівлі в якій за підсумками січня-липня 2015 спостерігається зниження як експорту аграрної та металургійної продукції – двох основних експортних спеціалізацій України – так і імпорту енергоносіїв, які Україна не виробляє в достатній кількості для покриття своїх потреб. Особливо сильно впав експорт промислових металів, внаслідок втрати частини металургійних виробництв в охоплених війною регіонах Донбасу. У 2015 році значна частка українського експорту припадала на надання послуг. Зокрема, аж 17% від сукупного експорту з України склав експорт послуг, роль якого дуже значний в економіці. Більше половини експорту послуг – 6 мільярдів доларів США припадає на транспортну сферу: від морського та авіаційного до плати за газопровід. Власне це і є транзитний потенціал України. Друге місце займають послуги надані сфері телекомунікації та інформаційних технологій. Решта категорій послуг – від ремонту і техобслуговування обладнання до переробки товарів та надання різних ділових послуг українським партнерам.

Якщо говорити про загальні показники торгівлі з основними українськими партнерами, то у 2015 році експорт до Російської Федерації знизився до 4 млрд. доларів США, до Китаю – збільшився до 2,126 мільярдів доларів США. Загальний зовнішній оборот України склав 31,342 мільярди доларів США. Україні вдалося налагодити торговельне партнерство з новими 37 країнами. Серед яких Французька Полінезія, Фіджи, Вануату, Іран та багато інших. Одним з основних експортерів в 2015 році стали Туреччина і Китай. Але більшість нашої продукції не є рентабельною на європейських ринках. Близько 1% – 2% української продукції є конкурентоспроможною. Основними для України партнерами залишаються країни СНД, серед висорозвинених країн ведеться торгівля з Францією, США, Канадою,

Італією, Японією, Литвою та Але в цих країн Україна більше імпортує, тому сальдо торгівлі з деякими з них є від'ємне. Покращення якості товарів та послуг, забезпечить якісну торгову діяльність (табл. 1).

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України з найбільшими країнами – партнерами за  
січень – жовтень 2015 року

Країна	Експорт	Імпорт	Сальдо
Білорусь	707 млн. дол.	1,99 млрд. дол.	-1,283 млрд. дол.
Російська Федерація	4,013 млрд. дол.	6,4 млрд. дол.	-2,387 млрд. дол.
США	423 млн. дол.	1,174 млрд. дол.	-751 млн. дол.
Канада	157 млн. дол.	23 млн. дол.	-134 млн. дол.
Китай	2,126 млрд. дол.	3,05 млрд. дол.	-924 млн. дол.
Італія	1,588 млрд. дол.	771 млн. дол.	787 млн. дол.
Туреччина	2,256 млрд. дол.	640 млн. дол.	1,166 млрд. дол.
Ізраїль	482 млн. дол.	330 млн. дол.	330 млн. дол.
Грузія	327 млн. дол.	45 млн. дол.	282 млн. дол.

Одним з головних завдань для України є підвищення рівня рентабельності своєї продукції. Україна розвиває свою продуктивність на таких засадах:

- цінова політика стосовно конкурентоздатності продукції;
- інвестиційна політика держави щодо випуску конкурентоздатної продукції;
- оподаткування підприємств, що випускають конкурентну продукцію;
- кредитна політика держави і банківських структур щодо підприємств;

**Висновок.** Україна прагне підвищити технічну оснащеність підприємств та зробити виробництво менш витратоємким. Основною базою для економічного продуктивного розвитку є сільське господарство, що забезпечить максимальні для країни поставки як сировинної продукції так і готових товарів. Отже, підсумувавши наведену інформацію та показники, можна зробити висновок що Україна має потенціали для економічного розвитку, надзвичайно важливим завданням для країни є створення високоякісної продукції, що стане цікавою та рентабельною на ринках розвинених країн.

**Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/]
2. Зінченко, О.А. [Визначення показників рентабельності № 28, 2009 – с.150]
3. Центр дослідження соціальних комунікацій [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com\_content&view=article&id=1763:ukrajinska-zovnishnya-torgivlya-zmina-vektoru-trivae&catid=8&Itemid=350]

## ТЕХНОЛОГІЧНІ, ІННОВАЦІЙНІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

**Ушкаренко Ю.В.**  
д.е.н., професор  
Херсонський державний університет  
Херсон, Україна

### ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ

Ефективна інноваційна політика є важливою умовою сталого розвитку сільськогосподарських кооперативних підприємств. Її метою є впровадження досягнень науково-технічного прогресу, сучасних передових технологій, форм організації праці та управління господарством. Саме інновації виступають джерелом накопичення різноманітних змін, визначають стан конкурентоспроможності продукції та є основною умовою підвищення ефективності виробництва. Інноваційний розвиток повинен бути направлений на створення інноваційної структури, технічне оновлення виробництва, впровадження ефективних інноваційно-інвестиційних проєктів [1, с. 204].

На інноваційні процеси в сільськогосподарських кооперативах безпосередньо впливають особливості сільськогосподарського виробництва: сезонний характер, залежність від кліматичних і природних умов, довготривалість між створенням нових технологічних розробок і їх засвоєнням. Основною умовою здійснення інноваційної діяльності в кооперативних підприємствах є наявний інноваційний потенціал, складовими якого є ресурсний та організаційний елементи. Низький рівень ресурсного потенціалу затримує розвиток інноваційних процесів, це пов'язано з матеріальним станом кооперативних підприємств і недостатньою їх інформованістю щодо новітніх технічних розробок. Тому здійснення ефективної інноваційної діяльності кооперативних підприємств можливо лише за допомогою державного механізму.

Головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу підприємства, впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [2, с. 1].

Державна підтримка інноваційного розвитку сільськогосподарських кооперативів може здійснюватись за допомогою адміністративно-правових, економічних та комунікативних методів. Адміністративно-правові методи передбачають прийняття обов'язкових законів, нормативних актів для учасників господарських процесів та управлінське втручання держави в економічні операції. До цих методів відносять: розробка нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку кооперативних підприємств; політика регулювання цін; система замовлень; установлення штрафів; визначення норм споживання.

Застосування економічних методів передбачає реалізацію непрямих форм впливу на об'єкт управління. До них відносять: податкове стимулювання; фінансово-кредитна підтримка інноваційних проєктів. Комунікаційні методи являють собою ефективне спілкування працівників у процесі спільної діяльності, сутність якої складається з обміну ідеями, думками, інформацією. До комунікаційних методів належить: організація та проведення заходів з активізації наукового обміну; організаційно-методична підтримка.

Застосування конкретних методів державної підтримки інноваційних процесів має визначитися стратегічними завданнями соціально-економічного розвитку кооперативного підприємства, а також характером інновацій, необхідних для досягнення зазначених стратегічних цілей. Тому, для підвищення інноваційної

активності кооперативних підприємств необхідно формування дієвих механізмів державної підтримки на основі законодавства, пільгового субсидування, пільгового оподаткування, формування інноваційної інфраструктури, підвищення рівня освіти.

**Список використаних джерел:**

1. Ульяновченко Ю. Державне регулювання розвитку інноваційної активності в агропромисловому комплексі в сучасних умовах / Ю. Ульяновченко// Ефективність державного управління. – 2010. – Вип. 25 – С. 204-209.

2. Про інноваційну діяльність: закон України від 4 липня 2002 р., № 40 – IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.

3. Макаренко П.М. Концептуальні засади системного інноваційного оновлення сільськогосподарського виробництва / П.М. Макаренко, Н.К. Васильєва// Агросвіт. – 2008. – № 1. – С. 17-20.

4. Саблук П.Т. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: Монографія / П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило та ін. – К.: ННЦІАЕ, 2010. – 706 с.

**Vdovychenko Y. V.**

PhD

Cherkasy state technological university

Cherkasy, Ukraine

## IT OUTSORSING: KEY TRENDS AND PROSPECTS

Information technologies is an important element of many business functions nowadays, so it is vital that the IT systems have the right level of correct support to be certain of their smooth running. In today's world a problem with a computer that goes unfixed for any period of time can lead to huge losses for the business. This is why it really essential that support is there to quickly rectify the problems when these instances arise. So as a business, the decision has to be made as to whether this is something to get done in house or possibly outsource IT support. There are numerous benefits when a company decides to outsource IT support. First of all, the knowledge accrued by employees of a business who are experts exclusively in IT support is considerable. Such employees will have worked for a number of companies coping with various problems and issues. Also the level of training means these workers are experts in many areas of IT. It is unlikely that in house trained IT support staff could have the wealth of experience that would take a long time working in the field to accumulate. So in terms of the experience and expertise you could bring to your business with outsourced IT support is really first rate.

This year brought the IT outsourcing industry an increase in hybrid offshoring, a greater focus on in-house service integration, a new lower-cost consulting model, smaller deals, and bigger governance requirements.

For the first time, almost 50% more buyers seek to enable better quality service provision compared to those seeking primarily cost savings. The implications for service providers will manifest through an increased pressure for results-driven service provision, as opposed to hourly billing rate, combined with a push for access to on-demand resources for work done when it's needed – meaning without and upfront fees, retainers and without any upfront volume commitments [1].

The reasons that are expected to influence outsourced service delivery are diversifying. While cost savings are a must-have, many customers now seek to minimize their capital expenditure commitments, improve the quality of services they are already sourcing, shorten their product delivery cycles and access the hard-to-find talent that can serve as a potential bottleneck for growth. This trend will prompt more customers to shop around for providers offering a better price/value ratio more often, eroding the contract renewal loyalty bonus that incumbent service providers might have enjoyed. The search for specialized talent will broaden the geography from the traditional locations to the global talent market.

Service providers who move their delivery infrastructure into the cloud also happen to perform slightly better in service model innovation and agility. Those IT providers who innovate do not necessarily gain a sustainable competitive advantage, but they are more likely to try harder in areas such as client service. Therefore, providers who are embracing the changes in the infrastructure technology landscape are also likely to remain competitive.

The trend away from central planning is finally changing the structure of companies' IT operations. Multinational companies are breaking up siloed internal IT operations and are unifying their entire IT capabilities into a single service center serving all internal departments. The implication for service providers is that they need to adapt and blend into the exceedingly networked global service delivery ecosystem, providing a variety of services to a number of end users: 24/7 and globally. If service providers aren't moving to the cloud fast enough, customer adoption of cloud technologies remains even slower, with only a tenth spending more than 10% of their IT budget. This finding has an explanation, found in the next development.

The number one reason for slow cloud infrastructure adoption revolves not around technology or business process challenges, but over security and privacy concerns. Because security is so difficult to pin down, most enterprises have adopted a wait-and-see approach to cloud adoption. This is why the focus on security and reliability over traditional hardware-based systems is the most promising route for cloud service providers.

Service providers are still expected to have a sizeable local footprint when providing services to the public sector. Offshore and nearshore providers will grow their global presence to locate delivery centers closer to their customers. India, Brazil and Poland lead the ranks of the top 3 most popular outsourcing locations, but with a market share of 55% even India (with a 41% share) is far from dominance. Regional service provider's specialization and availability are likely to play a greater role as competition continues to influence the global ICT services landscape [2].

With fewer than 2/3 of enterprise customers satisfied with their service providers in the Americas and the Asia Pacific and slightly over half in Europe and Middle East, client service is ripe for improvement. Service providers delivering faster response times, more tailored service offerings and service-oriented personnel improvements will be more successful compared to their peers who compete solely on lower cost.

#### **References:**

1. 10 Outsourcing Trends to Watch in 2015 [Електронний ресурс] // Serving Chief Information Officers [офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://www.cio.com/article/2864429/outsourcing/10-outsourcing-trends-to-watch-in-2015.html>. – Назва з екрану.
2. Software Development Outsourcing Trends for 2015 [Електронний ресурс] // Outsoft [офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://outsoft.com/blog/software-development-outsourcing-trends-for-2015>. – Назва з екрану.

**Вербицька Г. Л.**

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

Львів, Україна

## ПРОБЛЕМИ ПРОГНОЗУВАННЯ РИЗИКІВ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Для піднесення рівня розвитку вітчизняної промисловості необхідна активна реалізація інноваційних проектів. Тільки нові ідеї, втілені в інноваційних товарах, технологіях, методах управління, здатні забезпечити підприємствам фінансову стабільність. Проте на вітчизняних промислових підприємствах інноваційна активність є на низькому рівні. Це пов'язано, перш за все, з високими інноваційними ризиками дія яких призводить до виникнення непередбачуваних втрат, недоотримання прибутків

через незнаходження інноваціями очікуваного попиту на ринку. В зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема врахування впливу ризиків на інноваційну діяльність промислових підприємств.

Під інноваційним ризиком пропонуємо розуміти потенційну ймовірність як недоотримання запланованого прибутку від реалізації інноваційного проекту чи понесення збитків, так і можливість досягнення бажаного результату від інноваційної діяльності.

Інноваційний ризик існує незалежно від бажання підприємства. Безперечно, його можна уникнути, якщо не займатися інноваційною діяльністю. Однак в умовах динамічного розвитку економічного середовища у споживачів постійно виникають нові потреби задоволення яких можливе тільки за рахунок впровадження інновацій. Тому підприємство повинне навчитися передбачати можливий розвиток подій, прогнозувати ймовірну появу різноманітних видів ризиків ще на стадії розробки інноваційної ідеї, оцінювати рівень впливу кожного з них на кінцевий результат, отриманий від реалізації інноваційного проекту.

Інноваційний ризик може бути зумовлений дією як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. До внутрішніх факторів, через вплив яких виникає інноваційний ризик можна віднести:

- низький рівень інноваційного потенціалу підприємства;
- поломки виробничого обладнання;
- помилки при проведенні НДДКР;
- недостатня кваліфікація працівників;
- необізнаність менеджерів у потребах споживачів;
- недоліки бізнес-планування;
- відсутність коштів;
- низька якість інноваційної продукції;
- несвоєчасний вивід інноваційної продукції на ринок;
- невдалий вибір каналів розподілу та методів збуту продукції;
- зниження іміджу продукції;
- витік комерційної інформації.

Найбільш вагомими зовнішніми факторами ризику є:

- зміна нормативно-правових актів;
- низький захист прав інтелектуальної власності
- дії конкурентів;
- перемини у кон'юктурі ринку;
- НТП;
- зниження життєвого рівня населення;
- несумлінність економічних контрагентів;
- коливання валютних курсів;
- форс-мажорні події.

Ефективну реалізацію інноваційних проектів можна забезпечити тільки при комплексному врахуванні ймовірності появи зовнішніх та внутрішніх чинників ризику. Вплив внутрішніх факторів ризику ризик-менеджер підприємства повинен прорахувати та нейтралізувати ще на стадії розробки інноваційного проекту, дію зовнішніх факторів ризику повністю усунути неможливо проте можна мінімізувати їх наслідки.

При прийнятті рішення про доцільність реалізації інноваційного проекту необхідно керуватися такими основними принципами управління ризиком:

- обсяг можливих збитків не повинен перевищувати власний капітал підприємства;
- не варто приймати до реалізації інноваційні проекти, якщо рівень ймовірних втрат перевищує очікуваний обсяг прибутку;
- потрібно реально оцінювати наслідки ризику.



Важливим завданням для підприємства є побудова дієвої системи управління ризиками, яка повинна носити комплексний характер. В межах цієї системи на всіх стадіях життєвого циклу інновацій повинні циклічно повторюватися такі етапи: планування інноваційного ризику; ідентифікація його можливих видів; кількісне оцінювання обсягу можливих збитків; мінімізація їх впливу.

**Висновок.** Отже, для збереження та розширення частки ринку підприємство повинне впроваджувати інновації. Виробництво інноваційної продукції може вивести підприємство на новий щабель розвитку, підвищити його імідж в очах конкурентів та споживачів, забезпечити високий рівень прибутків. Високий рівень ризику створення інновацій гальмує інноваційний розвиток підприємств. Проте ризик не можна розглядати тільки як негативне явище, адже обґрунтоване прийняття інноваційного ризику дає змогу підприємству досягти бажані конкурентні переваги. Тому підприємства повинні не відмовлятися від інноваційної діяльності, а навчитися визначати причини виникнення ризику, давати ризикам кількісну та якісну оцінку, а також мінімізувати їх дію.

**Вітер І.І.**

к.е.н., с.н.с., доцент

ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України»

Київ, Україна

## ЕФЕКТИВНА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЄВРОСОЮЗУ

Сьогодні інтеграційні процеси є одним з найважливіших чинників виживання в умовах конкуренції, зміцнення економічної могутності країн різних континентів. Місце й роль будь-якого інтеграційного угруповання в глобальній економіці визначається особливостями світової конкурентної боротьби та конкурентоспроможністю самого об'єднання. В характері конкуренції на світовому ринку останнім часом відбуваються принципові зміни – військово-політичне протистояння в глобальному плані поступово витісняється ринковими категоріями, відбувається своєрідна «економізація» всього спектра міжнародних відносин. Така трансформація МЄВ не тільки не відміняє конкурентної боротьби; навпаки, посилення несталості й непередбачуваності світової економіки (як іманентна риса глобалізації) призводить до загострення глобальної конкуренції, але в нових формах – боротьба за світове панування відбувається сьогодні через віртуальні технології [1]. На світову арену виходять нові сильні гравці – країни БРІКС. Свої корективи в розстановку сил внесла глобальна фінансова криза, а також – останнє безпрецедентне розширення ЄС.

Зниження конкурентних позицій ЄС вже не перше десятиріччя є однією з болючих проблем угруповання; окрім цього, європейська економіка зазнала значних втрат під час глобальної фінансової кризи. Отже одним з найбільш важливих завдань розвитку ЄС на сьогодні виступає підвищення його глобальної конкурентоспроможності, посилення інноваційної складової розвитку, без яких неможливе функціонування сучасних макроекономічних систем: конкурентоспроможність визначає можливість системи до швидкої адаптації, збереження та зміцнення своїх стратегічних позицій в ринкових умовах, що змінюються, а інноваційний потенціал є однією з умов створення і впровадження нових технологій в різних областях господарської діяльності, що сприяє формуванню важливих складових конкурентних переваг.

Ефективний розвиток економіки неможливий без розвитку сучасної високотехнологічної промисловості. Так, зменшення частки промисловості у створенні світового ВВП та структурі зайнятості населення, що характерно для постіндустріальної економіки, не викликало загального зниження ролі й значення індустріального сектора. Промисловість, як і раніше, спричиняє значний вплив на всі сторони суспільного розвитку держав і глобальну економіку в цілому, залишається

провідною галуззю матеріального виробництва. Значною мірою це пояснюється тим, що на початку XXI ст., за умов нового витка НТР, позиції будь-якої країни або регіонального економічного об'єднання в конкурентній боротьбі на світовому ринку вирішальною мірою визначаються станом їх промислового і науково-технічного потенціалу, здатністю підприємств гнучко міняти свою виробничу структуру відповідно до потреб часу [2, с. 122].

Все це повною мірою стосується подальшого соціально-економічного розвитку Європейського Союзу: промисловість залишається ключовою сферою економіки ЄС, матеріальною базою й важливим інструментом інтеграції країн-членів та угруповання в цілому в глобальну економіку, а рівень розвитку промисловості значною мірою визначає якість життя населення європейських країн. Більше того, від розвитку промисловості багато в чому залежить майбутній розвиток самого Союзу, вирішення ряду проблем, що постали перед співтовариством, таких як: зниження конкурентоспроможності економік європейських країн відносно інших країн світу, організаційні та фінансові складнощі всередині Союзу, негативні наслідки світової фінансової кризи тощо. Визнаючи той факт, що економіка Європи не може вижити без сильної та модернізованої промислової бази, Місія ООН з економічного зростання ставить за мету збільшення частки промисловості у ВВП до 20% до 2020 р. [3].

Центральна роль промисловості у забезпеченні конкурентоспроможності європейських країн зумовлює необхідність удосконалення промислової політики. Найбільш актуальними завданнями ЄС в цьому контексті виступають модернізація європейської промислової політики, визначення нових стратегічних орієнтирів її розвитку, формування сучасних механізмів реалізації. Взагалі під промисловою політикою ЄС розуміють широкий набір інструментів державного регулювання, застосування яких забезпечує зростання виробництва та конкурентоспроможності певного сектора/галузі або секторів/галузей економіки. Але за сучасних умов роль промислової політики зростає й трансформується: вона має виступати одночасно і дієвим інструментом післякризового відновлення економіки, і механізмом, що забезпечить нарощування потенціалу промислового виробництва як основи економічного зростання ЄС у XXI ст.

Існуючі проблеми європейської промисловості, а також нові глобальні виклики враховані при розробці стратегії «Європа-2020» (2010 р.) [4]. Як відомо, основними пріоритетами стратегії виступають інтелектуальне зростання, стійкий розвиток й інклюзивний розвиток. Кожна з цих складових містить напрями щодо удосконалення промислової політики ЄС (пріоритетні напрями відповідно: «Інноваційний Союз», «Промислова політика ери глобалізації», «План з розвитку нових здібностей і збільшення кількості робочих місць»). Три флагманські ініціативи щодо стимулювання прогресу також спрямовані безпосередньо на її удосконалення («Інноваційний Союз»; «Ресурсоефективна Європа»; «Промислова політика ери глобалізації»).

Перед Європейським Союзом стоїть завдання постійного перегляду промислової політики, її адекватного реформування відповідно до глобальних цілей та стратегічних пріоритетів Союзу. Сьогодні, у посткризовому періоді, мають бути закладені основи промислової політики, здатної забезпечити адекватне реагування держави на найважливіші виклики, зокрема, пов'язані зі світовими кризовими процесами, провідними тенденціями розвитку світової економіки – глобалізацією та постіндустріальною модернізацією. Поряд із глобалізацією ринків та конкуренції європейська промисловість має бути готовою до викликів нової промислової революції.

Основними напрямками модернізації промислової політики ЄС у XXI ст. виступають: збільшення інвестиційної підтримки промислової політики, посилення її інноваційної складової, подальший розвиток кластерного підходу до розвитку промисловості, що дозволить поєднати науково-технологічний, інноваційний та виробничий потенціали промисловості з метою отримання значного синергетичного ефекту в економіці [5].

**Висновок.** На основі проведеного дослідження можна зробити певні висновки.

Нові світові реалії – зміна форм і методів конкурентної боротьби, перманентна глобальна криза, проблеми неіндустріалізації провідних економік – визначають нову роль промислової політики ЄС як невід’ємної складової глобальної стратегії розвитку в умовах постіндустріальності. Модернізація промислової політики за вказаними напрямками сприятиме підвищенню конкурентоспроможності європейської промисловості, а отже – подальшому ефективному розвитку самого Європейського Союзу, зростанню його конкурентних позицій на глобальному ринку.

**Список використаних джерел:**

1. Павук О. Виртуализация экономики – борьба за реальные активы. Часть II. – Интернет-ресурс. Режим доступа: <http://www.baltic-course.com/rus/opinion/?doc=38920>.
2. Международные стратегии экономического развития: Учеб. Пособие / Под ред. Ю.В. Макогона. – К.: Знання, 2007. – 461 с. – (Высшее образование XXI века).
3. Всеобщее устойчивое промышленное развитие. Достижение общественного благосостояния. Защита окружающей среды. Доклад ЮНИДО. – 2014. – [Електронний ресурс]. Режим доступа: [https://www.unido.org/fileadmin/user\\_media\\_upgrade/Who\\_we\\_are/Mission/3641\\_0114-ISID-rochure\\_RU-web.pdf](https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Who_we_are/Mission/3641_0114-ISID-rochure_RU-web.pdf).
4. Europe 2020: a European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – [Електронний ресурс]. Режим доступа: [http://europa.eu/press\\_room/pdf/complet\\_en\\_barroso007\\_-\\_europe\\_2020\\_-\\_en\\_version.pdf](http://europa.eu/press_room/pdf/complet_en_barroso007_-_europe_2020_-_en_version.pdf).
5. Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки України. – К.: НІСД, 2012. – 41 с. – [Електронний ресурс]. Режим доступа: [www.niss.gov.ua/public/.../prompolitika.pdf](http://www.niss.gov.ua/public/.../prompolitika.pdf).

**Джур О. Е.**  
к.т.н., доцент  
**Соловьєва Н. М.**  
студентка

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара  
Днепропетровск, Украина

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В современном мире в условиях развития взаимодействия между странами важнейшей тенденцией является расширение научно-технических связей между государствами. Реализация крупных производственных и научно-исследовательских проектов в космической отрасли ввиду их сложности, длительности и высокой стоимости уже не всегда возможна в рамках одной страны. Каждая успешная аэрокосмическая компания по своему решает вопрос расширенного воспроизводства материальных ценностей, обеспечивающего ей соответственно рост дохода. Одним из основных средств обеспечения этого роста является инвестиционная деятельность.

Пользователями объектов инвестиционной деятельности в международном аэрокосмическом бизнесе могут быть сами инвесторы (аэрокосмические компании), физические или юридические лица, государственные и муниципальные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности.

Инвестиционные ресурсы представляют собой все виды денежных и иных активов, привлекаемых для осуществления вложений в объекты инвестиций. Целью формирования инвестиционных ресурсов является обеспечение финансовой устойчивости, бесперебойной и эффективной инвестиционной деятельности в предусмотренных стратегией объемах.

Космический потенциал Украины по праву оценен ведущими странами мира. Сейчас наша страна участвует практически во всех крупных космических проектах, способствуя отправке на орбиту спутников и других аппаратов. С 1991 года совершено 116 пусков ракет-носителей украинского производства, на орбиту выведено более 200 спутников разных стран мира, а на космодромах Байконур, Плесецк, Ясный и Sea Launch эксплуатируется пять украинских ракетно-космических комплексов «Циклон-

2», «Циклон-3», «Зенит-2», «Зенит-3SL» и «Днепр». Участие нашей страны в международных проектах всегда востребовано. Развитие частных компаний в аэрокосмическом бизнесе ещё более усилило конкуренцию. Например, американской компании «SpaceX» всего лишь за десять лет своего существования удалось вырваться в список лидеров на мировом рынке коммерческих запусков спутников. Главным образом, такой успех зависел от правильного распределения обязательств между участниками инвестиционного проекта. При анализе препятствий на пути быстрого развития украинской космической промышленности, Ричард Шрайвер, Глава Совета директоров американской «Endeavor Group», отметил, что на пути зарубежных финансовых потоков стоит, прежде всего, запутанное налоговое законодательство Украины. Пример взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса демонстрирует канадская аэрокосмическая индустрия, которая является важным вкладчиком в Канадскую экономику в показателях занятости, инноваций, продуктивности, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (R&D), ВВП и торговле. Аэрокосмическая индустрия создала 700 компаний всех размеров от Атлантического до Тихого океана, индустрия ответственна за занятость более чем 180000 канадцев; вкладывает \$29B ВВП канадской экономики ежегодно и достигла \$27,7B в прямых доходах в 2014 г. Более 20% активности промышленности приходится на R&D, которые в пять раз интенсивнее чем интенсивность R&D среднего уровня всего канадского производства, каждый год индустрия инвестирует \$1.8 млрд. в R&D, R&D инвестиции увеличены на 60% в последние 10 лет (2004 – 2014) [1]. Другим примером инвестирования является подход европейского аэрокосмического оборонного гиганта Airbus Group, который в мае 2015 г. объявил о создании корпоративного венчурного фонда наряду с новым инновационным бизнес центром в Силиконовой долине. Компания Airbus объявила о создании первой инвестиции в Local Motors Inc. – компании, которая использует цифровую технологию производства для создания устройств и кораблей, сконструированных большим количеством людей. Ожидается, что инвестиция «привнесет новую технику и новую кровь в Airbus и индустрию, где производство имеет склонность быть дорогим и медленным» [2].

Опыт Украинской космической отрасли свидетельствует о невозможности получения масштабного финансирования от внутренних инвесторов. Несмотря на сложную ситуацию в стране, финансирование национальной космической программы в госбюджете предусмотрено в полном объеме от запланированного на текущий год – в размере 223 млн. грн., что в 4,5 раза больше, чем в 2015 году. Большая часть финансирования из общего фонда – 1,85 млрд. грн. или 56% – будет направлена на выполнение долговых обязательств по привлеченным в прежние годы кредитам на реализацию проектов РКК «Циклон-4» и создание Национальной спутниковой системы связи. В бюджете 2015 г. на обслуживание долговых обязательств было предусмотрено 80% финансирования отрасли, или 1,43 млрд. грн., в 2014 г. – 87,8% или 2,08 млрд. грн. Это доказывает необходимость привлечения инвестиционных ресурсов, а также участие предприятий отрасли в международных космических программах для обеспечения развития отрасли и сохранения её потенциала.

Основа развития украинской космической отрасли – это две программы: Национальная космическая программа Украины и Межведомственная программа внедрения космических технологий для создания и изготовления высокотехнологической гражданской продукции. Имея в арсенале высокие технологии, квалифицированных специалистов и производственные мощности, которые не полностью загружены, предприятия отрасли разработали ряд инвестиционных проектов по направлениям: медицина, телекоммуникации, транспорт, агропромышленный комплекс, топливно-энергетический комплекс и машиностроение. Для реализации этих проектов необходимы инвесторы, которые смогли бы профинансировать заинтересовавшие их проекты. Глава государственного космического агентства Украины отметил, что в 2016 г. оборонные программы в бюджете отрасли составят треть от общего финансирования. Реализация структурного подхода для развития данной отрасли позволит создать тысячи высокооплачиваемых

рабочих мест для украинцев и сможет генерировать миллиарды долларов доходов для экономики Украины. Проанализировав подписанный между Украиной и ЕС договор, эксперты Института экономических исследований и политических консультаций выделили несколько ключевых направлений сотрудничества в космической отрасли, среди которых: 1) сотрудничество наших специалистов с Европейским космическим агентством по таким направлениям как глобальные навигационные спутниковые системы, наблюдение за Землей и глобальный мониторинг, научные исследования космоса и освоение космического пространства, прикладные космические технологии, в частности, пусковые технологии и технологии ракетных двигателей; 2) общая работа и обмен опытом в космической политике, административных и правовых аспектах, а также в реструктуризации промышленности и коммерциализации космических технологий; 3) обмен информацией касательно политики и программ в космической отрасли и дополнительные возможности сотрудничества и разработки общих проектов, участие украинских компаний в тематических направлениях Рамочной Программы Европейского сообщества по исследованиям и инновациям «Горизонт 2020»; 4) обмен опытом управления космическими исследованиями и научными учреждениями, создание среды, благоприятной для исследований, и применение новых технологий, а также надлежащая защита интеллектуальных, промышленных и коммерческих прав собственности.

**Вывод.** Проведенный анализ инвестиционных мероприятий различных представителей мирового аэрокосмического бизнеса показал эффективность реализации инвестиций в форме инвестиционных проектов. Украинские предприятия имеют опыт и возможности в реализации данной формы инвестирования, хотя существенно отстают в такой форме инвестирования как формирование инвестиционного портфеля хозяйствующего субъекта и практически отсутствуют частные инвестиции как форма собственности на инвестиционные ресурсы. *Инвестиционные ресурсы космической отрасли* авторы рассматривают как новую энергию, несущую с собой ускорение, реализующую порядок, намерение, цели, соединяющую три аспекта: Волю, Любовь, Мудрость.

**Список использованных источников:**

1. Canadian Aerospace Activity [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://aiac.ca/industry-statistics>.
2. Airbus Ventures Invests in Local Motors [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://blogs.wsj.com/venturecapital/2016/01/15>.

**Дідик А. М.**

к.е.н.

Національний університет «Львівська політехніка»

Львів, Україна

## ОСОБЛИВОСТІ НОРМУВАННЯ НЕЧІТКИХ ТРАПЕЦІСПОДІБНИХ ЧИСЕЛ ДЛЯ ПАРАМЕТРІВ ОЦІНЮВАННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ

В умовах сьогодення змінюються традиційні підходи до оцінювання інвестиційних проектів, що передбачають вдосконалення технологічних процесів підприємств. Окрім класичних параметрів оцінювання (термін окупності, чиста теперішня вартість, внутрішня норма доходності, індекс прибутковості інвестицій тощо) важливо враховувати ринковоорієнтовані параметри, які доволі часто мають якісний вираз. Відтак, актуалізується завдання розгляду можливості нормування різних параметрів оцінювання пріоритетності інвестування в технологічні процеси, у т.ч. у межах теорії нечітких множин.

Доцільно зауважити, що для вирішення завдання оцінювання пріоритетності інвестування в технологічні процеси для зручності слід оперувати нормованими показниками. За цих умов повинен бути такий елемент  $x$ , що  $\mu_A(x) = 1$ . Як свідчить вивчення теорії і практики, для нормалізування індикаторів можна використовувати

різні підходи. Наприклад, у роботі І. Ісмагілова [1, с. 22-25] пропонується, як варіант, визначення відомої у науковій літературі узагальненої методики Харінгтона:

$$z_{ij} = \exp \times (-\exp \times (-y_{ij})), \quad i = \overline{1, N}, \quad j = \overline{1, K},$$

де  $z_{ij}$  – часткова функція, ідентифікована згідно універсальної шкали Харінгтона;

$y_{ij}$  – індикатор у безрозмірній формі;

$N, K$  – відповідно чисельність альтернатив та критеріїв, які оцінюватимуться.

Можливим є також використання для нормалізування стандартної шкали Харінгтона із п'яти лінгвістичних оцінок (табл.), що представлена, зокрема, у роботах О.В. Нечипорука [2, с. 277], В.Й. Жежухи [3, с. 172], О.Є. Кузьміна, О.В. Князя, Л.В. Марчук, Н.В. Шуляр, Р.В. Шуляра [4, с. 98] та багатьох інших.

Таблиця 1

Кількісні та лінгвістичні оцінки згідно універсальної шкали Харінгтона

Лінгвістичні оцінки	Інтервали оцінок	Середні оцінки
Відмінно (дуже висока)	0,8-1	0,9
Добре (висока)	0,63-0,8	0,71
Задовільно (середня)	0,37-0,63	0,5
Погано (низька)	0,2-0,37	0,28
Дуже погано (дуже низька)	0-0,2	0,1

Джерело: наведено на основі [2, с. 277; 3, с. 172; 4, с. 98]

Якщо є змога установити максимальні та мінімальні значення аналізованих параметрів оцінювання пріоритетності інвестування в технологічні процеси підприємства для їхнього нормування, можливо також використовувати формулу:

$$z_j = (l_j - l_{min}) \div (l_{max} - l_{min}), \quad j = \overline{1, K},$$

де  $z_j$  – значення нормованого параметру;

$l_j$  – фактичне значення аналізованого параметру;

$l_{max}, l_{min}$  – відповідно максимальне і мінімальне значення аналізованого параметру з певної множини.

У роботі В.М. Ячменьової, М.В. Височиної та О.Й. Сулими [5, с. 138] розглядається ще один спосіб нормалізування показників, яке можна здійснити за формулою:

$$z_j = y_{max} - \frac{(y_{max} - y_{min})(x_{max} - x)}{x_{max} - x_{min}},$$

де  $y_{max}$  – максимальна величина стандартного інтервалу;

$y_{min}$  – мінімальна величина стандартного інтервалу;

$x_{max}$  – максимально можливе значення показника;

$x_{min}$  – мінімально можливе значення показника;

$x$  – фактичне значення показника.

У випадку неможливості ідентифікування однозначних значень максимального чи мінімального значення аналізованого параметру для його нормування з метою оцінювання пріоритетності інвестування в технологічні процеси підприємств можливим є використання наведеного у роботах [3, с. 171; 6, с. 68-69] співвідношення:

$$y_{ij} = \begin{cases} 2 \frac{(x_{ij} - x_j^*)}{(x_{1j}^* - x_j^*)} - 2,47, & x_{ij} < x_{1j}^* \quad (j \in J_{\max}), \quad x_{ij} > x_{1j}^* \quad (j \in J_{\min}), \\ 0,47 \frac{(x_{ij} - x_{1j}^*)}{(x_{2j}^* - x_{1j}^*)} - 0,47, & x_{ij} \in [x_{1j}^*, x_{2j}^*], \\ 0,77 \frac{(x_{ij} - x_{2j}^*)}{(x_{3j}^* - x_{2j}^*)}, & x_{ij} \in [x_{2j}^*, x_{3j}^*], \\ 0,73 \frac{(x_{ij} - x_{3j}^*)}{(x_{4j}^* - x_{3j}^*)} + 0,77, & x_{ij} \in [x_{3j}^*, x_{4j}^*], \\ 4,5 \frac{(x_{ij} - x_{4j}^*)}{(x_j^{**} - x_{4j}^*)} + 1,5, & x_{ij} > x_{4j}^* \quad (j \in J_{\max}), \quad x_{ij} > x_{4j}^* \quad (j \in J_{\min}), \end{cases}$$

де  $J_{\max}$ ,  $J_{\min}$  – індекси відповідно максимізуючих і мінімізуючих критеріїв;

$x_j^*$ ,  $x_j^{**}$  – відповідно найкращі та найгірші із суб'єктивного боку значення  $j$ -го часткового критерію;

$x_{kj}^*$ ,  $k = \overline{1,4}$  – нижні значення інтервалів  $j$ -го часткового критерію (які ідентифікуються лінгвістичними оцінками «незадовільно», «задовільно», «добре» та «відмінно»).

**Висновок.** Слід також зауважити, що наявність нечітких чисел, як відомо, дає змогу здійснювати з ними різні математичні дії, у т. ч. множення, додавання, віднімання тощо, що важливо для отримання інтегральної оцінки з метою вибору пріоритетного варіанту інвестування у технологічний процес.

**Список використаних джерел:**

1. Исмагилов И.И. Принятие решений при количественных и качественных критериях описания альтернатив / И.И. Исмагилов // Исследования по информатике. – 2003. – №6. – С. 21-28.

2. Исмагилов И.И. Методика многокритериального выбора дискретных альтернатив при качественных и количественных критериях / И.И. Исмагилов, С.Д. Арзикулов // Алгоритмы. – 1998. – Вып. 85. – С. 66-74.

3. Жежуха В.Й. Оцінювання інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств: [дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 економіка та управління підприємствами] / В.Й. Жежуха. – Львів, 2011. – 234 с.

4. Кузьмін О.Є. Оцінювання та регулювання інноваційної діяльності в умовах трансформацій машинобудівних підприємств: [монографія] / О.Є. Кузьмін, О.В. Князь, Л.В. Марчук, Н.В. Шуляр, Р.В. Шуляр. – Львів: Видавництво ПП «Вежа і Ко», 2009. – 172 с.

5. Нечипорук О.В. Методика рейтингової оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / О.В. Нечипорук // Коммунальное хозяйство городов. – Научно-технический сборник №75. – 2007. – С. 275-284.

6. Ячменьова В.М. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз: [монографія] / В.М. Ячменьова, М.В. Височина, О.Й. Сулима. – Сімферополь: ВД «Аріал», 2010. – 472 с.

**Паламарчук Н. О.**

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС

Метою інноваційної політики ЄС є реалізація спільної інноваційної стратегії ЄС, а також розробка та впровадження інноваційних програм, що відповідають потребам країн-учасниць. Спільна інноваційна політика ЄС включає рамкові програми з науково-дослідної діяльності (визначають ключові цілі, основні напрями інноваційної діяльності та обсяги фінансування), заходи прямого або непрямого впливу (створюють умови для розвитку основних та потенційних напрямів інноваційної політики) та діяльність Спільного дослідного центру (координує реалізацію загальної інноваційної політики, надає науково-технічну підтримку країнам-учасницям).

Інноваційна стратегія ЄС ґрунтується на стратегії «Європа 2020: стратегія розумного, стійкого й всеосяжного зростання», що передбачає підвищення конкурентоспроможності країн ЄС на основі усталеного, загального та

інтелектуального розвитку. В інноваційній сфері визначено розвиток інноваційного союзу країн-учасниць, стимулювання розвитку цифрових технологій, забезпечення розвитку промисловості в умовах глобалізації, формування нових навичок та професій [1].

Але поряд із загальною стратегією ЄС країни-учасниці мають і національні інноваційні стратегії. Це дозволяє більш ефективно використовувати інноваційний потенціал країн, стимулює створення та впровадження інновацій.

Інноваційна стратегія Німеччини орієнтована на розвиток високотехнологічного сектору та інформаційно-комунікаційних послуг. Для забезпечення інноваційного прориву підприємства об'єднуються у кластери, що дозволяє ефективно використовувати фінансові та інші ресурси та підвищувати конкурентоспроможність продукції і послуг, особливо поширена така кооперація у промисловості. Особливим напрямом інноваційної стратегії Німеччини є інтернаціоналізація з метою залучення вчених, дослідників, студентів та потенційних інвесторів до розробки та впровадження НДДКР. Економічне зростання країни сприяє інноваційній активності підприємств, що підтримує розвиток інноваційного сектору в цілому. В країні постійно реалізуються реформи щодо подолання адміністративних перешкод та поліпшення інноваційної діяльності. Результатом реалізації стратегії є створення конкурентоспроможного інноваційного середовища з розвинутою інфраструктурою, що виробляє високоякісні інноваційні товари та послуги.

Основою інноваційної стратегії Франції є розвиток партнерських відносин між державним та приватним інноваційними секторами. Провідною метою стратегії є стимулювання приватних інвестицій, розвиток взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу та підтримка розвитку малих та середніх підприємств. З метою розвитку важливих секторів організуються інноваційні кластери, підтримується розвиток потенційно конкурентоспроможних виробництв.

Для Великобританії основним орієнтиром в інноваційному розвитку є підвищення науково-технічного потенціалу національної економіки. З цією метою проводиться постійне вдосконалення державної інноваційної політики шляхом підвищення державних видатків та постійного зростання приватних інвестицій в інноваційну сферу. Для стимулювання інноваційного розвитку активно застосовується державні замовлення. Загальне покращення інноваційного середовища в країні здійснюється за допомогою поліпшення системи адміністративного нагляду та контролю, надання податкових пільг. Основою інноваційної стратегії є концепція «технологічних платформ», вона має на меті зниження бюрократичного рівня, диверсифікацію джерел фінансування та підвищення впливу бізнесу на інноваційний розвиток.

Швеція, Данія та Фінляндія у своїй інноваційній стратегії орієнтовані на забезпечення розвитку фундаментальної науки, що фінансується державою. Особлива увага приділяється розвитку класичної наукової школи, що представлена всесвітньовідомими навчальними закладами. Прикладні дослідження здійснюються за допомогою грантів та проектів, що фінансуються переважно ТНК, але й малий та середній бізнес також приймають в них участь. У Швеції важливу функцію виконує Національна Академія наук, що присуджує Нобелівські премії в галузі науки, це визначає не лише національні інноваційні тенденції розвитку, а й загальносвітові. Головною особливістю стратегії Швеції є досягнення високого рівня освіти та професійної кваліфікації в умовах стабільних інституційної та політичних систем.

Для інноваційної стратегії Данії характерний сталий перехід до моделі економічного розвитку на основі активізації створення та поширення інновацій, що є основою для економічного зростання та підвищення продуктивності. Основою цієї моделі є максимальне зближення науки, вищої школи та виробництва. Весь інноваційний розвиток країни спрямовано на підвищення рівня освіти, розвиток системи знань, заохочення досліджень та винаходів, активне застосування інновацій.

Інноваційна стратегія Фінляндії реалізується на основі активної взаємодії державного та приватного сектора. Фінляндія має розвинену національну мережу технопарків, кожен з яких має свою наукову та технологічну спрямованість, в основі



технопарку – університет, це створює умови для залучення висококваліфікованих кадрів в інноваційний процес. Фінансування дослідних проектів на бюджетній основі здійснюється за допомогою безоплатних субсидій та грантів, що надаються на конкурсній основі.

Загальну результативність національних інноваційних стратегій країн ЄС показують дані таблиці 1.

Таблиця 1

Інноваційно активні та інноваційні підприємства у 2013 році  
(у відсотках від підприємств-виробництв) [2]

	Інноваційно активні підприємства	Інноваційні підприємства
Німеччина	71,8	59,3
Франція	40,6	37,9
Великобританія	38,4	35,2
Швеція	51,9	47,5
Данія	47,8	44,7
Фінляндія	53,7	48,7

Якісну оцінку інноваційних стратегій наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Інновації у 2013 році (у відсотках від підприємств-виробництв) [2]

	Інновації продукту	Інновації процесу	Інновації виробництва	Інновації маркетингу
Німеччина	49,5	32	46,3	48
Франція	28,4	27,3	36,1	23,7
Великобританія	31	18,3	32,5	17,6
Швеція	35,8	29,9	27,5	28,8
Данія	30,6	31	35,7	29,8
Фінляндія	37,5	34,7	31,8	27,8

Інновацій процесу найбільше введено у виробництво в Фінляндії, лідером по введенню інновацій в продукт, виробництві та маркетингу є Німеччина.

Високі кількісні та якісні показники інноваційної діяльності країн ЄС є результатом доцільно визначених стратегічних пріоритетів та ефективних механізмів їх реалізації.

**Висновок** В сучасних умовах світового розвитку підвищується значення інноваційної політики країни як основи для забезпечення економічного зростання та підвищення загального добробуту населення. Для країн, що розвиваються, важливим є розробити та реалізувати національну стратегію інноваційного розвитку. Враховуючі досвід розвинених країн ЄС, основними складовими цієї стратегії мають стати: впровадження ефективної моделі державного регулювання та високий рівень державного фінансування; активне залучення бізнесу до інноваційного процесу та збільшення частки приватного капіталу для реалізації інноваційних проектів; створення конкурентоспроможного інноваційного середовища, що відповідає сучасним умовам розвитку світової економіки; продуктивне поєднання розвитку фундаментальної науки та прикладних досліджень; ефективна взаємодія освіти, науки та виробництва в інноваційному процесі.

**Список використаних джерел:**

1. Communication from the Commission Europe 2020 «A strategy for smart, sustainable and inclusive growth». – Режим доступу: <http://www.euintheus.org>
2. Summary Report of the 2013 Innovation Data Collection. – Режим доступу: <http://www.uis.unesco.org>

**Пригодюк О.М.**  
Черкаський державний технологічний університет  
Черкаси, Україна

## КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

В умовах переходу суспільства до сталого розвитку важливим напрямком стає курс інфраструктурних перетворень у якому важливе місце відводиться соціальній інфраструктурі. Досліджуючи особливості формування складу та структури соціальної інфраструктури виявлено неоднозначність існуючих систем її класифікації. Для багатьох рішень характерні такі недоліки допускається змішування понять та ознак дається перерахування складових попередньо необ'єднаних відповідними ознаками.

Класифікація соціальної інфраструктури є досить складною дією і потребує глибокого теоретичного осмислення. Об'єктивним підґрунтям указаних складнощів є розбіжності в самому понятті соціальна інфраструктура відсутність конкретного визначення її розмежування з іншими сферами економічної діяльності та занадто широкий діапазон тих функцій, які виконують її суб'єкти. Класифікація соціальної інфраструктури потрібна для вирішення прикладних питань управління нею підвищення її позитивного впливу на процеси суспільного відтворення і життєдіяльність людини

Існує досить багато видів інфраструктури, тому постійно виникають нові структури, які, в свою чергу, створюють і визначають адекватні їм види інфраструктури. В табл. 1 представлена класифікація інфраструктури за масштабами розвитку, видами галузей, факторам виробництва, характером об'єктів і формою власності.

Розглядаючи інфраструктуру за масштабами розвитку, слід зазначити, що на кожному з виділених рівнів утворюються господарські системи, що мають не тільки свою структуру, але й відповідну інфраструктуру.

Таблиця 1

### Класифікація інфраструктури як економічної категорії

За масштабами розвитку	За видами галузей	За факторами виробництва	За характером об'єктів	За формою власності
- міжнародна - національна - регіональна - локальна	- виробнича - соціальна - ринкова - інформаційна - мережева - інституційна	- матеріальна - персональна - інституційна	- лінійна - точкова	- державна - регіональна

З інфраструктурою регіону пов'язані практично всі види суспільного виробництва. Даний комплекс галузей охоплює як процес матеріального виробництва, так і соціальну сферу, тобто все різноманіття сторін життєдіяльності людини. Наявність стримуючих факторів інфраструктури вкрай негативно позначається на динаміці регіонального господарства в цілому [2].

Уявлення про елементи «регіональної інфраструктури» з часом зазнали ряд змін від комплексу військових споруд до «суспільно допоміжного капіталу, фундаменту, що лежить в основі національної економіки, що забезпечує впорядкований й сталий розвиток галузей, що стимулюють розвиток економічної діяльності території» [1].

За формою власності інфраструктуру можна розділити на державну, муніципальну, приватну чи змішану. Суб'єктом державної інфраструктури виступають державні і регіональні органи влади.

Сучасна регіональна інфраструктура являє собою багаторівневу організаційно-економічну систему, що включає об'єкти соціальної, виробничої, інституційної та інфраструктури життєзабезпечення.

Особливе місце в системі регіональної інфраструктури займає соціальна інфраструктура, яка поряд з рівнем розвитку соціальних галузей, кількістю і якістю

послуг соціального характеру, що надаються населенню регіону, характеризує соціальну структуру регіону.

При виділенні структурних елементів соціальної інфраструктури в якості критеріїв можна прийняти галузеву структуру, склад, характер об'єктів, рівень розвитку, споживче значення.

Соціальна інфраструктура по галузях представлена сукупністю галузей освіти, охорони здоров'я, фізкультури і спорту, культури та мистецтва. Класифікація соціальної інфраструктури за рівнем розвитку пов'язана з взаємодією приватного та державного секторів в регіоні [2]. Корпоративний рівень соціальної інфраструктури орієнтований на працівників фірм, а територіальний орієнтується на якість життя населення всього регіону.

За складом виділяють «жорстку» і «м'яку» соціальні інфраструктури. Перша являє собою сукупність будівель, обладнань, споруд, тобто матеріальну основу для здійснення економічної і соціальної діяльності. Друга – сукупність нефінансових, організаційно-управлінських ресурсів, пов'язаних з наданням послуг і є нематеріальною основою, важко обумовленою і вимірюваною, часто описуваною суб'єктивними характеристиками.

Соціальна інфраструктура регіону з точки зору надання послуг споживачу включає:

- універсальні послуги (освіта, підготовка кадрів, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, спорт, дозвілля, художні та культурні заходи та ін.);
- цільові послуги – об'єкти, призначені для надання послуг життєвого циклу для дітей, молоді та людей похилого віку (дитячі садки, вищі навчальні заклади, пенсійне забезпечення).
- послуги для осіб з особливими потребами та обмеженими можливостями.

Що ж стосується динамічності, то вона характеризується процесами трансформації та модернізації. У процесі модернізації відбувається накопичення кількісних змін у всіх елементах і зв'язках між ними, яке потім призводить до трансформації.

За ступенем зрілості соціальної інфраструктури відповідно до циклу її функціонування виділяються розвиваючі, розвинені і «убуваючі» її елементи. На кожній стадії циклу можливі різні стани, що характеризуються певним набором параметрів, по зміні яких можна судити про динаміку явища. Це дозволяє виділити підкласи домінуючої, стагнуючої, кризової, депресивної і трансформуючої соціальної інфраструктури.

За рівнем розвитку розрізняють інфраструктуру, відсталу від попередньої системи, і нову, яка формується. У випадку, якщо інфраструктура відстає від самої структури, то вона стає гальмом, призводить до недостатнього розвитку в змістовному плані. У розвитку інфраструктури існують зміни повільні і послідовні – модифікуючі, адаптуючі, але можуть бути і різкі трансформаційні «перерви поступовості», які є результатом соціально-економічних криз господарської системи [1].

**Висновок.** Основними ознаками класифікації суб'єктів соціальної інфраструктури є їх диференціація стосовно загальних умов які вони створюють для протікання процесу суспільного відтворення виконувани нею функцій та масштаби території обслуговування. В залежності від конкретних завдань, які вирішуються при проведенні того чи іншого дослідження можуть бути використані також інші ознаки класифікації соціальної інфраструктури.

**Список використаних джерел:**

1. Малахова Н.Б. Естественные монополии: сущность и институциональные механизмы регулирования: монография / Н.Б. Малахова. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 344 с.
2. Семиноженко В.П. Новый регионализм / В.П. Семиноженко, Б.М. Данилишин. – К. : Наукова думка, 2005. – 145 с.

**Тернова Л.Ю.**

викладач

Черкаський державний технологічний університет  
Черкаси, Україна

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Перетворення, що відбулися у світовому господарстві на початку ХХІ ст. під впливом глобалізаційних та інноваційно-технологічних факторів, призвели до якісної зміни змісту та форм конкурентних відносин. Такі зміни обумовили виникнення інноваційної конкуренції та формування інноваційної конкурентоспроможності, визначили спрямування та змістовне наповнення процесу еволюції світової економічної системи.

Утворилось методологічне підґрунтя для трактування інноваційної конкуренції, як нової форми конкурентних відносин, що набуває всеосяжного характеру в умовах глобалізації світового господарства. Ми визначаємо інноваційну конкуренцію – як заснований на створенні й нагромадженні нового знання та ефективному використанні інноваційних переваг, інституційно оформлений процес змагальної взаємодії суб'єктів, що відбувається через інтегративну участь в інноваційному процесі, задля забезпечення найкращих умов сталого розвитку. Інноваційній конкуренції притаманний принцип інтегративної конкурентної взаємодії, який передбачає перевагу інтегративних форм конкурентної поведінки у діапазоні від координації діяльності до конструктивної взаємодії та конкурентного співробітництва.

На практиці цей принцип обумовлює зміну форм конкурентної поведінки, що знаходить втілення у відповідних конкурентних стратегіях суб'єктів господарювання – від підприємств (компаній) до транснаціональних корпорацій, регіонів, окремих країн та їх угруповань, спрямованих на уникнення конфронтації та зіткнення, вивченні стратегій конкурентів та урахування їх у своїй діяльності, посилення інтеграційних тенденцій на мікро-, мезо-, макро-, мега - рівнях.

Інноваційна конкурентоспроможність системи «національна економіка» - це інтегральна властивість, обумовлена синергетичною взаємодією інноваційних (внутрішньо орієнтованих, або інтернальних), та інтеграційних (зовнішньо орієнтованих, або екстернальних) конкурентних переваг, які забезпечують, через постійне самовідтворення системи на більш високому технологічному рівні, досягнення цілей сталого розвитку, національного добробуту, національної безпеки, збалансованої інтеграції в глобальну економічну систему, переходу суспільства до глобально-інноваційної стадії постіндустріального розвитку в змагальній взаємодії з учасниками міжнародного конкурентного простору. Отже, інноваційна конкурентоспроможність - це форма, якої набуває конкурентоспроможність національної економіки в умовах переходу суспільства до глобально-інноваційної стадії розвитку.

Стан інноваційної діяльності в Україні визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку. Реформування науково-технічного комплексу побудовано за принципами частих змін цілей та завдань, без урахування загальновідомих факторів функціонування та розвитку науково-технічного потенціалу: активної та передбачуваної державної підтримки, формування попиту на наукові досягнення з боку реального сектора економіки, тощо. Нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності в Україні є фрагментарною, суперечливою і тому недосконалою. Виконання прийнятих законів в інноваційній сфері є незадовільним.

До ключових проблем у формуванні й реалізації державної інноваційної політики в Україні належать такі [1]:

– недостатня якість бізнес-середовища, збереження нерозвиненості умов для справедливої конкуренції на ринках, а також за одержання державної підтримки;

– збереження значних бар'єрів для поширення в економіці нових технологій, обумовлених відсутністю державної технологічної політики й неефективним галузевим регулюванням, включаючи процедури сертифікації, митне і податкове адміністрування;

– недостатність зусиль регіональної й місцевої влади щодо поліпшення умов для інноваційної діяльності;

– взаємодія бізнесу й держави у формуванні й реалізації інноваційної політики поки що не має регулярного характеру, не забезпечує збалансованого вираження інтересів різних інноваційно-активних підприємств, особливо в нових секторах, що формуються;

– недостатня ефективність інструментів державної підтримки інновацій: обмежена гнучкість, нерозвиненість механізмів розподілу ризиків між державою й бізнесом, слабка орієнтованість на стимулювання зв'язків між різними учасниками інноваційних процесів на формування й розвиток науково-виробничих та технологічних партнерств.

В економіці України домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які можна віднести до малонаукоємних галузей. У цілому домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів [2].

Проте в Україні сконцетровано великий науковий потенціал, є багато відкриттів і винаходів, напрацьовано багато інноваційних проектів в ресурсозбереженні, в біотехнології, у лазерній техніці тощо. Необхідно визначити найбільш проривні напрямки, в які, у відповідності до критичної точки фазового переходу, можна мінімально додати інвестиції у вигляді ресурсів і відбудеться перехід в нову якість - в інноваційний рентабельний бізнес, який буде формувати інфраструктуру для інших сфер діяльності [3, 4, 5].

**Висновок.** Нагальною постає проблема модернізації української економіки з метою підвищення технологічного рівня експорту та якісних характеристик вітчизняної продукції, яка постачається на внутрішній ринок, що необхідно для забезпечення конкуренції з імпортованими товарами не тільки за ціновими, але й за якісними характеристиками. Саме на виконання цього стратегічного завдання має бути спрямована інноваційна політика України.

Перехід до дієвої державної політики інноваційного розвитку України є одним із першочергових завдань державного управління. Стратегія втілення цієї політики має здійснюватися на системній і послідовній основі. Всі учасники інноваційного процесу мають бути зацікавлені в поєднанні їх інтересів і зусиль у створенні і застосуванні нових знань та технологій з метою виходу на внутрішній і зовнішні ринки з високотехнологічною продукцією. У реалізації цієї взаємодії і створенні таким чином економіки, заснованої на знаннях, роль державної влади є стрижневою. Тому для забезпечення ефективного інноваційного розвитку економіки доцільно: створити фонд сприяння формуванню малих підприємств у науково-інноваційній сфері; запровадити мінімальні орендні ставки для малих інноваційних фірм; встановити квоти для малих інноваційних підприємств при формуванні держзамовлень на інноваційну продукцію; створити керовану інноваційну модель розвитку країни шляхом затвердження національних пріоритетів, на основі яких необхідно започаткувати стратегічні програми розвитку, які об'єднують власні наукові розробки, власний кадровий супровід, вітчизняний виробничий сектор і бізнес. Ці програми мають ґрунтуватися на ресурсному і трудовому потенціалах України та забезпечити сталий, високотехнологічний розвиток економіки країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Федулова Л. Концептуальні модель інноваційної стратегії України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.

2. Арутюнян С.С. Інноваційна складова нової моделі економічного розвитку України у посткризовий період / С.С. Арутюнян, Р.Р. Арутюнян // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691. – С. 253–257.

3. Данік Н.В. Інноваційний розвиток економіки України / Н.В. Данік //

Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна економіка – 2012. – № 2 (28). – С. 36-39.

4. Проект «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc](http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc)

5. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

**Бондар А. М.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Головним джерелом економічного зростання є капітал, збільшити який можна нарощуючи інвестиції.

Інвестиції - це господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяються на:

а) капітальні інвестиції - господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм цього Кодексу;

б) фінансові інвестиції - господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів. Фінансові інвестиції поділяються на: прямі інвестиції - господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою; портфельні інвестиції - господарські операції, що передбачають купівлю цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку; в) реінвестиції - господарські операції, що передбачають здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок прибутку, отриманого від інвестиційних операцій. [2]

Дослідження проблеми інвестування економіки завжди знаходилось у центрі уваги економічної думки. Це обумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання в цілому. Досить важлива роль іноземних інвестицій для нашої країни, тому що створюються сприятливі умови на базі отриманих кредитів обновляти і розвивати всі необхідні галузі народного господарства, підвищити ефективність виробництва і випускати конкурентоздатні товари. А це відіграє дуже важливу роль в економіці держави.

Активність інвестиційних ресурсів як економічного чинника зумовлюється їх мультиплікаційною властивістю, суть якої полягає в тому, що інвестиційні ресурси збільшують рівноважний обсяг виробництва на величину, більшу, ніж самі інвестиційні ресурси. Крім того, що фактично здійснюване інвестування стимулює макроекономічний розвиток.

За офіційною інформацією Держкомстату у зв'язку із нестабільністю політичної та економічної ситуації в Україні відбулося зменшення іноземного інвестування. На 1 січня 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал нерезидентів), внесених в економіку України з початку інвестування, становив 58,157 млрд дол. Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31 грудня 2015р. становив вже 43371,4 млн.дол. США. У 2015р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3763,7 млн.дол. та вилучено 891,3 млн.дол.

прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення вартості акціонерного капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації становило 5245,8 млн.дол., у т.ч. за рахунок курсової різниці 5024,3 млн.дол. У 2013 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 5677,3 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).

Кількість країн-інвесторів також знизилась на 2 країни. Інвестиції надійшли зі 134 країн світу. Із країн ЄС із початку інвестування внесено 33042,3 млн.дол. інвестицій (76,2% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 10329,1 млн.дол. (23,8%). До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11744,9 млн.дол., Нідерланди – 5610,7 млн.дол., Німеччина – 5414,3 млн.дол., Російська Федерація – 3392,1 млн.дол., Австрія – 2402,4 млн.дол., Велика Британія – 1852,5 млн.дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1798,9 млн.дол., Франція – 1528,1 млн.дол., Швейцарія – 1364,2 млн.дол. та Італія – 972,4 млн.дол. [8]

Причому важливим фактом є те, що частина іноземних інвестицій, які надходили в Україну протягом останніх років з ряду іноземних держав, особливо з офшорних зон, інших юрисдикцій з пільговими умовами оподаткування бізнесу, насправді мали українське джерело. Основним утримувачем інвестиційного капіталу був реальний сектор економіки.

Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій станом на 31.12.2015р. знижується.

З метою зміни негативної ситуації в Україні щодо інвестиційного клімату Світовий Банк разом з урядом України, представниками донорів, приватного сектора, громадськості розроблено стратегію партнерства на 2012—2016 рр., згідно з якою планується низка кроків щодо поліпшення бізнес-клімату, що в свою чергу має розблокувати економічний потенціал України.

На даний час інвестиційний клімат в Україні є вкрай несприятливим для іноземних інвесторів, що пояснюється наступними основними причинами: 1) ескалацією воєнного конфлікту між Україною та Російською Федерацією на сході та півдні нашої держави; 2) відсутністю усталеної та виваженої стратегії залучення іноземного капіталу у вітчизняну економіку; 3) високим рівнем корумпованості органів державної влади та управління; 4) низьким рівнем захисту прав та законних інтересів інвесторів, у т.ч. іноземних; 5) негативним міжнародним інвестиційним іміджем держави, який насамперед є наслідком корумпованості та тінізації національної економіки.

Крім того міжнародне інвестиційне співтовариство демонструє недовіру до репутації українських бізнесменів [7]. Зарубіжні інвестори відчули деяке розчарування в Україні. США емітує долари, ліквідність на світовому фінансовому ринку зараз досить висока. Проте до України ці гроші ще просто не дійшли, навряд чи дійдуть до тих пір, поки вартість інвестиційних активів в інших країнах, що розвиваються, не досягне своїх справедливих значень.

**Висновок.** Трансформація економіки України свідчить про те, що країна не користується в повному обсязі перевагами міжнародного ринку капіталів і залишається з обмеженими обсягами залученого та вкладеного капіталу за кордон.

Для виходу із ситуації, що склалася, необхідно реалізувати декілька першочергових заходів: 1) розробити довгострокову стратегію залучення іноземного капіталу в економіку України та окремих її регіонів, враховуючи політико-економічні особливості розвитку держави на сучасному етапі; 2) розробити національний та регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості України та її адміністративно-територіальних утворень з урахуванням поточних рейтингів інвестиційної привабливості.

#### **Список використаних джерел:**

1. Пирог О.В. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання України // Економіка промисловості. -2005.

2. Міжнародні інвестиції : навч.-метод. посібник / [Бредіхін В.М., Покатаєва К.П., Близнюк А.О., Попкова К.О.] / Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. — Х. : ХНАДУ, 2008. — 268 с.
3. Головня О.М. Управління інвестиційним кліматом : інтереси держави, регіонів і підприємств / О.М. Головня // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 256–261.
4. Двойних К.Є. Ефективність інвестицій в умовах нової економіки / К.Є. Двойних // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 2. – С. 12–16.
5. Платіжний баланс і зовнішній борг України I квартал 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=120403](http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=120403)
6. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 рр. “Шляхом європейської інтеграції” від 8.11.2002 р.
7. Шарп У. Інвестиції / Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. ; [пер. с англ.]. – М. : ИНФРА-М, 2001. – XII, 1028.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Заєць А. О.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## РОЛЬ ТНК У МІЖНАРОДНОМУ РУСІ КАПІТАЛУ

Транснаціональні корпорації (ТНК) є головним суб'єктом світогосподарських відносин і формою, що втілює в собі, як правило, усі види сучасного міжнародного бізнесу. ТНК нині -це в основному великі за обсягом виробництва та величиною доданої вартості, виключно ефективні з точки зору виробництва і прибутку фірми. Вони мають величезний економічний потенціал.

Найбільші вигоди від фінансово – господарської діяльності ТНК приносять їм країни базування. Країнами базування найбільших ТНК в основному є держави з сильними, стабільними економіками, такі як : Японія, Іспанія, Німеччина, США, Франція, Голландія та деякі інші країни ОЕСР. Проте, 2/3 частини обсягу виробництва розташовано у країнах розміщення філій. На територіях промислово розвинутих держав розміщено понад 80% материнських компаній і близько 33% філій іноземних доменів, у країнах, які розвиваються, відповідно 19,5 % і майже 50%, у постсоціалістичних – близько 0,5 % і 17%.

До складу найбільших світових ТНК по національній приналежності відносять компанії таких світових економічних центрів: США (515 компаній), Японія (210) та країни Європейського Союзу. В порівнянні з попередніми роками, у 2012 році покращили свої позиції Китай (113), Канада (62) та Індія (56).

Вони справляють величезний вплив на світовий економічний розвиток та на регулювання міжнародними економічними відносинами. ТНК створює систему міжнародного співробітництва, розподілену між кількома країнами. Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва й капіталу, приватизації, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили ТНК у центр світового економічного розвитку.

Так, наприклад, приплив ПІІ у 2013 в розвинені країни збільшився на 9% до 566 млрд. дол., що склало 39% глобальних потоків, тоді як потоки в країни, що розвиваються досягли чергового рекордного рівня - 778 млрд. дол., або 54% світових потоків. Інша частина, а саме 108 млрд. дол. припадала на потоки ПІІ в країнах з перехідною економікою. В даний час країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою складають половину з 20 найбільших одержувачів ПІІ.

Відтік ПІІ з країн, що розвиваються також досяг рекордного рівня. Транснаціональні корпорації (ТНК) країн, що розвиваються все більш активно



купають іноземні філії компаній розвинених країн, що знаходяться в їх регіонах. Вивіз інвестицій з країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою досяг 553 млрд. дол., що становить 39% світового обсягу вивезення ПІІ в порівнянні з лише 12% на початку 2000-х років.

Мегарегіональні угруповання формують глобальні потоки ПІІ. На кожному з трьох основних регіональних угруповань, які в даний час є предметом переговорів (ТТІІ, ТТІІ, РВЕП), припадає не менше чверті світових потоків ПІІ, при цьому якщо в рамках ТТІІ обсяг потоків скорочується, то в рамках двох інших угруповань збільшуються. Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) залишається найбільшою регіональним угрупованням економічного співробітництва, на яку припадає 54% світового припливу інвестицій.

Найбідніші країни все менше залежать від інвестицій у видобувній галузі. За останні десятиліття частка видобувних галузей у сукупній вартості нових інвестиційних проектів склала 26% в Африці і 36% в НРС. Ці показники швидко знижуються, тоді як частка обробних галузей і сектора послуг в даний час складає приблизно 90% від загальної вартості оголошених проектів як в Африці, так і в НРС.

Приватні фонди ПІІ «тримають свій порох сухим». Обсяг нерозміщених коштів приватних інвестиційних компаній збільшився до нового рекордного рівня, який перевищив 1 трлн. дол. Обсяг їх транскордонних інвестицій знизився на 11% і склав 171 млрд. дол. Частка цих компаній в загальному обсязі операцій в формі злиттів і придбань (СІП) склала 21%, що на 10 процентних пунктів нижче максимального рівня в минулому. З урахуванням ресурсів, наявних для інвестування і порівняно млявої активності приватних інвестиційних компаній в останні роки потенціал для збільшення їх ПІІ є значним.

Державні ТНК відіграють вагомий роль в потоках ПІІ. За оцінками ЮНКТАД, в розвинених країнах і країнах існує не менше 550 державних ТНК, які налічують понад 15 000 закордонних філій і мають іноземні активи на суму понад 2 трлн. дол. У 2013 році обсяг ПІІ державних ТНК перевищив 160 млрд. дол. Хоча їх число не перевищує 1% від загальної кількості ТНК, на них припадає понад 11% світових потоків ПІІ.

**Висновок.** Для досягнення максимальних результатів, найбільшими ТНК були застосовані такі основні заходи: ведення стабільної економічної, відкритої та ефективної діяльності у кризовий період; інтеграція своїх виробничих потужностей; використання новітніх технологій; співпраця з конкурентами та клієнтами.

Основними позитивними рисами діяльності ТНК на територіях країн є: створення пропозиції та задоволення попиту населення на нові товари; підвищення зайнятості населення та створення нових робочих місць; збільшення надходжень до національних бюджетів країн. До основних негативних рис відносяться: монополізація влади та негативний вплив на національну економіку держави; приховування прибутків, обхід національного законодавства; створення негативної конкуренції для національних виробників, шляхом монопольного встановлення цін на продукцію.

**Список використаних джерел:**

1. Бхагваті Д. На захист глобалізації.- пер. з англ. - М.: Ладомир, 2009
2. Інтернет ресурс: [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
3. Льюїс М., Тихонов О. Фінансово-промислова інтеграція та корпоративні структури: світовий досвід та реалії Росії. - К.: Паблішер, 2008

**Колачник П.П.**

студент

**Полянчич Т.М.**

к.е.н.

Львівський національний університет імені Івана Франка,  
Львів, Україна

## ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ГАРАНТІЯ РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Іноземні інвестиції відіграють значну роль в економічному розвитку будь-якої держави та сприяють економічному зростанню приймаючої економіки. Обсяг іноземних інвестицій є одним з показників, які характеризують ступінь інтеграції країни у світове співтовариство і залежить цей показник від привабливості об'єкта інвестування.

У випадку України залучення іноземних інвестицій є пріоритетним напрямом розвитку економіки, яка в умовах політичної та економічної кризи потребує підтримки іноземного капіталу. На сьогоднішній день існує гостра потреба в інвестиціях для структурної перебудови української економіки і країна залишається переважно реципієнтом прямих іноземних інвестицій.

Інвестиції є найкоротшим шляхом для впровадження сучасних технологій виробництва та управління, своєрідним провідником на світові ринки товарів та капіталів, які при цьому дозволяють обійти дефіцит державного бюджету.

За даними Державної служби статистики України у 2015 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3763,7 млн. дол. США та вилучено 891,3 млн. дол. США прямих інвестицій. Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2015 року становив 43371,4 млн. дол. США. Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. На підприємствах промисловості зосереджено 30,6 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 27,3 %.

Обсяги залучення капітальних інвестицій підприємств України у січні-вересні 2015 року складають 160,7 млрд. грн., що становить 94,0 відсотка до відповідного періоду 2014 року. Проте у січні – вересні 2015 року приросту капітальних інвестицій досягнуто у 9 регіонах України. А причиною спаду продовжує виступати скорочення інвестиційної активності в Луганській (20,7) відсотка до січня-вересня 2014 року) та Донецькій (36,4 відсотка) областях [1].

Особливістю залучення іноземних інвестицій в Україну є те, що основна маса іноземних інвесторів намагається отримати прибуток за рахунок мінімальних операцій на українському ринку. Обережність західних партнерів щодо великих інвестицій зумовлена відсутністю надійних гарантій їх захисту в умовах теперішньої кризи. Інвесторів в Україні цікавлять, насамперед, сировина, продукти хімічної промисловості, невикористані відходи та вторинні ресурси.

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0 % загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські Острови (Брит.), Франція, Швейцарія та Італія. Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, у січні – вересні 2015 року залишаються: промисловість – 55,4 млрд. грн., будівництво – 24,7 млрд. грн., інформація та телекомунікації – 17,6 млрд. грн., сільське, лісове та рибне господарство – 17,2 млрд. грн., оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 12,7 млрд. грн., транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 10,7 млрд. грн., операції з нерухомим майном – 5,9 млрд. грн. [2].

На сьогоднішній день в Україні існує проблема недостатнього використання інвестиційного потенціалу. Це пов'язано з такими факторами:

- залучення інвестицій відбувається в умовах економічної кризи;

- недосконалість законодавства, відсутність надійних гарантій захисту від його змін не гарантує інвесторам бажаної стабільності;
- повільні темпи приватизації;
- корумпованість;
- темпи інфляції залишаються на високому рівні.

Проте, аналіз міжнародних інвестиційних рейтингів висвітлює покращення рейтингу України. У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 рік, опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій. А у рейтингу легкості ведення бізнесу, що його укладає Світовий банк, Україна посіла 83 місце і покращила свої позиції на 4 пункти порівняно з минулим роком.

У доповіді Doing Business 2016 відзначається, що ключовою реформою, яка сприяла підвищенню рейтингу України, є спрощення реєстрації бізнесу. Так, у сфері реєстрації підприємств Україна посіла 30-те місце та покращила свої позиції на 40 пунктів порівняно з минулим роком. В Україні скорочено час на реєстрацію підприємства платником податків та скасовано збір за державну реєстрацію бізнесу [1].

**Висновок.** Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази, боротьба з корупцією, подолання кризових явищ.

Отже, залучення іноземних інвестицій в економіку – гарантія розвитку та продовження успішної інтеграції у світове співтовариство. Від того наскільки привабливою для інвестицій буде Україна, на пряму залежить її конкурентоспроможність.

**Список використаних джерел:**

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

**Приходько А. Р.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних умовах важливе місце в економіці багатьох країн світу займають ТНК. Вони відіграють значну роль у процесі інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків і поглиблення міжнародного поділу праці. Транснаціональними корпораціями є великі компанії, діяльність яких виходить далеко за межі країн базування та забезпечує їм сприятливі позиції у виробництві, збуті, закупівлі товарів і наданні послуг [1]. Вони розробляють і здійснюють загальну стратегію розвитку через головний керівний центр, а також володіють значними закордонними активами. Більшість сучасних ТНК становить один національний, а не багатонаціональний капітал. За характером діяльності ТНК відрізняються від національних компаній, проводячи міжнародні торгові операції.

Згідно з критеріями ЮНКТАД спочатку до числа ТНК відносились фірми з річним оборотом більше 100 млн. дол. і з філіями не менше ніж в шести країнах світу[2]. Виходячи з аналізу ЮНКТАД в доповіді про світові інвестиції (World Investment Report 2013), можна стверджувати, що в світі налічується понад 82 тис. ТНК, що мають більш 805 тис. філій по всьому світу. Материнські компанії розташовані, головним чином, у розвинених країнах (близько 72 %), а філії - в країнах, що

розвиваються (приблизно 65,2 %). У 2013 році обсяг прямих іноземних інвестицій державних ТНК перевищив 160 млрд.доларів. Тому світову економічну могутність сконцентровано в «руках» 100 найбільших ТНК (Microsoft, General Electric, Exxon Mobil, Wai Mart Stores, Citigroup, Johnson & Johnson, Royal Dutch/Shell, BP, IBM, Ford, Nestle, Phillip Morris) [3]. Вже декілька десятків років лідером серед країн базування з найбільшими ТНК займає США – 132 компанії з 500. Друге місце дісталось Китаю – 73 компанії (у минулому році в рейтингу було всього 61 китайська корпорація). Замикає трійку лідерів Японія (68 компаній). Потім йдуть Німеччина і Франція – по 32, Великобританія – 26. Ці 500 найпотужніших ТНК реалізують 95 % фармацевтики, 80 % всієї виробничої електроніки і хімії та 76 % продукції машинобудування (виробнича сфера). Найбільша група ТНК зосереджена в банківсько-фінансовому секторі. При оцінці зарубіжної активності ТНК ефективним є індекс транснаціоналізації. Чим вище індекс, тим більше значення для компанії має активність її закордонних філій. Аналізуючи індекс транснаціоналізації з урахуванням приналежності компанії до певної країни, можна прийти до висновку, що ТНК з невеликих за розмірами розвинених країн (наприклад, Швейцарія, Бельгія, Люксембург) здійснюють свою діяльність більше за кордоном, ніж у країні базування материнської компанії, так як обмежені можливості національних ринків змушують їх шукати нові ринки, на відміну від ТНК великих держав, таких, як США, Велика Британія, Франція, Німеччина, за якими індекс транснаціоналізації нижче середнього.

За досліджуваними даними ЮНКТАД за 2014 рік можна зробити висновки, що найменший показник транснаціоналізації належить China National Offshore Oil Corp (Китай), CITIC Group (Китай), Statoil ASA (Норвегія), Wal-Mart Stores Inc (США)[4]. Для подальшого дослідження ролі ТНК в системі міжнародної інвестиційної діяльності проведемо аналіз глобальних інвестиційних тенденцій на сучасному етапі розвитку. Приплив прямих іноземних інвестицій в розвинені країни за поточний період збільшився на 9 % до 566 млрд. дол., що склало 39 % глобальних потоків, тоді як потоки в країни, що розвиваються досягли чергового рекордного рівня - 778 млрд. дол.[5]. Або 54 % світових потоків. Інша частина, а саме 108 млрд. дол., припадала на потоки прямих іноземних інвестицій в країнах з перехідною економікою. В даний час розвиваються, і країни з перехідною економікою, що складають половину з 20 найбільших одержувачів прямих іноземних інвестицій.

**Висновок.** Таким чином, можна зробити висновок, що роль ТНК в глобальних інвестиційних тенденціях посилюється, завдяки таким процесам як глобалізація інвестиційної діяльності і транснаціоналізація. На сьогодні, головною характеристикою сучасної світової економіки є виникнення і активний розвиток самостійного транснаціонального сектору. Економічна потужність ТНК значно перевищує можливості невеликих і середніх країн. Тому сучасну ситуацію у світовій економіці можна охарактеризувати як еру двовладдя та боротьби за економічну владу між країнами та ТНК, яка стане визначальним чинником розвитку глобальних процесів у світовій економіці.

#### **Список використаних джерел:**

1. Рогач О. І. «Транснаціональні корпорації: підручник» / О. І.Рогач. – К. : Київський університет, 2008. – 400 с.
2. Офіційний сайт ЮНКТАД. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Publications.aspx>
3. Офіційний сайт Forbes. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.forbes.com/>.
4. ЮНКТАД. World Investment Report 2014. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf)
5. ЮНКТАД. World Investment Report 2015. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf)

**Ткачук А. В.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет  
Черкаси, Україна

## ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Актуальною проблемою, що існує в нашій державі є обґрунтування шляхів підвищення конкурентоспроможності та отримання стійких позицій на міжнародному ринку. Оскільки, забезпечення конкурентоспроможності економіки є головним завданням будь-якої держави, яка піклується про місце на світовому ринку та її економічне зростання.

Напрямки підвищення конкурентоспроможності країни розглядали відомі вчені-економісти: Я. Жаліло, С. Ліндер, Я. Базилюк, П. Кругман, М. Портер, М. Делягін, В. Іноземцев та інші.

Для реалізації стратегічних напрямів інноваційного розвитку національної економіки потрібно створювати та втілювати досконалий комплекс заходів стосовно державної інноваційної політики. Задля реалізації цієї мети необхідно налагодити систему державного регулювання інноваційного розвитку.

Основними напрямками державної інноваційної політики з досвіду зарубіжних країн є створення національної інноваційної системи (НІС), об'єднання у міжнародні інноваційні мережі, налагодження роботи внутрішніх інноваційних мереж, стимулювання співпраці університетів, науки та бізнесу в країні,

Як показує практика трансформаційних процесів, у постсоціалістичних країнах виділяли дві концептуальні моделі розвитку національної інноваційної системи:

- стратегія захисту, яка включає в себе розвиток НІС під захистом її елементів від впливу внутрішніх і зовнішніх факторів;
- стратегія конкуренції, яка передбачає розвиток НІС і базується на створенні конкурентоспроможного середовища відкритого типу [1].

На сьогоднішній день, у нашій країні є лише кілька компонентів національної інноваційної системи, етапи інноваційного процесу слабо пов'язані між собою, а, отже, ефект від проведення інноваційної діяльності залишається на низькому рівні. Це відбувається через те, що немає сформованого цілісного підходу до опрацювання цілей, структури, напрямів розвитку національної інноваційної системи, які впливають на стійкість економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності країни.

Національна інноваційна система зосереджує свою увагу на технологіях, науці, елементах, які визначають умови, в яких підприємства працюють і роблять істотний вплив на інноваційну стратегію.

Виявлено, що при обмежені інвестиційних і бюджетних ресурсів процес формування і прогресу національної інноваційної системи, в тому числі і регіональних інноваційних систем (РІС), є випадковим і несистемним тому, що немає чіткої та результативної державної інноваційної стратегії та довгострокової програми розвитку, а також рівень активності цього процесу, у більшості випадків, залежить від бажання й ініціативи окремих установ і підприємств, інколи органів місцевої влади [2].

Пріоритетним завданням національної інноваційної стратегії у вітчизняних умовах має стати формування національної інноваційної системи, спрямованої на підвищення ефективності співпраці між трьома зацікавленими сторонами: державними органами, академічним сектором та бізнесом. Створення функціонуючих НІС, РІС, підвищення конкурентоспроможності економіки і створення умов для реалізації інноваційної політики відбувається за рахунок оптимального підбору і ефективного здійснення комплексу економічних засобів реалізації державної інноваційної політики, які наведено нижче. Для України важливе значення має продумана інноваційна стратегія розвитку економіки разом із системною трансформацією національної та регіональних інноваційних систем.

Економічні засоби підвищення конкурентоспроможності економіки:

1) Компоненти системи менеджменту: апарат державного управління, асоціації, фонди, законодавчо-правова підтримка та забезпечення, державні цільові програми, регіональна інноваційна політика.

2) Компоненти інноваційної інфраструктури: громадські та промислові інфраструктури, науково-дослідні центри, технологічні, інноваційно-виробничі парки, інноваційні центри, інформаційно-консультаційні центри, венчурний капітал, інноваційні та інвестиційні фонди.

3) Компоненти промислової політики: галузеві партнерства, регіональні та галузеві ініціативи, фонди стартового капіталу, часткові субсидії держави, модернізація технологій виробництва, структурне реформування тощо.

4) Компоненти фінансування: державно-приватні, венчурні фонди, фінансування в рамках державних програм, банківський сектор, приватні інвестиційні фонди.

5) Компоненти державного сектору: система освіти, вищі навчальні заклади, науково-дослідна інфраструктура, промислові науково-дослідні інститути, стратегічні галузі, галузеві програми та проекти, інформаційний комплекс, система соціального забезпечення.

6) Компоненти стимулювання: податкові пільги, цільове кредитування, пряме фінансування, пайова участь, інноваційна інфраструктура, бізнес-інкубатори, захист інтелектуальної власності, технічна підтримка проектів [3].

Запропоновані економічні засоби підвищення конкурентоспроможності економіки країни дозволять:

1. забезпечити високий рівень інтеграції і взаємодії компонентів НІС, партнерство держави та приватного сектору;

2. державні кошти повинні бути спрямовані на діяльність, пов'язану зі створенням доданої вартості;

3. знайти баланс між конкуренцією та співпрацею суб'єктів інноваційної діяльності на всіх етапах інноваційного процесу;

4. сформувати ефективні механізми для створення, розподілу, обміну, використання інноваційної продукції;

5. подолати надмірну роль держави;

6. сформувати інституційну основу для підвищення мотивації економічних суб'єктів до необхідності розширення НДДКР;

7. створити ефективні інституціональні механізми інтеграції і взаємодії між науковим сектором, промисловістю і урядом;

8. впровадити систему моніторингу та управління для інноваційного розвитку країни, регіонів, галузей, підприємств.

**Висновок.** Отже, різні підходи при створенні моделей інноваційного розвитку економіки враховують особливості формування державної інноваційної політики, включаючи відбір форм, засобів, методів державного регулювання інноваційною діяльністю та розвитком. Особливості функціонування національного інноваційного середовища представлено безліччю факторів, що є наслідком сформованих цілей. Тому використання описаних компонентів державної інноваційної політики зумовлює появу багатьох можливостей для розвитку при певних умовах діяльності національних підприємств.

Беручи до уваги, результати досліджень для держави важливим є огляд державної інноваційної політики, розробка превентивних заходів для переходу економіки на лідируючі сходи розвитку, враховуючи засоби випереджаючого розвитку країн.

#### **Список використаних джерел:**

1. Якимчук Т.В. Інноваційний розвиток регіонів як основа підвищення конкурентоспроможності національної економіки / Т.В. Якимчук, І.Ю. Вольвач, М.Ю. Багненко // Таврійський науковий вісник. – 2010. – Вип. 70. – С. 167-174.

2. Терьошкіна Н.Є. Інноваційна стратегія в системі управління національною економікою / Н.Є. Терьошкіна // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2014. – № 2.

3. Юринець З.В. Іноземний досвід формування національних інноваційних систем та його реалії в Україні / З.В. Юринець // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2014. – Випуск 51.

**Томіленко А. М.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У СФЕРІ ОСВІТИ

З кожним роком вища освіта набуває все більш глобального масштабу. В умовах стрімкого зростання кількості вищих навчальних закладів, вибір місця навчання відбувається на основі врахування міжнародного визнання, тому навчання в інституті для сучасної молоді є одним з найважливіших періодів життєдіяльності, особистісного зростання і становлення висококваліфікованого спеціаліста.

Важливою нормою Болонської співдружності освітян є міжнародне співробітництво у галузі освіти, що сприяє підвищенню мобільності викладачів і студентів, самостійності студентів, а також рівня їх самоорганізації. Від контактів із найближчим оточенням до глобальних зв'язків, саме освіта здатна готувати та пристосовувати людину до життя. Стає очевидним, що держава буде тим успішнішою, чим більше громадяни будуть здатні до спілкування зі світом. Отже, необхідно формувати особистість, здатну до сприйняття і творення змін [1, с. 12].

Lifelong learning, тобто концепція навчання протягом життя є основною концепцією сучасності. Міжнародними організаціями (наприклад, Європейським Союзом) розробляються програми, спрямовані на розробку відповідних навчальних курсів, організацію навчального процесу та донесення до громадськості необхідності навчання протягом життя. Завдяки функціонуванню таких програм освітні заклади мають змогу здобути грант міжнародної організації, що є необхідним за умов високої динамічності сучасної науки, інформаційної та комп'ютерної техніки, національної економіки. У ході реалізації lifelong learning є впровадження дистанційної освіти, тобто отримання вищої освіти у зарубіжній країні без необхідної присутності. Таким чином забезпечується суттєве розширення доступу до високоякісної вищої освіти для населення різних країн і різних вікових категорій [3, с. 550-551].

Нині, постає необхідність у підвищенні частки економічно активного населення з вищою освітою до 60 відсотків, тому що потреба в освічених громадянах зростає все більше. На сьогодні відомо, що навіть в економічно розвинених країнах, зокрема у США, показники освічених громадян сягають 30 %, а у країнах, що розвиваються, становлять 1–3 % [2, с. 35]. Переконана, що вирішення проблеми підвищення рівня освіти, принаймні в цих країнах, може здійснюватися завдяки транскордонній/транснаціональній освіті.

Міжнародне співробітництво являється одним з перспективних напрямків у сфері освіти. На сьогоднішній день функціонує кілька програм, у рамках яких міжнародні фонди присуджують гранти на реалізацію найбільш перспективних та актуальних проектів. Окрім того, міжнародні фонди нині віддають перевагу науково-освітнім проектам, учасниками яких є представники різних держав, проте існує вимога, згідно з якою учасник програми після завершення терміну, зобов'язаний повернутися до своєї країни принаймні на кілька років.

Щодо реалізації науково-освітнього міжнародного співробітництва, то виділяють наступні сприятливі наслідки:

- вихід його учасників на міжнародну арену;
- отримання міжнародного визнання;
- підвищення іміджу;
- рівня престижності та конкурентних позицій економічних суб'єктів і, відповідно, країни в цілому.

**Висновок.** Таким чином міжнародне співробітництво є одним з перспективних напрямів у сфері освіти, оскільки передбачає сприяння академічній мобільності наукових, науково-педагогічних працівників та осіб, які навчаються. В умовах глобалізації важливим є укладання програм, які забезпечуватимуть вихід та сприятимуть подальшому розвитку на більш широкий ринок освіти, а також розроблятимуть відповідні навчальні курси.

**Список використаних джерел:**

1. Кремень Василь Григорович. Освіта і наука України: шляхи модернізації (факти, роздуми, перспективи) / В.Г. Кремень. – К.: Грамота, 2003. – 216 с.
2. Карпенко М.П. Экспорт российской-кого высшего образования / М.П. Карпенко// Вестник высшей школы. – 2008. - № 4. – С. 35–36.
3. Гонта О. І. Форми інноваційного міжнародного співробітництва у сферах освіти та науки.-С. 550-551.



## ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Паламарчук Д. М.

к.е.н.

Черкаський державний технологічний університет  
Черкаси, Україна

### ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ ЯК ТРЕНД СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується поширенням та зростанням ролі глобальних виробничо-збутових ланцюгів як способу створення доданої вартості. Розвиток глобальних виробничо-збутових мереж супроводжується зростанням обсягів торгівлі проміжною та готовою продукцією, а структура цих торговельних потоків відображає структуру створення доданої вартості в світовій економіці. За даними ЮНКТАД, у 2012 р. на зазначені структури припадало майже 80 % світової торгівлі, а основними суб'єктами та координаторами такої торгівлі виступали ТНК.

Глобальні виробничо-збутові структури мають важливе значення для національних економік. Так, у розвинених країнах у цих структурах здійснюється 18 % виробництва, а в країнах, що розвиваються, – близько 30 %. Як свідчить світовий досвід, інтеграція країни в глобальні виробничо-збутові системи позитивно впливає на її соціально-економічний розвиток. У країнах, що активно нарощують рівень інтеграції своєї економіки в глобальні виробничо-збутові системи, динаміка зростання ВВП на душу населення на два відсоткові пункти вища середнього значення. Також участь у цих системах приводить до зростання зайнятості, а для країн, що розвиваються, за рахунок дифузії технологій та навчання населення – може стати важливим фактором зростання виробничого потенціалу [2].

Зростає також значущість способів організації міжнародного виробництва, не пов'язаних з участю в капіталі, тобто некорпоративних моделей (НКМ): у 2010 р. обсяг продажів у рамках НКМ перевищив 2 трлн. дол., головним чином у країнах, що розвиваються. Некорпоративні моделі включають підрядне промислове виробництво, аутсорсинг послуг, франчайзинг, ліцензування, управлінські контракти та інші типи договірних взаємовідносин, за допомогою яких ТНК координує діяльність у рамках своїх глобальних виробничо-збутових ланцюжків і впливає на управління компаніями приймаючих країн, не беручи участь у капіталі цих компаній. З точки зору процесу розвитку, як партнерства на базі некорпоративних моделей, так і іноземні філії можуть забезпечити приймаючим країнам можливість інтегруватися в глобальні виробничо-збутові ланцюжки. Одна з головних переваг НКМ полягає в тому, що вони являють собою гнучкі механізми взаємодії з місцевими компаніями, які забезпечують ТНК іманентні стимули для інвестування в підтримку життєздатності своїх партнерів у рамках поширення знань, технологій і навичок. Це дає змогу приймаючим країнам реалізовувати значний потенціал у справі довгострокового зміцнення промислових потужностей через цілий ряд ключових каналів впливу на процеси розвитку, таких як: забезпечення зайнятості, створення доданої вартості, генерування експорту і придбання технологій. Взаємовідносини в рамках некорпоративних моделей, по суті, є формою передачі інтелектуальної власності місцевому партнеру під захистом контракту. Такі форми некорпоративних моделей, як франчайзинг, ліцензування, управлінські контракти пов'язані з передачею технології, моделі реорганізації бізнесу та/або навичок і часто підкріплюються підготовкою місцевого персоналу та управлінської ланки. Як показує досвід, при підрядному промисловому виробництві місцеві партнери, задіяні в НКМ, підвищують свою продуктивність (особливо у

високотехнологічних галузях). Партнери по некорпоративних моделях можуть розвиватися у важливих розробників технологій (наприклад, при підрядному промисловому виробництві та аутсорсингу послуг). За своєю природою некорпоративні моделі стимулюють розвиток місцевого підприємництва, особливо виражений позитивний вплив на розвиток підприємницьких навичок створює франчайзинг. На основі всієї сукупності вищезазначених аспектів впливу некорпоративні моделі можуть підкріплювати або прискорювати розвиток місцевого виробничого потенціалу в країнах, що розвиваються, зокрема, некорпоративні моделі стимулюють розвиток вітчизняних підприємств і внутрішні інвестиції в продуктивні активи, а також інтеграцію вітчизняної економічної діяльності в глобальні виробничо-збутові ланцюжки.

Ліцензування пов'язане з наданням ТНК партнеру по НКМ доступу до інтелектуальної власності, зазвичай на встановлених договірних умовах, але нерідко передбачає певну професійну підготовку або передачу навичок. Міжнародний франчайзинг передбачає передачу бізнес-моделі, і місцевим партнерам зазвичай пропонується професійна підготовка та підтримка для належного формування нової франшизи з широкомасштабними наслідками для поширення технологій. Перш за все, в деяких країнах Східної та Південно-Східної Азії, а також у Східній Європі, Латинській Америці і Південній Азії придбання та освоєння технологій і навичок компаніями на базі некорпоративних моделей в електронній, фармацевтичній промисловості, сфері послуг ІТ і в аутсорсингу бізнес-процесів привели до перетворення місцевих компаній на ТНК і навіть до їх становлення як технологічних лідерів [1].

**Висновок.** Процеси глобалізації та інтернаціоналізації виробництва призвели до виникнення та поширення глобальних ланцюгів створення вартості. Основою таких ланцюгів є ТНК які використовуючи переваги різних національних економічних систем розподіляють процес створення продукції між філіями в різних країнах. Зростання ролі глобальних ланцюгів створення вартості є одним із основних трендів світового економічного розвитку, а це, в свою, чергу створює додаткові можливості залучення національних економік в світове господарство та сприяє їх економічному розвитку.

**Список використаних джерел:**

1. The World Investment Report (WIR) 2011: Non-equity modes of international production and development [Електронний ресурс] // OECD. – 2011. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf)
2. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development [Електронний ресурс] // Unctad. – 2013. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_en.pdf)

**Пасенко В.М.**

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН АЗІАТСЬКОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ

Сучасні умови глобальної економіки суттєво змінили характер виробництва та конкуренції. Основними факторами, що призвели до якісних змін глобальної економіки та впливають на конкурентоспроможність національних економік стали: зростання мобільності факторів виробництва, структуризація транскордонного виробництва, розвиток неінвестиційних форм глобальної взаємодії, зміни у методах фінансування інновацій, глобальне продукування. В даний час світова економіка проходить через черговий етап глибокої перебудови встановленої парадигми

взаємозв'язків, що склалися у ній протягом довгих десятиліть. Одним з полюсів нової моделі світового економічного розвитку стають країни Азії, причому, як кожна поодиноці, так і в якості єдиного цілого, доволі специфічного регіону глобальної значимості.

Країни азіатської моделі розвитку, як найяскравіші представники економік, що розвиваються, зберігають стабільні темпи зростання та розвитку, і тепер вже вони сприяють виводу світової економіки з глибини кризи. Так, у період 2006-2014 років 74% зростання світового ВВП генерували країни, що розвиваються, і лише 22% припадало на розвинені країни. Дані показники різко відрізняються від внеску зазначених двох груп країн у глобальне зростання в попередні десятиліття. У 80-х і 90-х роках минулого століття розвинені країни генерували вали 75% загальносвітового зростання, проте в період 2000-2006 років їх частка впала до трохи більше 50% [1].

Країни Азії володіють значними природними багатствами, а їх трудові ресурси постійно зростають; у структурі світового господарства їх вирізняє масштабність їх економічних завдань, місткий ринковий потенціал, а також ряд інших переваг. Сучасні тенденції розвитку світового господарства, серед яких – економічне піднесення і зростання політичного впливу країн, що розвиваються, а також збереження протиріч між США і ЄС свідчать, що трансформація світового порядку має тенденцію до багатополярності.

За даними Всесвітнього економічного форуму азіатські країни представлені у кожній з груп країн, що розподілені залежно від стадії розвитку економіки. Більшість з них вже подолали першу стадію (економіка, що розвивається за рахунок факторів виробництва), а деякі успішно функціонують на рівні економіки, що розвивається за рахунок інновацій (Корея, Сінгапур, Катар, Тайвань).

Відзначимо, що з позицій формування конкурентних переваг національних економік країни АСЕАН демонструють найкращі тенденції в порівнянні, зокрема, з Південно-Азіатською асоціацією регіонального співробітництва (СААРК). Важливим є той факт, що зростання конкурентоспроможності окремих країн регіону неминуче призводить до посилення конкурентоздатності регіону та може принести користь менш розвинутих країнам групи. Зокрема, Сінгапур демонструє найнижчі показники корумпованості та найвищі показники ефективності економічного розвитку. Малайзія та Філіппіни завдяки жорсткому економічному регулюванню з боку національних урядів досягли значного прогресу у впровадженні ряду регіональних ініціатив, що істотно вплинули на економічне зростання менш розвинутих країн групи та дали змогу певним чином скоротити розвив між ними.

Надзвичайно важливо оцінити запоруку міцних конкурентних позицій одного з лідерів рейтингу – Сінгапуру. За результатами 2015 р. саме економіці Сінгапуру продемонструвала найкращі показники конкурентоспроможності у семи з дванадцяти груп факторів (2 місце у загальносвітовому рейтингу з результатом 5,68). Найкращі показники економіка країни демонструє за складовими ефективності ринку товарів та ринку праці, фінансового ринку. Крім того, країна може відзначитися одними з кращих показників розвитку інститутів, високим рівнем розвитку інфраструктури, що забезпечено високим рівнем якості доріг, розвинутою транспортною інфраструктурою. Ще однією країною, що досягла значних результатів економічного розвитку та міжнародної конкурентоспроможності є Гонконг, що впевнено рухається вперед та посідає сьоме місце у загальному рейтингу (з загальною оцінкою 5,46). Сильними сторонами конкурентоспроможності Гонконгу можемо визначити стан розвитку інфраструктури, що відображає високу якість всіх об'єктів транспортної інфраструктури; стабільність фінансового ринку, що підвищує дефективність, надійність та стабільність усієї фінансової системи країни [2].

Також варто відзначити, що показники конкурентоспроможності в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні є значно диференційованими. Регіон одночасно демонструє лідерів національної конкурентоспроможності, та включає країни, що демонструють низькі показники конкурентоспроможності національних економік.

**Висновок.** Таким чином, лідерство Азії в масштабі глобальної економіки вже давно не викликає сумнівів. При цьому, між провідними країнами континенту також

посилюється гостра конкурентна боротьба за всіма показниками, для чого національні уряди вводять все нові пільги для своїх виробничих галузей і компаній з метою формування нових та втримання вже існуючих конкурентних переваг на міжнародних ринках.

**Список використаних джерел:**

3. Worldbank. Indicators [Електронний ресурс] // The World Bank [офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator> . – Назва з екрану.

4. The Global Competitiveness Report 2015-2016 [Електронний ресурс] // World Economic Forum [офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/> . – Назва з екрану.

**Танцюра О.А.**

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет  
Черкаси, Україна

## СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ ДО 2020 РОКУ

Стратегічні напрями розвитку області до 2020 року. Саме їх реалізація дасть змогу загалом підвищити конкурентоспроможність Черкащини. Вони базуються, насамперед, на існуючому виробничому і кадровому потенціалі, багатому досвіді, що накопичений в різних галузях економіки області, а також враховують історичні і духовні надбання нашого Шевченкового краю, високий патріотизм його жителів.

Черкащина завжди славилась високим рівнем розвитку сільського господарства і харчової промисловості. І сьогодні хлібороби і тваринники області мають кращі здобутки в Україні, а на долю харчової промисловості за 7 місяців 2014 року припадає 54 відсотки реалізованої промислової продукції.

За певних умов область може в два, а в то й більше рази збільшити обсяги валової продукції сільського господарства, зробити вагомий внесок у виконання завдань Уряду. Суть їх в тому, що за 10 наступних років Україна повинна стати лідером на світовому продовольчому ринку.

Ось чому пропоную в документі про стратегію розвитку області виділити окремим розділом агропромисловий сектор і харчову промисловість. В ньому доцільно було б більш чіткіше і системно визначити їх актуальні проблеми і напрями.

Зрозуміло, що в першу чергу це підвищення питомої ваги сільськогосподарських підприємств в нарощуванні виробництва яловичини і свинини.

На відміну від інших регіонів в нашій області сільгоспідприємства виробляють більше 90 відсотків загальних обсягів м'яса, але ж 85 відсотків його приходить на м'ясо птиці. З багатьох точок зору це не зовсім правильно.

Що стосується молока, то тут ситуація зовсім інша: майже половина його обсягів (48 відс.) виробляється в господарствах населення. В цьому секторі зосереджена половина поголів'я корів, яке щорічно ще й зменшується.

А тому треба доопрацювати із урахуванням нових реалій програму розвитку молочного скотарства, брати напрямом на створення таких сучасних високотехнологічних комплексів, подібних тому, що створив Микола Семенович Васильченко в Піщаному.

Вважаю, що не є виправданим, що більшість сільгоспідприємств області не має молочних ферм. Так, нині в сільгоспідприємствах Монастирищенського району утримується аж 479 корів. За підсумками 7 місяців 2014 року сільгоспідприємства Золотоніського, Христинівського, Чернобаївського районів виробили 55 відс. молока до загальнообласного обсягу (на сільгоспідприємствах). А на решту 17-ти районів припадає всього 45 відсотків. Отже ситуацію спільно усім нам необхідно виправляти.

Наголошую на цьому питанні і тому, що із продукцією, виробленою із молочної сировини, заготовленої в подвір'ях селян, на ринок Євросоюзу не проб'ємося, бо вона не відповідатиме європейським стандартам.

Належну увагу ми маємо приділити відродженню буряко-цукрової галузі. Тут у нас багатий досвід. Адже вона вимагає високої культури землеробства і сучасної технології виробництва цукру. Та й споживаємо десь по 40-45 кг. цукру на одного жителя, що також слід враховувати.

**Висновок.** В напрямках розвитку агропромислового розвитку варто відобразити завдання щодо створення товарного садівництва, промислового овочівництва, нарощування виробництва риби у внутрішніх водоймах області, подальшого розвитку фермерства, створення сучасної бази для переробки і зберігання плодів і овочів.

Дуже важливо, на мій погляд, підкреслити необхідність підвищення родючості ґрунтів, їх захисту, відновлення науково-обґрунтованих сівозмін. Адже щодо посівних площ соняшнику давно перейдена межа, що дозволена наукою. Вважаю

правильним, що одним із стратегічних завдань визначено збільшення обсягу експорту сільськогосподарської продукції та харчових продуктів. На їх долю за підсумками минулого року припадає 46 відсотків обласного експорту. Однак потенціал аграрного сектору і харчової промисловості у нас значно більший. І варто на це орієнтуватися.

**Список використаних джерел:**

1. План реалізації Стратегії розвитку Черкаської області на період 2015 – 2017 роки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.ck-oda.gov.ua/docs/2015/01072015\\_econom.pdf](http://www.ck-oda.gov.ua/docs/2015/01072015_econom.pdf)

**Kryvoruchko M. Y.**

PhD student

Cherkasy State Technological University

Cherkasy, Ukraine

## INTERREGIONAL CONVERGENCE AS INDICATOR OF INNOVATION-DRIVEN STRUCTURE OF ECONOMY: THE CASE OF SOUTH KOREA

A summary review of the literature leads one to the general conclusion that a resource oriented national economic structure has a negative influence on its economic growth [1-5] whereas innovation-driven economies demonstrate positive dynamics in their growth [6-10]. Although there have been a number of studies on resource- and innovation-oriented economies, the issues surrounding the impact of a national economy's structure on interregional disparities in different countries have not been thoroughly covered in economic studies.

This study aims to examine interregional disparities in socio-economic development in South Korea. Within the framework of this study we seek to achieve the following research goals: 1) to choose appropriate research methodology along with socio-economic indicators to be analyzed; 2) to test an empirical model for adequacy and accuracy; 3) to draw conclusions on how the structure of a national economy influences the level of interregional disparities based on the case South Korea.

The most widespread methodology of interregional analysis in use is the neo-classical one based on the Solow-Swan [11, 12] and Barro-Sala-i-Martin [13-15] models. For the purpose of this study we use the following analytical form of the neo-classical model of  $\beta$ -convergence [16]:

$$\ln(g_{yi}) = a_0 + a_1 \ln(y_{0i}) + \varepsilon, \quad g_{yi} = \sqrt[n-1]{\frac{y_{ni}}{y_{0i}}} \quad (1)$$

where  $g_{yi}$  represents respective regional socio-economic indicator growth rate, calculated as a geometric average;  $y_{0i}$ ,  $y_{ni}$  – socio-economic indicator of i-region in basic and current

year respectively;  $a_0$ ,  $a_1$  – regression parameters,  $a_1$  also represents convergence (divergence) speed;  $\varepsilon$  – average approximation error.

The  $\beta$ -convergence neo-classical model implies also analysis of  $\sigma$ -convergence: examining the indicator's variance (coefficient of variation) allows researching the depth of interregional disparities in a respective socio-economic indicator. Conclusions regarding the presence of convergence or divergence within a neo-classical methodological framework are made based on two assumptions: 1) a negative or positive sign of the  $a_1$  parameter indicates convergence or divergence respectively; 2) a decrease or increase in the variation coefficient of a given indicator means convergence or divergence respectively. In addition, we assume that if the variation coefficient exceeds its level of 0,33 one can conclude there is a high variance in the values of the respective indicator.

Available data on regional development in South Korea covers the years 2005-2013. In this study we use four important indicators of regional socio-economic development: real regional GDP per capita, real gross regional income per capita, real individual income per capita, and real private consumption per capita [17] (Hereafter, "real" will be omitted for stylistic purpose). These indicators do not portray the full picture of regional development and interregional disparities in the country analyzed; nevertheless, they can serve as a reliable measure of the regional differentiation in socio-economic development.

South Korea is divided into 16 administrative units, consisting of special city Seoul, 6 metropolitan cities, 8 provinces, and special self-governing province Jeju-do. Cross-regional analysis implies  $n=16$  number of observations and  $m=2$  number of regression parameters. Hence, we take the following critical values for correlation-regression coefficients:  $r=0,50$ ;  $d=0,247$ ;  $F=4,6$ ;  $t=2,145$ ;  $\varepsilon=15\%$ .

The empirical evidence provides support for a conclusion that overall there is interregional convergence in the level of socio-economic development in South Korea during the years 2005-2013. Among the indicators analyzed only one of the latter, namely regional GDP per capita, had a tendency towards interregional divergence. Gross regional income per capita, individual income per capita and private consumption per capita showed a tendency towards interregional  $\beta$ - and  $\sigma$ -divergence during the analyzed period.

The outcome of the neo-classical model testing shows  $\beta$ -convergence in the level of individual income per capita for the analyzed period overall with a guarded assumption of an average yearly convergence speed of 1,6% (the empirical  $t_{a1}$ -value of 2,09 approaches but does not reach its sufficient value of 2,145). Gross regional income per capita, individual income per capita and private consumption per capita all proved to demonstrate  $\sigma$ -divergence during the analyzed period as a whole.

**Conclusion.** Empirical evidence from this study indicates both interregional divergence and convergence in socio-economic development in South Korea. Gross regional product per capita demonstrated interregional  $\sigma$ -divergence dynamics, while other three analyzed indicators, gross regional income per capita, individual income per capita, and private consumption per capita, demonstrated interregional  $\sigma$ -convergence during 2005-2013 years. Evidence from  $\beta$ -analysis leads one to conclude the model shows the highest adequacy with individual income per capita as the examined indicator; however, high values of approximation error indicate inaccuracy of  $\beta$ -convergence model for analysis of interregional disparities in South Korea. This can be explained by a relatively small number of statistical observations ( $n=16$ ). Another way to lower values of approximation error is to examine non-linear forms of correlation in the  $\beta$ -convergence model which could be the subject of a separate study. Overall, the conclusions of this research support the idea that the innovation-driven economy is favorable for interregional convergence.

#### References:

1. J. Sachs and A. Warner, 'Natural Resource Abundance and Economic Growth', NBER Working Paper № 5398, 1995.
2. J. Sachs and A. Warner, 'Natural Resource Abundance and Economic Growth – Revised Version', Working Paper, Harvard University, 1997.
3. J. Sachs and A. Warner, 'The Curse of Natural Resources', Economic Journal, 94, 2001, pp. 41-55.

4. J. Butkiewicz and H. Yanikkaya, 'Minerals, Institutions, Openness, and Growth: An Empirical Analysis', *Land Economy*, 86(2), 2010, pp. 313-328.
5. A. Cotet and K. Tsui, 'Resource Curse or Malthusian Trap? Evidence from Oil Discoveries and Extractions', *Ball University Economic Paper № 201001*, 2010.
6. H. Ulku, 'R&D, Innovation, and Economic Growth', *IMF Working Paper WP/04/185*, 2004.
7. P. Aghion, P. David, and D. Foray, 'Science, Technology, and Innovation for Economic Growth: Towards Linking Policy Research and Practice in 'STIG Systems'', *Stanford Institute for Economic Policy Research Discussion Paper № 06-39*, 2007.
8. D. Acemoglu and J. Linn, 'Market Size and Innovation: Theory and Evidence from the Pharmaceutical Industry', *NBER Working Paper 10038*, 2003.
9. D. Frantzen, 'R&D, Human Capital, and International Technology Spillovers: A Cross Country Analysis', *Scandinavian Journal of Economics*, 102 (1), 2000, pp. 57-75.
10. M. Zachariadis, 'R&D, Innovation, and Technological Progress: A Test of the Schumpeterian Framework without Scale Effects', *Canadian Journal of Economics*, 36(3), 2003, pp. 566-686.
11. R. Solow, 'A Contribution to the Theory of Economic Growth', *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), 1956, pp. 65-94.
12. T. Swan, 'Economic Growth and Capital Accumulation', *Economic Record*, 32 (2), 1956, pp. 334-361.
13. R. Barro and X. Sala-i-Martin, 'Economic Growth and Convergence across the United States', *NBER Working Paper 3419*, Cambridge, MA, 1990.
14. R. Barro and X. Sala-i-Martin, 'Convergence across States and Regions', *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 1991, pp. 107-182.
15. R. Barro and X. Sala-i-Martin, 'Convergence', *Journal of Political Economy*, 100(2), 1992, pp. 223-251.
16. M. Kryvoruchko, 'A Study on the Interregional Convergence in the Living Standards of the Population of Ukraine', *Actual Problems of Economics*, 8(170), 2015, pp. 302-307.
17. KOSIS (Korean Statistical Information Service) // <http://kosis.kr/eng/> (viewed on February 23, 2016).

**Марущак Д. Ю.**

викладач

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## СУЧАСНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ УГРУПОВАННЯ СВІТУ

Інтернаціоналізація сучасного господарського життя являється головною тенденцією розвитку сучасного світового господарства. Одна з головних умов глобальної інтернаціоналізації світового господарства є утворення великих зон впливу однієї держави або групи країн. В свою чергу ці групи країн стають своєрідними центрами, навколо яких групуються інші держави.

На цей час у світі нараховується близько 20 міжнародних економічних об'єднань інтеграційного типу в основних регіонах. Кожне з інтеграційних об'єднань формується як за географічними, так і соціально-економічними параметрами та має свою структуру, специфіку та завдання.

У світі інтеграційні об'єднання є дуже різними за рівнем розвитку; за кількістю країн, що входять до неї; за завданнями, що стоять перед ними. Проаналізувавши найбільш великі та розвинені інтеграційні об'єднання світу, можна сказати, що найуспішнішими з них є ЄС, НАФТА, АСЕАН, АТЕС, МЕРКОСУР.

Розглянемо більш детально їхні основні торговельно-економічні показники.

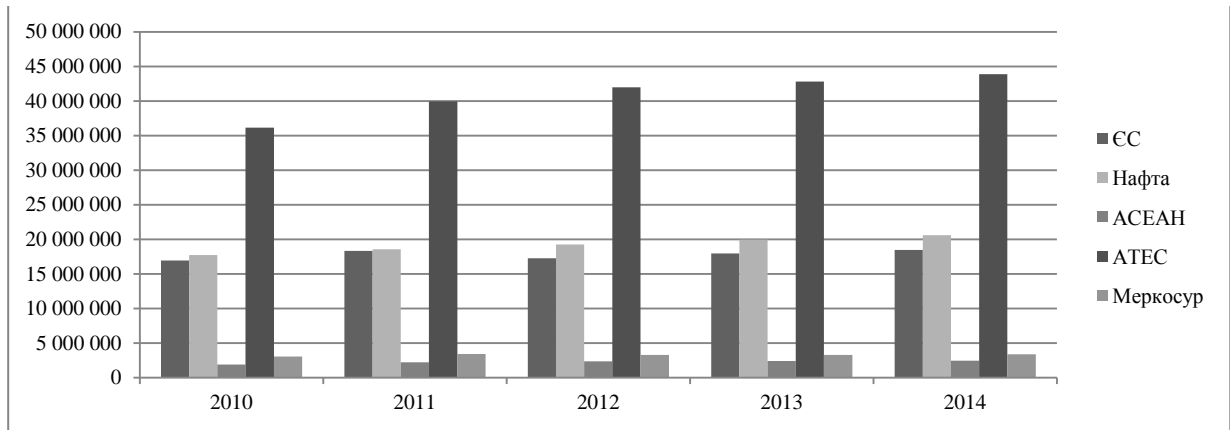


Рис.1. Динаміка валового внутрішнього продукту протягом 2010-2014рр., дол. США в поточних цінах

Із наведених показників позитивно можна оцінити щорічне збільшення обсягів ВВП майже в усіх інтеграційних об'єднаннях. Аналізуючи їхню частку структурі світового ВВП можна відзначити АТЕС, що у 2014 році становило 56 %, найменшу частку становили АСЕАН та Меркосур.

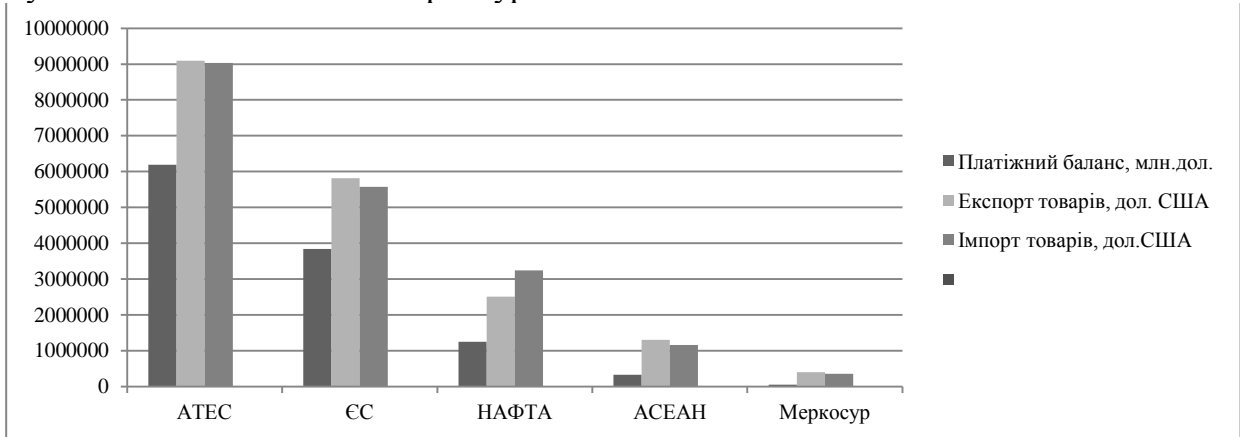


Рис. 2. Основні торговельні показники інтеграційних об'єднань за 2014 р, млн. дол. США

Проведені розрахунки дозволяють зробити висновки, що найбільший товарообіг здійснюють країни АТЕС та ЄС, а найменший держави-члени Меркосур. В більшості інтеграційних об'єднань обсяги експорту товарів переважають над імпортом.

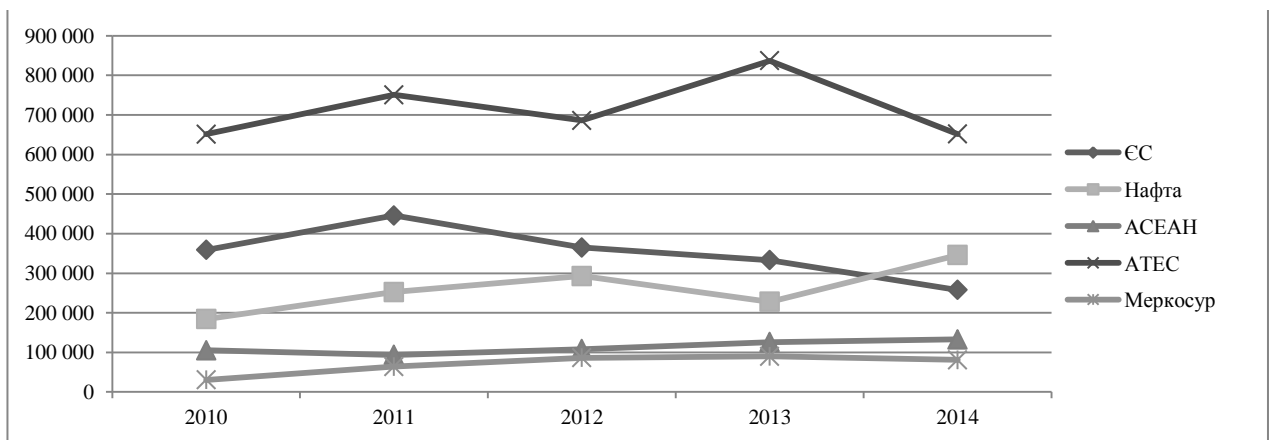


Рис. 3. Обсяги прямих іноземних інвестицій основних інтеграційних об'єднань, млн. дол. США [1]

На рисунку 2 наведено динаміку ПІ ЄС, Нафта, АСЕАН, АТЕС, Меркосур протягом 2010-2014 років. Динаміка обсягів досліджуваного періоду можна оцінити неоднозначно, адже вона має змінний характер. Можна відмітити позитивні тенденції



у АСЕАН. Тут створено один із найбільших у світі субрегіон вільної торгівлі, а частка взаємної торгівлі цих країн у загальному обсязі їхнього зовнішньоторговельного обороту сягає майже третину. На сьогодні країни-члени АСЕАН через міжнародну торгівлю (73% їх загального товарообороту) та міжнародну інвестиційну діяльність (81,6% від сукупного обсягу залучених прямих іноземних інвестицій - ПІІ), активно включаються в МПП.

**Висновок.** У світі інтеграційні об'єднання є дуже різними за рівнем розвитку; за кількістю країн, що входять до неї; за завданнями, що стоять перед ними. Проаналізувавши найбільш великі та розвинені інтеграційні об'єднання світу, можна сказати, що найуспішнішими з них є ЄС, НАФТА, АСЕАН, АТЕС, МЕРКОСУР. Найбільш розвиненим інтеграційним об'єднанням серед вищевказаних є ЄС. Ці інтеграційні об'єднання здебільшого займаються економічними та торгівельними питаннями. Слід відмітити позитивну динаміку інтеграційного об'єднання АСЕАН, що в період за 2010-2014 рр. за такими показниками як, ПІІ, обсяг ВВП, експорт та імпорт товарів постійно зростає.

**Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт інтеграційного угруповання МЕРКОСУР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mercosur.int/t\\_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=3](http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=3)
2. Charter of the Association of Southeast Asian Nations [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.asean.org/asean/asean-charter/asean-charter>
3. ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.

**Клименко А. І.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет  
Черкаси, Україна

## СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Конкурентоспроможність є важливою частиною сучасної світової економіки для будь-якого суб'єкта господарювання. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств включає в себе організаційні та технологічні інновації управління та інші заходи реструктуризації підприємств, адаптованих до поточних економічних умов в Україні для досягнення стратегічних цілей.

Теоретичні основи і практичне застосування теорії конкурентоспроможності були висвітлені в роботах таких зарубіжних вчених, як: І. Ансофф, М. Асель, Котлер, М. Портер, Ф. Тейлор, А. Сміт, А. Файоль. Також цю проблему досліджували вчені країн СНД - Градова, Р. Фархутдінова; та вітчизняні вчені: Г.В. Загора, Н.М. Гаращенко, В.Л. Дикань.

Економічна природа конкуренції, основні економічні закони функціонування ринкової економіки, закони організації, наукові підходи, принципи і методи розуміння конкурентної ситуації на ринку є необхідною основою для забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Термін "методологія" (від грецького *methodos* - дослідження) - в широкому сенсі - це вчення про метод, а у вузькому – методика навчання, способи дії, принципи, форми і методи наукового пізнання. Загальний підхід до конкурентоспроможності підприємств складається з трьох компонентів, а саме: забезпечення конкурентоспроможності виробничих потужностей, поліпшення фінансово-господарської діяльності та збільшення вартості капіталу. [1]

В останні роки ХХ століття лідирувати стали такі підходи до організації управління, як "системний" і "ситуаційний". Кожна система в ієрархії систем вивчається в двох аспектах: елемент системи і окрема система, яка в разі потреби поділяється на підсистеми. Системний підхід забезпечення конкурентоспроможності

розглядають в якості підходу, в якому кожна система є сукупністю взаємопов'язаних елементів, які характеризуються «виходом» і «входом» відносин зі зворотнім зв'язком.

Побудову системи забезпечення конкурентоспроможності за ієрархією цілей показують на двох рівнях: методологічному та практичному. Методологічний рівень містить теорію об'єктивних економічних законів, наукові підходи, принципи побудови, основні інструменти дослідження ринкових відносин та механізм конкуренції. Так формується теоретичний фундамент для забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Практичний рівень - це розробка відповідних методів для забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів (управління, персоналу, виробництва, продукту), які підвищують систему конкурентоспроможності. [2]

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємств потрібна наявність ефективної системи, що містить певні підсистеми: інформаційну, наукову, нормативно-правову. Ці підсистеми відповідають за зв'язок із зовнішнім середовищем, сприятливі для підприємництва, мають високу ефективність технічних, технологічних, соціальних, трудових, організаційних, економічних та фінансових компонентів, які належать до внутрішнього середовища. Кожна з них ефективно взаємодіє і доповнює дію інших підсистем. Наукова підсистема забезпечення конкурентоспроможності підприємств містить науково-дослідні підходи, дослідження, розробки науковцями певних заходів щодо поліпшення роботи підприємств та сприяє досягненню необхідного рівня конкурентоспроможності. Правова підсистема вивчає та застосовує закони і нормативні акти, що регулюють діяльність підприємств. Нормативна підсистема підтримки конкурентоспроможності підприємств базується на міжнародних та галузевих стандартах, технічних характеристиках, нормативних актах, відповідних угодах. Нормативно-правова підтримка має враховувати зміни і вимоги, які застосовуються до підприємств в сучасних умовах. Розвиток цих підсистем впливає на якість виробництва і організацію праці на підприємстві. Джерела системи конкурентоспроможності підприємств містять в собі високий рівень розвитку ресурсозберігаючих технологій, пошук нових форм підтримки ресурсів, вибір найефективніших логістичних технологій, матеріальних засобів, вибір сучасних засобів обліку, контроль та аналіз з використання ресурсів. Соціально-трудова підсистема забезпечення конкурентоспроможності підприємств є важливою складовою, так як трудовий колектив повинен розуміти та приймати зміни, що відбуваються на підприємстві. Техніко-технологічна підсистема забезпечення конкурентоспроможності складається з технічних та технологічних можливостей підприємства, виробництва якісної продукції, яка задовольняє бажання покупців на внутрішньому і зовнішньому ринках. Організаційно-економічна підсистема для підвищення конкурентоспроможності підприємств спрямовується на поліпшення якості виробництва. Фінансово-інвестиційна підсистема для покращення конкурентоспроможності містить відповідний обсяг фінансових ресурсів, що підвищують якість роботи на підприємстві. [3]

### **Висновок.**

Отже, головною складовою системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств є системний, ситуаційний та інші підходи. Системний підхід дає змогу зрозуміти, що ефективна робота будь-якого підприємства включає не один його елемент, а є результатом, який залежить від багатьох факторів. Системний підхід показує, що продуктивність підприємства залежить від стану навколишнього середовища і відносин з суб'єктами цього середовища. Методологічні підходи системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств слід використовувати в один і той же час.

### **Список використаних джерел:**

1. Білуха М.Т. Методологія наукових досліджень: Підручник. – К.: АБУ, 2012. – С.57.
2. Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організацій: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2014. – С.33–41.
3. Шевченко Л.С. Конкурентное управление: Учеб. пособие. – Харьков: Эспада, 2014. – 520 с. О.І. Драган.

**Моторна Т. О.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет  
Черкаси, Україна

## ПРОБЛЕМИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Міжнародні фінансові організації відіграють усе більшу роль у міжнародних економічних відносинах. Це пояснюється тим, що саме через канали цих організацій проходить значна частка світових інвестицій, купівля та продаж валюти для фінансування експорту й імпорту. Особливо важливою є діяльність цих організацій для країн із перехідною економікою, які здійснюють перехід до ринкових відносин і готові використати як управлінський досвід міжнародних фінансових організацій, так і власні реальні можливості. Також актуальним на сьогодні є питання співпраці України з такими організаціями.

Міжнародна фінансова організація (МФО) – це об'єднання держав, установ, фізичних осіб, що спільно реалізують програму або мету на основі певних правил і процедур, діяльність яких виходить за національні кордони; важлива складова сучасної інституційної структури світових валютно-фінансових відносин. На сьогодні у світі майже немає держав, які б не були членами жодної міжнародної фінансової організації.

Основними передумовами виникнення МФО визначають такі [2]:

- поглиблення інтернаціоналізації господарського життя;
- міжнародний поділ праці;
- вихід відтворювального процесу за національні кордони;
- швидкий розвиток і посилення ролі транснаціональних корпорацій та банків у світовій економіці;
- активізація міждержавного та наднаціонального регулювання всіх форм сучасних міжнародних економічних відносин;
- необхідність створення організаційних основ міждержавного механізму спільного розв'язання країнами валютно-фінансових проблем світового господарського розвитку.

Головним поштовхом до створення найбільш впливових нині МФО, а саме Міжнародного валютного фонду та Світового банку, стали Велика депресія 1929-1933 рр. та Друга світова війна.

Найбільшими зарубіжними донорами України є: Міжнародний валютний фонд, Група Всесвітнього банку, Європейський Союз, Європейський банк реконструкції й розвитку.

У квітні 1992 р. на прохання України МВФ, Група Всесвітнього банку ухвалили рішення про членство України в цих фінансових організаціях. Верховна Рада України 3 червня 1992 р. прийняла відповідний Закон "Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій". Таким чином, Україна стала членом МВФ та МБРР з вересня 1992 р. Переважна частина зовнішніх ресурсів надходить в Україну каналами міжнародних організацій, які надають кредити на пільгових умовах, значну фінансову допомогу, зокрема фінансування програм технічної допомоги. Найбільшими джерелами зовнішнього фінансування для України на етапі ринкової трансформації економіки є МВФ та Група Всесвітнього банку.

Упродовж останніх 20 років Світовий банк допомагав поліпшувати життя людей в Україні, підтримавши 40 проектів загальною вартістю близько 7 млрд. дол. США та надаючи свої глобальні знання та досвід. Світовий банк надає активну підтримку Україні в переході до ринкової економіки та зменшенні бідності. Проекти, що їх підтримує Світовий банк в Україні, сприяють створенню робочих місць, забезпеченню постачання води та електроенергії, зміцненню фінансових систем, передачі фахових знань і навичок та нових технологій, а також допомагають Україні використовувати

природні ресурси, не завдаючи при цьому шкоди навколишньому середовищу [3]. На сучасному етапі Україна перебуває у нестабільному фінансовому та економічному стані, що проявляється через такі негативні тенденції, як спад виробництва, загальні неплатежі, зростання державного боргу та дефіциту державного бюджету, безробіття, загострення соціальних суперечностей. В таких умовах виникає необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів від міжнародних фінансових організацій, а саме МВФ. Якщо розглядати перспективи майбутньої співпраці України з МВФ, то дане партнерство є досить важливим з огляду на необхідність збереження належного іміджу України, який сприятиме підвищенню кредитного рейтингу нашої держави на світових фінансових ринках та збереженню привабливості для іноземних інвесторів. Однак слід розуміти, що доки Україна знаходиться залежно від кредитування МВФ, його вплив залишатиметься суттєвим фактором формування нашої макроекономічної та соціальної політики.

Для того, щоби співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями була якомога ефективнішою і сприяла економічному зростанню, державна економічна політика зобов'язана:

- підтримувати конструктивні відносини з приватними кредиторами і не бути уразливою до зовнішніх обставин завдяки обережному, завбачливому управлінню своїм зовнішнім боргом і резервами;

- прийняти економічно й фінансово обґрунтовану програму, яка б конкретизувала кількісні показники і передбачала заходи, спрямовані на її реалізацію для досягнення позитивних результатів;

- спрямувати свою економічну і фінансову політику на стимулювання економічного зростання, стабілізування цін, поліпшення добробуту;

- сприяти становленню та розвитку міжнародних ринків товарів і послуг, модернізації та підвищенню ефективності діяльності підприємств державного і приватного секторів країни шляхом створення відкритої, конкурентної та справедливої системи управління закупівельними операціями [1].

**Висновок.** Отже, взаємодія України з міжнародними фінансовими організаціями повинна витікати з об'єктивних умов економічного розвитку, враховувати внутрішні та зовнішні фактори впливу і глобальну перспективу, базуватись на попередніх комплексних оцінках можливих позитивних і негативних наслідків. Для обґрунтування такої політики необхідна інтенсифікація наукових досліджень і практична реалізація їх результатів.

**Список використаних джерел:**

1. Гроші. Кредит. Банки [Текст]; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Фінанси и статистика, 2010. – 4645.
2. Гроші та кредит / за ред. М. І. Савлука.

**Бондаренко К. С.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: ОЦІНКА ПРОБЛЕМ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ

На сьогодні розвиток світової економіки та глобалізації, які збільшують залежність економік, сприяючи формуванню та функціонуванню міжнародних фінансових та товарних ринків, збільшили актуальність проблем міжнародної конкурентоспроможності країн, задіяних у світових економічних процесах. Потреба покращення рівня міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки, формування стійких, інноваційних конкурентних переваг, робить актуальним оцінку факторів їх забезпечення.

Невирішені проблеми міжнародної конкурентоспроможності стали об'єктом дослідження багатьох відомих вчених, таких як Й. Шумпетер, А. Поручника, В. Чужикова, М. Портер, М. Познер, П. Кругман, Дж. Сакс, А. Філіпенка та ін.

Розвиток України формується з врахуванням усіх чинників глобалізації та глобальної конкуренції, які матимуть вплив у майбутньому на економічний рівень життя країни. Внутрішня тактика розвитку України повинна глобально орієнтуватися, як на руйнівні впливи глобалізації, так і на застосування нових переваг і можливостей, які вона надає [1].

Міжнародна конкурентоспроможність країни в цілому розглядається як сукупність властивостей, характерних для національної економіки, які показують можливість країни конкурувати з іншими країнами. Найвідоміша спроба тлумачення цих властивостей (національного «ромбу» конкурентоспроможності) належить американському економісту М. Портеру. Він визначив такі ключові фактори конкурентних переваг: забезпеченість факторами виробництва, рівень попиту на національному ринку, рівень розвитку споріднених та обслуговуючих галузей, стратегія фірм та рівень конкуренції.

На сьогоднішній день розробляються та використовуються багато інструментів, які дають можливість зробити комплексний аналіз чинників конкурентоспроможності країн. Найбільш розповсюдженими є: індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), індекс глобалізації (KOF Index of Globalization), індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index), індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom), індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI), індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index, HDI), індекс свободи преси (Press Freedom Index, PFI). Найвідомішим рейтингом міжнародної конкурентоспроможності країн є «індекс глобальної конкурентоспроможності» (Global Competitiveness Index), який, починаючи з 1979 року, кожного року публікується у звітах Всесвітнього економічного форуму [2].

Оцінка даних щодо місця України за окремими складовими індексу глобальної конкурентоспроможності, наведена у табл. 1, яка дає змогу виявити проблеми національної економіки.

Таблиця 1  
Україна в рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму 2013-2015рр. [3;4]

Показник	Місце України		Країна-лідер (1 місце) у 2014-2015 р.
	2014-2015 рр. (з 144 країн)	2013- 2014 рр. (з 148 країн)	
Базові вимоги	87	91	Швейцарія
Якість інститутів	130	137	Нова Зеландія
Інфраструктура	68	68	Гонконг
Макроекономічна стабільність	105	107	Норвегія
Охорона здоров'я і початкова освіта	43	62	Фінляндія
Підсилювачі ефективності	67	71	США
Вища освіта і професійна підготовка	40	43	Фінляндія
Ефективність ринку товарів і послуг	112	124	Сінгапур
Ефективність ринку праці	80	84	Швейцарія
Рівень розвитку фінансового ринку	107	117	Гонконг
Технологічна готовність	85	94	Люксембург
Розмір ринку	38	38	США
Інновації та розвиток	92	95	Швейцарія
Конкурентоспроможність бізнесу	99	97	Японія
Інновації	81	93	Фінляндія
Глобальний індекс конкурентоспроможності	76	84	Швейцарія

Відповідно до даних рейтингу ВЕФ 2014-2015 (144 країни) лідером глобальної конкурентоспроможності є Швейцарія, яка лідирує вже шість років поспіль. До числа лідерів належать Сінгапур, США, Фінляндія, Німеччина, Японія, Гонконг, Нідерланди, Великобританія та Швеція. Значно відрізняються згідно з рейтингом глобальної конкурентоспроможності держави пострадянського простору. Найкращі результати показують Естонія – 29 місце, Литва – 41, Латвія – 42, Азербайджан – 38, Казахстан –

50. Решта країн опинилися у нижній частині рейтингу: Грузія – 69 місце, Україна – 76, Молдова – 82, Вірменія – 85, Таджикистан – 91, Киргизстан – 108 [3].

Головними факторами підвищення позиції України в глобальному індексі конкурентоспроможності стало збільшення ефективності роботи вітчизняних ринків, покращення довіри до суспільних інститутів, зростання числа студентів у вищих навчальних закладах та розширення використання ІТ-телекомунікацій у повсякденному житті та бізнесі. Основними чинниками, що заважають Україні опинитись на верхніх сходинках рейтингу, є недостатня конкуренто-спроможність внутрішніх ринків та неефективність інституційного середовища.

Також потрібно враховувати, що рейтинг був сформувався ще до початку агресії Росії в Україні, за основу були взяті статистичні дані за 2013 рік та результати опитувань, проведених на початку 2014 року. Наслідки збройних конфліктів будуть відображатися в оцінці національної конкурентоспроможності вже наступного року. Згідно з висновками експертів Україна втратить близько 10 позицій у рейтингу глобальної конкурентоспроможності під впливом зниження загальноекономічного становища, погіршення стану інфраструктури та скорочення обсягів виробництва [2].

Способи покращення міжнародної конкурентоспроможності України, які базуються на дії інноваційно-інвестиційної складової її розвитку були зазначені в концепції Державної програми підвищення конкуренто-спроможності національної економіки на 2007 – 2015 рр.. В даній програмі показано 10 основних складових покращення конкурентоспроможності економіки України, згрупованих у три факторні групи, які в загальному вигляді узгоджуються з групами складових Індексу глобальної конкурентоспроможності [5]:

I. Фундаментальні чинники.

II. Чинники підвищення ефективності: розвиток підприємництва.

III. Чинники посилення інновативності та забезпечення сталого розвитку.

**Висновок.** Отже, стратегічні цілі України щодо покращення рівня міжнародної конкурентоспроможності мають бути відображені у системі послідовних кроків пристосованості національної економіки до змін світових глобалізаційних та інтеграційних процесів. Головним механізмом покращення конкурентних переваг України є виконання внутрішніх реформ та трансформація галузей зовнішньоекономічної політики. Зусилля держави також повинні спрямуватись на формування сприятливого функціонування бізнесу, яке дасть можливість реалізувати інноваційний та людський потенціал і стане передумовою послідовного покращення міжнародної конкурентоспроможності України у світових рейтингах.

**Список використаних джерел:**

1. Дергачова В.В. Україна в системі міжнародної конкурентоспроможності: оцінка позицій, причини і шляхи відродження / Дергачова В.В. Шеремет Т.Г. // Економічний вісник НТУУ «КПІ». - 2010. - №7. - с 86-90.

2. Світовий економічний форум: Рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>.

3. The Global Competitiveness Report 2014-15 [Електронний ресурс].–Режим доступу:[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitiveness\\_Report\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitiveness_Report_2014-15.pdf).

4. The Global Competitiveness Report 2013-14 [Електронний ресурс].–Режим доступу:[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitiveness\\_Report\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitiveness_Report_2013-14.pdf).

5. Немировська О. М. Функціонування корпоративного капіталу в економіці України/ О. М. Немировська // Економіст. – 2014. – №9. – С. 32-34.

**Галлямова М. А.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет  
Черкаси, Україна

## ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПОСЛУГ

Послуги є водночас і предметом, який торгується на світовому ринку, і його фактором, який все більше й більше визначає його параметри, тенденції і навіть характер процесів глобалізації. Близько 2/3 світового валового продукту припадає на послуги, причому в ряді провідних ринкових країн цей показник значно більший і перевищує 70 %, а інколи навіть 80 %.

Як і за товарної торгівлі, участь у роботі міжнародного ринку послуг держав та агентів підприємницької діяльності зумовлюється природними факторами та історично обумовленою спеціалізацією країн, сучасними тенденціями прогресу. При цьому для певної країни об'єктивні передумови торгівлі послугами можуть виявитись більш сприятливими, ніж аналогічні фактори міжнародної товарної торгівлі.

Головними «макрогравцями» на міжнародному ринку послуг є традиційні лідери світової економіки останніх десятиліть. Це такі країни як: США, Велика Британія, Німеччина, Японія, Італія, Франція.

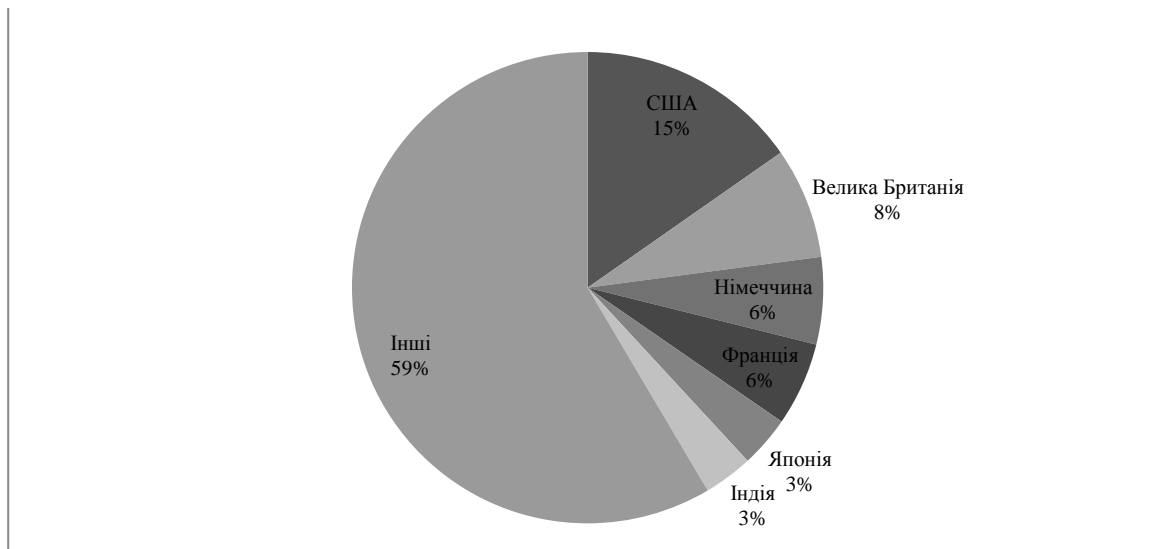


Рис. 1 Експорт послуг країн світу 2014 року (\$) [1].

Розширення міжнародної торгівлі послугами та диверсифікація світового ринку послуг посилюють потребу розвивати відповідні механізми регулювання та сприяти їх адаптації до сучасної специфіки цієї сфери міжнародної економічної діяльності. Для цього вживаються заходи на різних рівнях, як зусиллями окремих урядів, так і в міжнародному масштабі:

- на національному рівні — у вигляді правової діяльності та нормативної регламентації, організаційно-інституційної політики держав;
- на рівні двосторонніх угод, наприклад, щодо поліпшення транспортного обслуговування рухомим складом пасажирів, вантажів, а також перекачування газу, нафти трубопроводами,
- у рамках багатосторонніх, регіональних проектів, наприклад, лібералізація торгівлі послугами в межах зони вільної торгівлі в Північній Америці — НАФТА,
- на рівні світових організацій — передусім у рамках системи ГАТТ/СОТ, укладення Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС) [2-304с].

Основні тенденції розвитку міжнародного ринку послуг передусім пов'язані з різною динамікою зростання окремих сегментів національних відтворювальних комплексів та підгалузей. Зокрема, вони зумовлюються подальшим збільшенням

обсягів інформатизаційного бізнесу, подальшим поширенням Інтернет-технологій, створенням нових можливостей розвитку комп'ютерних, телекомунікаційних послуг. Разом з тим стрімко зростають і обсяги міжнародного консультативного бізнесу, оскільки в сучасному світі значно підвищується попит на наукові рекомендації, господарські рішення, під час вироблення яких використовувалися послуги кваліфікованих експертів, обчислювальні та аналітичні технології. Взагалі наукомісткі послуги, згідно з експертними оцінками, у майбутньому мають не тільки значно збільшити свою питому частку в загальному обсязі міжнародних послуг, а й активніше формувати нову парадигму розвитку світового господарства[3].

Трансформація міжнародного ринку послуг в умовах глобалізації пов'язана зі зміною поглядів на природу послуги як предмета міжнародної торгівлі та відбувається під впливом низки чинників: науково-технічного прогресу, розвитку інформаційних технологій (ІТ), поширення процесів транснаціоналізації економіки, політики лібералізації та зростання мобільності факторів виробництва. Транснаціоналізація економіки детермінується всіма зазначеними чинниками, залежить від них і водночас зумовлює та активізує їх вплив[4].

Сутністю транснаціоналізації економіки як основного рушія трансформації міжнародного ринку послуг є процес посилення інтеграції світової економіки внаслідок глобальних операцій ТНК, який супроводжується створенням транснаціонального капіталу з метою його більш ефективного використання.

**Висновок.** Отже, у сучасних умовах глобалізації економіки міжнародний ринок послуг розвивається більш динамічно порівняно з іншими сегментами світового ринку, що порівняно з прискореним темпом росту сфери послуг у більшості країн світу, розширенням відкритості національних економік та зростанням інтенсивності потоків інвестицій.

**Список використаних джерел:**

- 1 World Development Indicators. Economy.– World Bank.
- 2 Гуляев В.Г. Туризм. Економіка та соціальне роз - ток. - М. : ФиС, 2003.-304 с.
- 3 Данилова О.В. СОР : Регулювання торгівлі послугами. - ІКЦ Академкнига. - М., 2003.
- 4 Александрова А.Ю. Міжнародний туризм. - М.: ІНФРА - М, 2001. - 325 с. - 2014. –С.256-266

**Джиквас А. О.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна.

## МВФ В КОНТЕКСТІ ВІДНОСИН З УКРАЇНОЮ

Сьогодні, як і раніше, велика кількість зовнішньої заборгованості формується Україною за рахунок позик міжнародних валютно-кредитних організацій. Іноземні кредити, які отримуються державою, разом із емітованими боргами цінними паперами на міжнародних ринках формують зовнішній державний борг.

З того часу, як Україна стала незалежною вона почала співпрацювати з такими міжнародними валютно-фінансовими організаціями як:

- Група Світового Банку (у тому числі Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародна асоціація розвитку (МАР) та Багатостороннє агентство по гарантіях інвестицій (БАГІ));
- Європейський банк реконструкції та розвитку - ЄБРР;
- Міжнародний валютний фонд – МВФ;
- Чорноморський банк торгівлі та розвитку – ЧБТР.

Детальніше хотілось би поговорити про Міжнародний валютний фонд.

Так, за згодою Міжнародного валютного фонду і Групи Світового Банку, Верховна Рада України ухвалила Закон «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду,



Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантуванню інвестицій» №2402- XII від 3 червня 1992 року, згідно з яким Україна набуває членство у вищезазначених організаціях шляхом приєднання до їх угод та Конвенцій про створення БАГІ [1].

Міжнародний валютний фонд - це міжурядова валютно-кредитна організація, яка була створена на основі відповідної багатосторонньої угоди 44 країн у 1944 р. На даний час до складу МВФ входить біля 190 країн світу, кошти цієї організації близько становлять 238,4 млрд. СПЗ або близько 360 млрд. дол. [2].

Цей фонд створений для сприяння міжнародному співробітництву у валютній сфері та розширенню і збалансованому зростанню міжнародної торгівлі і в результаті зростанню зайнятості і покращенні економічних умов країн-членів. Фонд забезпечує функціонування міжнародної валютної системи через погодження і координацію валютної політики, підтримання валютних курсів, а також забезпечує упорядковані відносини у валютній сфері між країнами-членами. Також МВФ допомагає країнам-членам через надання позик і кредитів в іноземній валюті для того, щоб регулювати платіжні баланси і стабілізувати валютні курси, а також виконує інші функції [3, с. 344].

Бути учасником організації дає доступ до отримання кредитів від МВФ. Фонд надає кредити з активів Фонду, який формується за рахунок внесків країн-учасниць. Залежно від суми внеску (квоти) країни-члени отримують відповідну кількість голосів: так кожна країна має по 250 базових голосів плюс один додатковий голос за кожні 100 тис. СПЗ квоти. Квоти МВФ регулярно, як правило, один раз на п'ять років, переглядаються з метою врахування сучасних реалій розвитку світової економіки [2].

В МВФ Україна ввійшла 3 вересня 1992 р., одночасно вона стала членом Світового банку. Україні було виділено квоту в 10678 акцій на загальну суму у 1,3 млрд. дол. США. Валютну готівку за членство України в банку на суму 7,9 млн. дол. внесли Нідерланди, що є країною-опікуном нашої держави в цій банківській структурі. Таким чином, Україна, починаючи з 1994 р., отримує від МВФ кредити Stand-by [4].

Варто також звернути увагу на те, що частина цих коштів була направлена на фінансування дефіциту платіжного та торговельного балансів, а також поповнення золотовалютних резервів країни.

Для більш легкого розуміння діяльності МВФ в Україні, у таблиці 1.1, виділено основні етапи співробітництва України з МВФ в рамках кредитних програм.

Таблиця 1

Основні етапи співробітництва України з МВФ [4] та [5]

Етап	Період проведення співробітництва	Програма фінансування	Фінансове забезпечення програми
I	1994-1995 рр.	Системна трансформаційна позика (STF)	498,7 млн. СПЗ (763,1 млн. дол.)
II	1995-1998 рр.	Трирічні програми Stand-by	1318,2 млн. СПЗ (1935 млн. дол.)
III	1998-2002 рр.	Програма розширеного фінансування EFF	1193 млн. СПЗ (1591 млн. дол.)
IV	2002-2008 рр.	Попереджувальний Stand-by	411,6 млн. СПЗ (600 млн. дол.)
V	2008-2010 рр.	Програма Stand-by, затверджена 05.11.2008 р.	11 млрд. СПЗ (16,43 млрд. дол.), однак освоєно 10,6 млрд. дол.
	2010-2014 рр.	Програма Stand-by, затверджена 28.07.2010 р.	10 млрд. СПЗ (15,1 млрд. дол.)
VI	2015 -2018 рр.	Програма розширеного фінансування EFF, затверджена 11.03.2015 р.	17,5 млрд. дол. США

**Висновки.** Міжнародний валютний фонд відіграє дуже важливу. Співпраця з МВФ допомагає в підвищенні кредитного рейтингу держав на світовому фінансовому ринку, також сприяє покращенню та удосконаленню банківської та грошового - кредитної системи держави. Співпраця з МВФ дозволила скорегувати поточний платіжний баланс та не допустила дефолту у країні.

### Список використаних джерел:

1. Закон «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантуванню інвестицій» №2402- XII від 3 червня 1992 року/ Відомості Верховної Ради України від 18.08.1992-1992р., №33.
2. IMF Quotas: Factsheet [Електронний ресурс] / Офіційний сайт МВФ - Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/quotas.htm>.
3. Міжнародне економічне право: Підручник / В. Опришко, А. Коста, К. Квінтано та ін.; За наук. ред. В. Опришка. -К.: КНЕУ, 2006. —496 с.
4. “Ministry of Economy of Ukraine. The experience of Ukraine's cooperation with the IMF” [Online], available at: <http://www.kmu.gov.ua>. (Accessed 25 March 2015).
5. “World Bank Partnership - Ukraine. Review of programs for the country” [Online] / The official website of the Worldbank, available at: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Snapshot-ukr.pdf>. (Accessed 20 April 2014).

Дядченко Н. О.

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РОЗВИНУТИХ КРАЇН

В сучасному світі економічний стан країни характеризує її загальний розвиток. Напрямок економічної політики країни є важливою складовою прогресу, тому правильний вибір стратегії та напрямку є запорукою успіху. Незважаючи на подібність соціально-економічного устрою розвинених країн, в їх економіці все ж існують розбіжності, пов'язані з різними історико-економічними умовами розвитку.

Серед розвинених країн можна виділити три основні типи економічної політики. Спільна риса всіх моделей розвинутих країн це те, що основа їхньої політики це розвинена ринкова економіка. Відмінності полягають у різних рисах економічних відносин, таких як соціально-політична ситуації всередині країни та національні традиції.

Відповідно групи розвинутих країн можна розділити за такими моделями: ліберальна, корпоративістська та соціально-ринкова. Політика регулювання економіки за типом дирижизму використовувалась в окремі періоди розвитку.

У сучасній економічній політиці розвинутих країн співіснують механізми ринкового та державного регулювання економіки як на внутрішньому рівні окремих країн, так і в межах їх угруповань та співтовариств в цілому. Для США, Канади, Великої Британії та Ірландії притаманна ліберальна модель розвитку. Вона характеризується мінімальним втручанням уряду у взаємовідносини між роботодавцями та робітниками. Роль профспілок має менше значення, ніж в інших країнах. Профспілки не беруть участь, та не впливають на укладання договорів та контрактів між підприємцями та робітниками на ринку праці. Профспілки не мають впливу на звільнення та прийняття на роботу працівників. Проте це має позитивний вплив на розвиток економічної кон'юнктури, в той час коли вона потребує скорочення персоналу. Основними критеріями цінності працівника є його професійні якості, такі як освіта, досвід, кваліфікація. Але все ж таки за профспілками залишились певні повноваження.

Одним з таких об'єднань є профспілкове об'єднання “Американської федерації праці – Конгрес виробничих профспілок (АФП – КВП)”. Чисельність якого нараховує більш ніж як 14 млн осіб, що складає 16% від загальної чисельності працівників. Об'єднання має за мету вирішення соціальних проблем і захист працівників на законодавчому рівні. Насамперед це впливає на прийняття рішень Конгресом щодо питань праці, працевлаштування та регулювання руху іммігрантів. Профспілки США

мають тісні зв'язки з об'єднаннями підприємців та урядовими інститутами. За урядом залишилось право на регулювання соціально-економічних процесів на макрорівні, за допомогою законодавства здійснюється вплив на рівень цін у країні, банківську ставку, зайнятість тощо.

Загалом ліберальна модель має позитивний вплив на економічний розвиток країни. Завдяки їй було досягнуто високого рівня доходів і заробітної плати, налагоджено взаємовідносини американських робітників із роботодавцями, незважаючи на деякі обмеження прав працівників. Законодавство США надає роботодавцям тотальну владу над регулювання відносин з працівниками, що стимулює підприємницьку діяльність та ініціативу. Приватна діяльність у США та Канаді є основною частиною економіки, на відміну від державних підприємств, які складають незначних відсоток.

Корпоративістська модель навпаки передбачає активну роль держави в регулюванні відносин соціально-економічної сфери та високий рівень соціального партнерства між робітниками та роботодавцями. Існує два різновиди цієї моделі: демократичний корпоративізм та ієрархічний.

Країни Скандинавського півострову, а саме Швеція, застосовують демократичний корпоративізм. Основна мета цієї моделі це налагоджене соціальне партнерство. Профспілки мають значний вплив на законодавство з охорони праці й трудових стосунків. Завдяки роботі профспілок в країнах з корпоративістською моделлю економіки встановлений високий рівень мінімальної заробітної плати. Підприємці мають неухильно дотримуватись всіх норм встановлених законом. Найм та звільнення робітників відбувається тільки за згоди профспілки. З державного бюджету виділяються значні кошти на забезпечення високої освітньої та професійної підготовки, охорону праці та охорону здоров'я, також на пенсійне забезпечення. Завдяки цій моделі в Швеції відзначається найнижчий рівень бідності серед розвинутих країн.

Ієрархічний корпоративізм застосовується в Японії. Незважаючи на незначну частку державної власності, уряд має великий вплив на регулювання економіки. Державою розробляються і втілюються в життя програми розвитку економіки, здійснюється регулювання інвестиційної діяльності та фінансових ринків в країні, проводиться активна соціальна політика.

Також в Японії існує система довічного найму, тобто при сумлінній праці робітника та його високих професійних якостях фірма зацікавлена в продовженні контракту до виходу працівника на пенсію. Навіть у складні часи, адміністрація фірми втримує робітників, шляхом переходу на неповний робочий день/ тиждень. Також однією з характеристик цієї моделі є надання можливостей підвищення рівня кваліфікації працівників.

У часи між першою та другою світовими війнами та в повоєнні часи була створена нова економічна модель – дирижизм. Його застосовували у французькій та італійській економічних політиках. Основною рисою цієї моделі була активна участь держави в економічних відносинах країни, а саме створення сильної національної економіки. Таким чином після Другої світової війни в державну власність Франції відійшла більша частина промислової інфраструктури, підприємств автомобільної та авіаційної промисловості. Також у власності держави опинились великі банки і промислові групи. В Італії в 1930-тих та 40-вих роках з'являлись великі державні об'єднання, такі як Інститут реконструкції індустрії та Національне нафтогазове об'єднання. Вони мали значний вплив на регулювання економіки.

В системі дирижизму також існує вид економічного регулювання, що здійснюється шляхом індикативного планування. Цей метод включає в себе прогнозування майбутнього розвитку національної економіки і окремих її секторів, також використання виробничих потужностей найбільш ефективним способом і перерозподіл інвестицій в сектори, які цього потребують.

**Висновок.** Політика економічного розвитку країни є важливим показником загального розвитку країни. Її орієнтація постійно змінюється під впливом різних факторів. Залежно від домінуючих тенденцій світового чи національного економічного розвитку моделі зближуються за своїм змістом, з цих же причин, залежно від стану

економіки країни можуть переходити від одного типу економічної політики до іншого. Проте обравши оптимальну модель проведення політики країна зможе вийти на новий економічний рівень.

**Список використаних джерел:**

1. Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, Н. С. Логвінова, А. А. Наумчик, С. Н. Лебедева, Ю. І. - Світова економіка. 2010.
2. Климко Г.Н.- Основи економічної теорії. Політекономічний аспект. 1997.
3. Шатило О. А. - Фінансово-економічна складова інноваційно-інвестиційної політики розвинених країн світу. 2011.

**Захарченко І. О.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЧИСЕЛЬНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

В умовах глобалізації економічного розвитку міжнародна міграція перетворилась на важливий механізм формування та регулювання світового ринку праці. Суттєве зростання динаміки та масштабів міжнародних міграційних процесів, які впливають на соціально – економічний, демографічний, етнокультурний і політичний розвиток країн породжують дослідження проблеми регулювання міжнародної міграції, яка особливо у наш час є популярною для майже всього світу.

Міграція у перекладі з латинської (*migratio, migro*) означає переміщення, переселення людей із однієї країни в іншу, або ж із одного міста в інше. Це переважно зміна місця проживання та місця праці (назавжди або на досить тривалий строк) як у межах однієї країни, так і поза її межами. У демографічних та демоекономічних дослідженнях термін «міграція» вживається щодо таких актів переміщень у просторі, які пов'язані, по-перше, з перетином адміністративних меж населених пунктів, а по-друге, із зміною індивідом місця проживання назавжди чи на певний строк.[2]

Слід зазначити, що і для самих людей які мігрують є певні негативні фактори, такі як: по-перше, несуть певні матеріальні збитки, зв'язані з переїздом з однієї країни в іншу, а також витрати, пов'язані з пошуками роботи, які не завжди вдаються. Крім економічних, мігранти зазнають моральної та соціально-психологічної шкоди: відірваність від сім'ї і друзів, нерозуміння чужої мови, інші звичаї та порядки. Приймаючи рішення емігрувати, люди піддають себе певному ризику, адже майже ніхто з них не знає як складеться їхнє життя на новому місці. Цей ризик є особливо великим у випадку, коли організують еміграцію не досить надійні посередники.

Масова імміграція робочої сили також викликає позитивні і негативні наслідки. Позитивним є те, що притік іноземних працівників дає можливість забезпечити країну дешевою робочою силою на досить « не привабливих» робочих місцях, прискорити темпи розвитку НТП, збільшити обсяги виробництва ВВП і національного доходу. Користь від імміграції є особливо відчутною, якщо іммігранти везуть з собою в іншу країну значний фінансовий капітал, або ж є висококваліфікованими спеціалістами.

Тож можна сказати, що саме фінансові засоби, рівень освіти і кваліфікації іммігрантів перетворюють їх у важливе джерело економічного зростання країни, що приймає іммігрантів.

Проте міграція робочої сили викликає не тільки позитивні наслідки, але і негативні в країнах імміграції. Скажімо, надлишкова імміграція може призвести до надмірної густоти населення в окремих містах та регіонах країни, що, зрозуміло, викликати певні труднощі із забезпеченням робочих місць, у дитсадках та школах. Особливо гострою цю проблему можна спостерігати і у наш час у таких країнах як : США, Німеччина, Австрія, Словенія та інші.

Я хотіла б приділити також увагу демографічному спаду в Україні, яка також є важливою для нас. У період між 1991 і 2012 роками загальна чисельність населення скоротилася більш ніж на 7 млн внаслідок різкого зниження народжуваності і негативного сальдо міграції. Очікується, що ця тенденція зберігатиметься, відтак загальна чисельність населення скоротиться ще на 10 млн до 2050 року. Крім того, до 2050 року, за прогнозами, майже половина населення матиме вік понад 45 років.

Частка осіб віком 60 років і більше збільшиться до 2050 року в 1,5 раза, а осіб віком 80 років і більше за цей же період збільшиться в 3,4 раза.

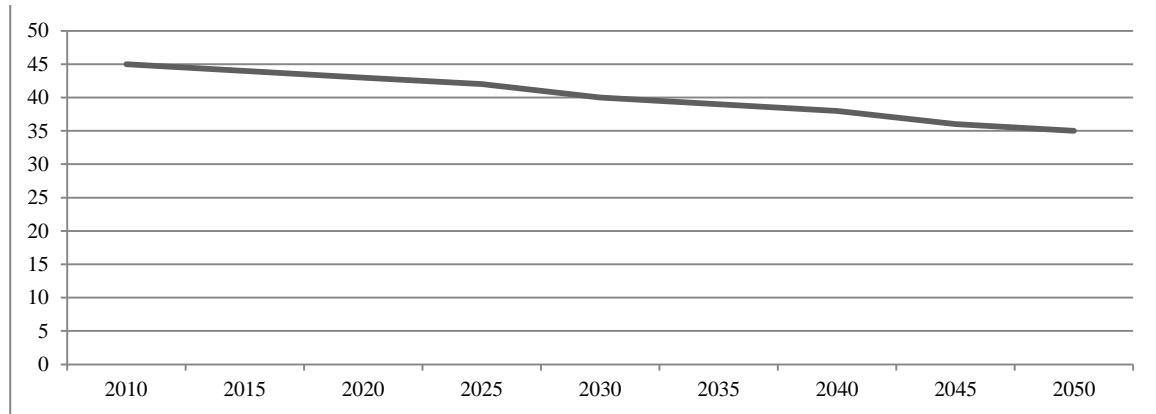


Рис. 1 Прогноз скорочення чисельності населення України на 2010–2050 рр.[1]

Таким чином можна сказати, що динаміка міжнародного ринку робочої сили має складний соціально-економічний характер, що визначається розвитком людського ресурсу, національних ринків праці, процесами розподілу та перерозподілу робочої сили.

**Висновок.** Аналізуючи вищенаведене можна зробити висновок, що міжнародна міграція робочої сили є процесом переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу найчастіше з метою працевлаштування. Вона охоплює взаємопов'язані процеси еміграції, імміграції та рееміграції й набуває багатьох форм (постійної, тимчасової, маятникової, добровільної й примусової, легальної й нелегальної міграції).

**Список використаних джерел:**

1. Міграція в Україні. Факти і цифри // <http://www.iom.org.ua/ua>
2. Міжнародна економіка [текст] : навч. посіб. / За ред. Г. Е. Гронтковської / Г. Е. Гронтковська, О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська. - К. : «Центр учбової літератури», 2014. - 384 с.

**Іванець В. В.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## МІЖНАРОДНА ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГІЙ

В умовах посиленого впливу НТП на темпи, характер і напрями розвитку процесу відтворення інтернаціоналізація світогосподарського життя характеризується виникненням нових форм міжнародного поділу праці, прямо чи опосередковано пов'язаних з наукою, науково-технічними знаннями та технологією.

Розвиток науки та технології стає поштовхом для країн світу стосовно розвитку науково-технічних галузей та впровадження новітніх технологій, що забезпечує конкурентоспроможність країн на міжнародному ринку.

Актуальність даної теми полягає в тому, що з розвитком процесу глобалізації розширюються та з'являються нові галузі у сфері економіки, відбувається розвиток та впровадження нових технологій. Крім того, в сучасному світі процес передачі технологій між країнами відбувається вільно. Розвинені країни можуть покращувати

економічне зростання країн, що розвиваються, шляхом передачі своїх провідних технологій. Виходячи з цього, стає очевидно, що коли більш розвинена країна передає передові технології менш розвинутій країні, то світове виробництво збільшується, від чого виграють усі країни світу. Міжнародна передача технологій є невід'ємною частиною міжнародної діяльності, оскільки відбувається за рахунок обміну та взаємодії між певними країнами.

Міжнародна передача технологій — це сукупність економічних відносин, які складаються між підприємствами різних країн у галузі використання зарубіжних науково-технічних досягнень [1, с.67].

Міжнародна передача технологій відіграє важливу роль у якості механізму надання допомоги країнам, що розвиваються. Цей процес дає можливість країнам, що розвиваються подолати відсталість у соціально-економічному розвитку. Тобто, міжнародна передача технологій – це рух технологій, необхідних для економічного розвитку країн, з того місця де вона існує, туди, де вона потрібна.

Передача технологій може відбуватися двома шляхами: вертикальним та горизонтальним.

Вертикальна передача відбувається всередині фірми, а горизонтальна – це перенесення технологій з однієї галузі або країни до іншої. Вона включає в себе комерційні і некомерційні операції, такі як управління, технологічні та технічні операції.

Суб'єктами світового ринку технологій є: держава, університети, фірми (ТНК), науково-дослідні центри, фізичні особи – вчені, спеціалісти [1, с.32].

Передача технологій здійснюється через ряд різних каналів. Ключове місце серед них займають прямі іноземні інвестиції, ліцензійні угоди, спільні підприємства, а також наукове співробітництво між приватними компаніями та інститутами або державними органами. Вибір механізму для окремих компаній багато в чому залежить від бізнес-стратегії, схильності до ризику, і наявних ресурсів.

Міжнародні організації розглядають міжнародну передачу технологій не як разовий захід, а як тривалий процес, що містить:

- відбір і придбання технологій;
- адаптацію і освоєння придбаної технології;

• розвиток місцевих можливостей удосконалення технології з урахуванням особливостей національної економіки.

Однією з центральних проблем в області передачі технологій є те, чи є ця технологія "відповідною" для країни-одержувача. Наприклад, технології, які є вельми капіталомістким, можуть бути передано в країну, для якої характерне неповне використання робочої сили. Передані технології можуть також вимагати працівників, які добре знаються у цій сфері і менеджерів, або ж природні ресурси країни-одержувача можуть бути в дефіциті. Проблема відповідних технологій передбачає, що істотне планування, як правило, потрібно для передачі технології, яка була б корисною. У той же час, проблема висуває на перший план потенційні конфлікти між інтересами транснаціональних корпорацій і довгостроковим розвитком країн-одержувачів.

**Висновок.** Таким чином, розвиток науково-технологічного обміну та співробітництва дає можливість країнам з низьким рівнем економіки вийти на новий рівень шляхом впровадження в свою економічну діяльність іноземних технологій. Передача технологій може приймати різні форми залежно від типу, характеру і ступеня технічної допомоги.

Передача технологій тісно пов'язана з інноваціями. Задля того, щоб зберегти свої позиції у сучасному світі та покращити свій економічний розвиток, країнам світу просто необхідно йти в ногу з часом та використовувати у своїй економічній діяльності передові іноземні технології.

Поширення та розвиток міжнародної передачі технологій стає провідним чинником процесу трансформації світової економіки. Це спричинено прискоренням НТР і, таким чином, передача технологій виходить на новий міжнародний рівень.

Саме тому процес передачі технологій є вагомим частиним економічної діяльності країн.

**Список використаних джерел:**

1. Економіка (навчальний посібник) В.В. Кириленко, Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 193с.
2. Денисюк В. Міжнародний трансфер технологій: сучасний зміст, аналіз закордонної та національної статистики / В. Денисюк // Економіст: наук. журнал. – № 2. – Лютий, 2005. – С. 43.
3. Міжнародна економіка. Навчальний посібник. — Під заг. Редакцією О. Г. Гупала. — К.: Хай-Тек Прес, 2007. — 368 с.

**Кропивко Ю. В.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

### ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Поглиблення міжнародної інтеграції України після вступу до СОТ та розширення ЄС, якісно новий етап євроінтеграції у процесі реалізації нової посиленої Угоди про Асоціацію України та ЄС актуалізує проблему конкурентоспроможності економіки як на національному, так і на регіональному рівні. Вичерпання потенціалу екстенсивного економічного розвитку, домінування рентиорієнтовної поведінки економічних агентів, їх граничної схильності до споживання в протизаощадженню та інвестування в реальний сектор, нерозвиненість інституцій та структурні деформації в економіці зумовлюють втрату позицій нашої країни в світових рейтингах конкурентоспроможності. Звідки виникає необхідність виявлення головних переваг та загроз конкурентоспроможності регіонів, особливо промислових областей України, обґрунтування пріоритетів та засобів: реалізації моделі структурно-інноваційного розвитку; покращення еколого-техногенної ситуації в регіонах на основі інновацій; реструктуризації "старопромислових" галузей з урахуванням досвіду країн ЄС; посилення ролі і відповідальності регіональних органів державного управління в розв'язанні цих завдань.

На сьогодні одним із головних пріоритетів зовнішньоекономічної політики України щодо інтеграції у світову економіку є вступ до ЄС, який розглядається як системний фактор розвитку національної економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі, створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій, що відповідає національним інтересам держави. Ці тенденції інтеграційного розвитку національної економічної системи посилюють необхідність проведення комплексних, системних економічних реформ.

Поглиблення співробітництва у галузі економіки шляхом створення зони вільної торгівлі між ЄС та Україною передбачає налагодження секторальної співпраці в більше ніж 30 сферах, зокрема - у сільському господарстві, промисловості, енергозабезпеченні. Основними шляхами розв'язання проблеми входження до єдиного європейського ринку виступають: диверсифікація українського експорту, отримання статусу країни з ринковою економікою від самого ЄС, гармонізація законодавства України з європейськими нормами.

Водночас Україна повинна сформулювати національну модель співпраці та взаємодії з транснаціональним капіталом і зберегти власну індивідуальність. Новий етап у взаємовідносинах України з ЄС вимагає суттєвих корегувань в українській економіці та законодавстві: по-перше, забезпечити динамічний внутрішній ринок, який передбачив би створення надійних механізмів для подолання потенційних ризиків євроінтеграції; по-друге, побудувати конкурентоспроможну економіку, здатну стабільно функціонувати в разі появи кризових явищ.

Визначальна роль у формуванні стабільного динамічного внутрішнього ринку належать структурним перетворенням всіх сфер господарства нашої держави з метою реалізації моделі відкритої конкурентної економіки і втілення на практиці стратегії європейського вибору. Водночас, наміри щодо рівноправного входження до ЄС та світового економічного простору мають ґрунтуватись на реальних, виважених економічних передумовах. З огляду на це, особливої уваги набуває науковий аналіз тенденцій щодо трансформування галузевої структури української економіки та напрямів державного регулювання даного процесу.

Без сумніву європейська інтеграція надає нові можливості для України та її регіонів. Разом з тим, інтеграція України у європейський економічний простір може завдати суттєвих негативних соціально-економічних наслідків для тих регіонів, які не виробили власної стратегії конкурентоспроможності та не забезпечили формування відповідної суспільної ідеології конкурентоспроможності. Особливо вагомим є це завдання в умовах загострення глобальної конкуренції, нав'язування інтеграційних правил поведінки, застосування загальних для всіх суб'єктів конкурентної боротьби принципів, правил і норм.

Сучасна економіка є надзвичайно динамічною й багатогранною системою відносин, в якій важливе місце посідають ринки середньо- та довгострокових фінансових ресурсів, а також ринки засобів виробництва (будівель, споруд, машин, обладнання, транспортних засобів тощо). У регіонах України відбуваються інтенсивні ринково-орієнтовані трансформаційні процеси, і питання розвитку ринку капіталів, технічного переоснащення економіки з метою підвищення безпеки та конкурентоспроможності економіки, зростання продуктивності праці, структурна політика тощо повинні стати ключовими у стратегічних документах розвитку регіонів країни.

**Висновок.** Україна повинна продемонструвати власну спроможність до послідовних і цілеспрямованих кроків не лише держави, а й усього суспільства в напрямку адаптації до критеріїв європейської інтеграції. Аргументація цього потребує подальших розробок в економічній науці, необхідне пояснення фрагментарності цінностей та інтересів з боку держави, окремих підприємств, їх здатності усвідомити вплив інтеграції на інноваційний розвиток згідно зі стратегією держави. На сьогодні основу національної економіки становлять сировинні та низько технологічні галузі, що істотно знижує потенціал розвитку України як конкурентоспроможної держави в довгостроковій перспективі. Тому треба максимально гармонізувати законодавство, правила, регуля торні механізми з тими, які на сьогодні діють в Європейському Союзі. Тут по стають питання стандартів, захисту прав інтелектуальної власності, захисту конкуренції (конкурентна політика), внутрішнього ринку (розвитку антидем пінгових механізмів). Тобто для кожного з таких напрямків стає нагальним поглиблене вивчення проблем, які нерозривно пов'язані з одночасними перспективами розвитку національної економіки.

#### **Список використаної літератури:**

1. Титаренко Л.М. Структурні зрушення національної економіки в умовах євроінтеграції /Л.М.Титаренко // Вісник ОНУ імені І.І.Мечникова - 2013.
2. Кіндзерський Ю.В. До засад стратегії та політики розвитку промисловості / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України - 2013 - № 4..
2. Федулова Л.І. Інноваційний вектор розвитку України / Л.І.Федулова // Економіка України. - 2013.
4. РЕКОМЕНДАЦІЇ I Міжнародного науково-практичного семінару [Електронний ресурс]. - Режим доступу [http://old.niss.gov.ua/Table/23\\_240508/rekom.htm](http://old.niss.gov.ua/Table/23_240508/rekom.htm)



**Огородник А. Ю.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ІНСТИТУЦІЙНІ ПОСЕРЕДНИКИ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ: БІРЖІ, АУКЦІОНИ, ВИСТАВКИ ТА ЯРМАРКИ

У сукупності ринкових процесів сучасного товарного ринку досить швидко розвивається торговельно-посередницька діяльність.

Посередниками можуть бути: агенти, брокери, маклери. Вони діють на конкретному ринку та здійснюють одну чи декілька функцій залежно від домовленостей, які були укладеними ними з принципалами.

Посередництво - вид підприємницької діяльності в основному в сфері послуг, що полягає у сприянні налагодженню зв'язків між виробниками і споживачами продукції.

Важливе місце в організації діяльності міжнародних товарних ринків посідають біржа, аукціони, ярмарки і виставки.

Якщо товарна біржа – це постійно діючий оптовий ринок однорідних товарів, то на фондовій біржі обертаються цінні папери й іноземна валюта.

Найбільші світові біржі:

1. «Чикаго Борд оф Трейд» концентрує 30% загального обсягу біржової торгівлі США (оборот – близько 500 млрд. дол. за рік), основні товари: золото, срібло, зернові, сік, боби.

2. «Чикаго Меркенталь» зосереджує 20% біржової торгівлі країни (оборот – понад 250 млрд. дол. за рік), основні товари: жива худоба, картопля, яйця.

3. «Нью-Йоркські біржі» охоплюють 20% біржової торгівлі США (оборот – більш як 260 млрд. дол. за рік), основні товари: кава, цукор, шерсть, дорогоцінні метали, картопля, бавовна, апельсиновий сік.

4. «Лондонська товарна біржа» охоплює 75% усіх біржових угод країни (оборот – близько 100 млрд. дол. за рік), основні товари: цукор, какао, кава, каучук, вовна.

Аналіз динаміки укладених угод на товарних і фондових біржах на протязі 2006 – 2014 рр. показує, що ці два сегменти біржової торгівлі розвивались не синхронно. Можна побачити, що в останні роки спостерігається досить значне зростання обсягів укладених угод на фондових і товарних біржах (Рис. 1).

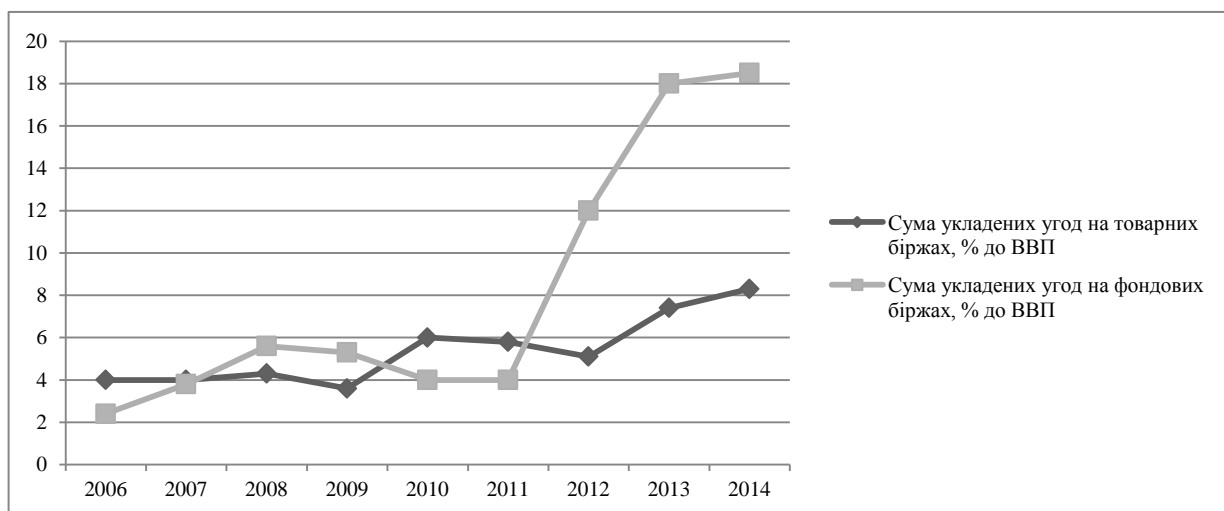


Рис.1 Динаміка обсягів біржової торгівлі у % до ВВП (складено за даними Державної служби статистики України)

Станом на 01.01.2014 р. на вітчизняному ринку послуг щодо організації виставок і ярмарків функціонувало 144 підприємства виставкової діяльності, з яких 127 – організатори виставок і 17 – виставкові центри, якими проведено 1174 заходи, що на 7.9 % більше, ніж у 2010 р. Загалом за останні п'ять років простежується позитивна тенденція зростання кількості проведених виставкових заходів на 15.2 % (Табл. 1).

Таблиця 1

## Динаміка основних показників розвитку виставкової діяльності в Україні за 2012–2014 рр.

Показник	Роки			Динаміка, %	
	2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013
К-сть підприємств виставкової діяльності	135	130	144	-3,7	10,8
Організатори	118	114	127	-3,4	11,4
Виставкові центри	17	16	17	-5,9	6,3
К-сть працівників виставкової діяльності	2240	2433	2325	8,6	-4,4
К-сть проведених виставкових заходів	1107	1088	1174	-1,7	7,9
Загальна площа виставок, тис.м	1540	1476	1836	-4,1	24,2
К-сть учасників заходів	3862	4684	4949	21,3	5,5
Іноземні учасники	67	64	71	-4,5	10,9
К-сть представлених країн	67	64	71	-4,5	10,9
К-сть відвідувачів	11891	11006	13309	-7,4	20,9

Міжнародні товарні аукціони – це спеціально організовані ринки, що періодично діють у певних місцях.

Найважливіші аукціонні центри з продажу:

- вовни - Лондон, Ліверпуль, Сідней, Антверпен;
- хутра - Санкт-Петербург, Лондон, Нью-Йорк, Монреаль;
- чаю - Лондон, Амстердам, Калькутта, Коломбо;
- тютюну - Амстердам, Нью-Йорк;
- прянощів - Лондон, Амстердам;
- антикварних і художніх виробів - Лондон, Амстердам.

В Україні аукціонна торгівля в цілому є нерозвиненою. За роки незалежності не було визначено внутрішнього центру аукціонної торгівлі, проте варто зазначити, що потенційними для становлення вітчизняного центру міжнародної торгівлі із використанням аукціонів є галузі сільського господарства (особливо зернових культур), а також продуктів первинної обробки чорної та кольорової металургії.

**Висновок.** Можна зробити висновок, що в числі фірм, підприємств та організацій – учасників ринкового товарного обороту, особливе місце відводиться торговельному посередництву, яке є важливим провідником товарної, фінансової та інвестиційної політики. Раціонально організоване торговельне посередництво в системі маркетингу сприяє оптимізації виробничої та комерційної діяльності, розширенню її масштабів, підвищенню ефективності на основі комплексних ринкових досліджень, вивчення факторів ризику, достовірного прогнозування майбутнього з достатньо чіткими орієнтирами бажаного комерційного успіху.

**Список використаних джерел:**

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91. № 959-ХІІ
2. Алябишев М. С. Особливості укладення договорів на аукціоні: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / М. С. Алябишев ; НДІ приват. права і підприємництва Акад. правов. наук України. – К., 2009. – 83 с.
3. Калинець К. Аналіз світового досвіду організації фондової біржі в контексті можливостей його використання в Україні / К. С. Калинець // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 182–191.
4. Пекар В. О. Основи виставкової діяльності : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. О. Пекар ; ВНЗ "Ін-т реклами", Вища шк. вист. менедж. – К. : Євроіндекс, 2009. – 348 с.
5. Світові товарні ринки. База інформаційного агентства Фінмаркет. Офіційний інтернет-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finmarket.ru/mwmmr.asp>
6. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: Теорія і практика: Підручник. – К.: Знання, 2008. – 663 с.

**Старостіна І. В.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Визначальними факторами розвитку світового господарства є міжнародний поділ праці, спеціалізація та інтернаціоналізація виробництва, вільне переміщення товарів і робочої сили. В цьому виражаються взаємозв'язок і взаємозалежність усіх країн і народів, регульовані системою міжнародних економічних відносин і міжнаціональних механізмів, які визначають форми господарського обміну між країнами. Матеріальну основу всесвітнього господарства утворюють світові ринки товарів і послуг, а також капіталів і цінних паперів тощо.

Актуальність данної теми полягає у диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків країн світу. У найзагальнішому вигляді зовнішня торгівля є засобом розвитку спеціалізації країни, зростання продуктивності ресурсів, збільшення обсягів виробництва, отже - і піднесення добробуту держави. Дослідження, проведене Світовим банком, засвідчило наявність тісного зв'язку між розвитком зовнішньої торгівлі та економічним зростанням.

Світовий ринок - система обміну товарами і послугами, що виникла на основі міжнародного поділу праці й міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин. Функціонально світовий ринок є полем та результатом докладання праці, капіталу, природних та інших ресурсів. Організаційно цей ринок є сукупністю прямих взаємовигідних договорів (між рівноправними партнерами), спрямованих на задоволення потреб у товарах та послугах, забезпечення необхідними ресурсами та отримання доходу.

Згідно Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), (англ. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)), торгівля товарами і послугами визначається як зміна в власності матеріальних ресурсів і послуг між однією економікою та іншою. Показник включає в себе продажі товарів і послуг, а також бартерні угоди або обмін товарів в рамках подарунків або грантів між резидентами і нерезидентами. Вона вимірюється в мільйонах доларів США і в процентах від ВВП для чистої торгівлі, а також щорічне зростання експорту і імпорту.

Для наочного зображення основних показників зовнішньоекономічної діяльності було проведено дослідження показників експорту, імпорту та ВВП країн світу. Ці показники є найважливішими індикаторами що характеризують розвиток економіки кожної країни ( рис.1).

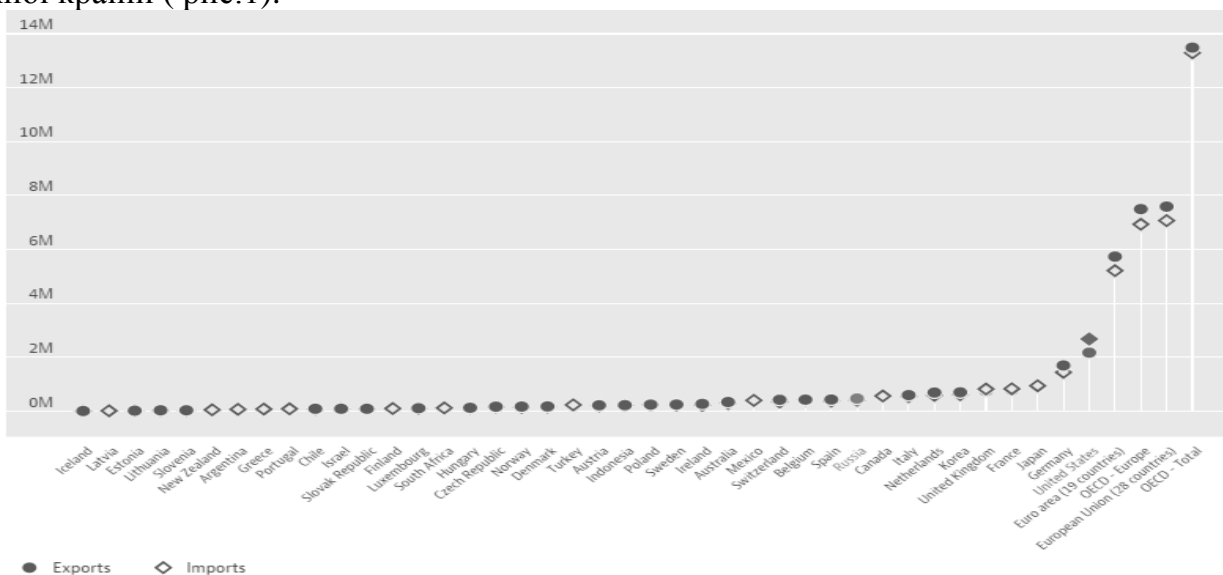


Рис.1 Показники експорту-імпорту країн ОЕСР за 2014 рік

Як бачимо на рис.1 найбільші показники експорту-імпорту за 2014 рік мають країни Європейського союзу, Сполучені штати Америки, найменші – Ісландія. Така різниця може пояснюватися як рівнем економічного розвитку, так і географічним місцерозташуванням, яке є також важливим фактором у зовнішньоекономічній діяльності.

Внутрішній продукт охоплює різні показники національних рахунків з акцентом на валовий внутрішній продукт (ВВП). ВВП є стандартною мірою вартості кінцевих товарів і послуг, вироблених в країні протягом періоду, за вирахуванням вартості імпорту і є єдиним найбільш важливим показником аналізу економічної діяльності.

Показники зміни ВВП найрозвиненіших країн світу зображено на рис.2. Показники ВВП головних світових ринків світу, а саме США, Європейського Союзу, Китаю і Росії, мають тенденцію до зростання. Така тенденція може бути пояснена розвитком зовнішньоекономічної ситуації кожної з країн, а також розширенням економічних бар'єрів і інтернаціоналізацією виробництва.

За вище наведеними даними можна зробити висновки, що економіки країн світу є тісно взаємопов'язаними і їхній розвиток залежить від зовнішньоекономічних зв'язків, а саме від торгівлі товарами і послугами між різними країнами.

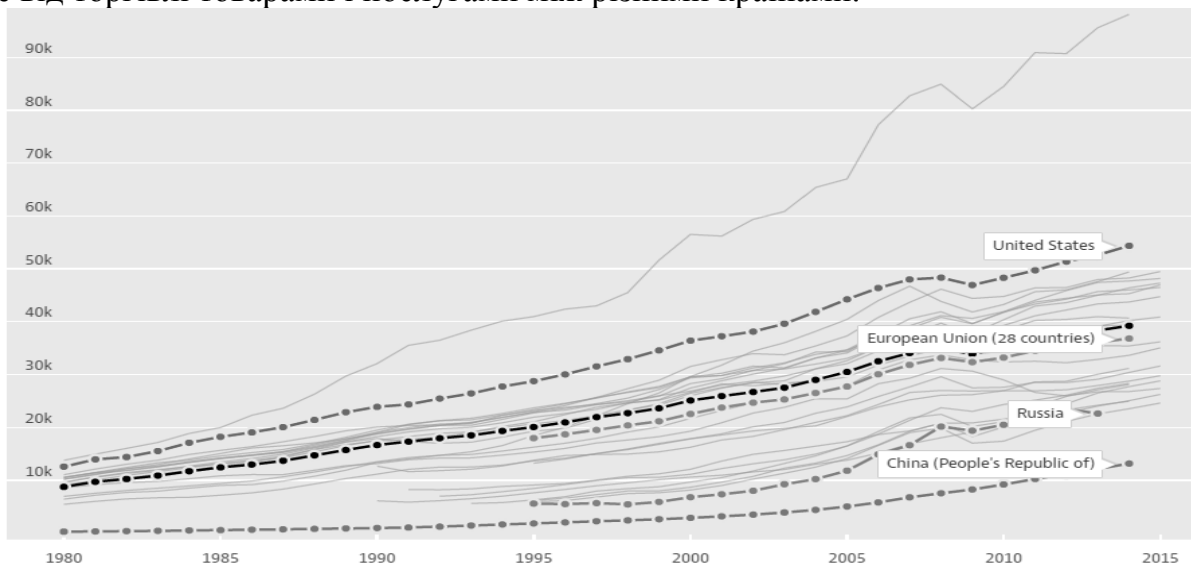


Рис. 2 Зміна показників ВВП протягом 1980-2015 років

Оскільки всесвітній ринок товарів і послуг сформувався на основі розвитку міжнародної торгівлі як форми економічних зв'язків між країнами, що спеціалізувалися на виробництві певних видів продукції, існують певні центри торгових зв'язків на міжнародному ринку. Ними є міжнародні товарні біржі; міжнародні товарні аукціони; міжнародні ярмарки; торги; виставки і торгові дома. На цих міжнародних ринках продається найконкурентніша продукція, виготовлена з нижчими витратами і з кращими споживними властивостями.

**Висновок.** Отже, можна зробити висновки що розвиток міжнародних ринків і центрів торгових зв'язків є головною умовою розвитку як національної економіки, так і світового господарства в цілому. Сучасний світовий ринок стає все більше регульованим. Його регулювання здійснюється СОТ, МВФ, МБРР, ТНК та регіональними спеціалізованими організаціями такими, як ОПЕК, Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), Асоціація держав Південно-Східної Азії та інші. За допомогою цих міжнародних організацій здійснюється регулювання світової економіки для подальшого зростання та розвитку.

**Список використаних джерел:**

1. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) <https://data.oecd.org/>
2. Основи економічної теорії. Навчальний посібник – за ред. М.О Ажнюк, О.С. Передрій- 2008 рік.

**Тимошенко А.С.**

студентка

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

## ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ МОРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Вантажні перевезення є важливою частиною сучасної економіки і прибутковим бізнесом. Але це пов'язано з великим ризиком фінансових втрат. У глобальній економіці, будь-яка країна чи транснаціональна компанія повинна захищати свої товари при транспортуванні, щоб залишатися конкурентоспроможною. Оскільки морські перевезення займають значну частку у транспортуванні більшості країн, то саме морське страхування вантажних суден відіграє важливу роль. Страхування морських ризиків – це один із видів транспортного страхування, який охоплює майнові інтереси пов'язані з морським судноплавством і перевезенням вантажів і пасажирів. Договір страхування передбачає компенсацію за шкоду, заподіяну бізнесу, що безпосередньо пов'язаний з вантажними суднами, через пошкодження або втрати вантажу під час транспортування.

Коли програма страхування несе відповідальність за всі ризики, то відшкодовуються пошкодження або повна втрата всього або частини вантажу, що впливають з будь-якої причини, які можуть виникнути в результаті нещасних випадків і ризику перевезення, за винятком військових дій, страйків, ядерних вибухів, непридатності транспортного засобу для транспортування і т.д. Проте існують випадки, коли програма страхування покриває лише часткові витрати, або витрати лише за певним видом пошкоджень чи нещасних випадків. Страховий тариф для одного судноплавства залежить від обраної програми страхування франшизи особливості вантажу і маршруту.

Незважаючи на норми страхового законодавства, навіть обов'язкове морське страхування практично не здійснюється. За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг у 2014 р. страховими компаніями отримані страхові внески тільки за страхуванням відповідальності морського перевізника та виконавця робіт, пов'язаних із обслуговуванням морського транспорту, щодо відшкодування збитків, завданих пасажиром, багажу, пошти, вантажу, іншим користувачам морського транспорту та третім особам у сумі 4,6 млн. грн. У попередні роки взагалі страхових внесків за обов'язковими видами страхування не надходило та не здійснювались виплати [1]. Тому порівнювати можна тільки добровільні види страхування морських ризиків.

Якщо проаналізувати стан морського страхування в Україні, то можна виділити певні проблеми в його організації: по перше, договори страхування мають великий перелік винятків із страхових випадків, що обумовлюється сучасним фінансовим станом страховиків; по друге, вітчизняні страховики пропонують судовласникам менш якісне страхове покриття у порівнянні з розвинутими країнами; по третє, дуже важливим є те що, страхові компанії дуже часто втрачають з поля зору такий важливий сегмент аварійності морських суден, як аварійні випадки, які настають під впливом людського фактору;

**Висновок.** Підсумовуючи все це, можна сказати, що морське страхування в Україні не відповідає сучасним вимогам, оскільки не вистачає знань та досвіду у цій сфері. Але цей вид страхування є дуже перспективним для нашої країни і перші кроки для його розвитку на ринку вже зроблені. Тому необхідно підтримувати вже існуючі послуги морського страхування та вдосконалювати їх у відповідності до міжнародних стандартів та враховуючи досвід інших країн.

### **Список використаних джерел:**

1. Кодекс торговельного мореплавства України від [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

2. Панченко О.І. Сучасний стан та перспективи розвитку транспортного страхування в Україні// - Чернігів - 2014. –С.256-266

## ЗМІСТ

### СУЧАСНІ НАУКОВІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Петкова Л.О.	Конкурентоспроможність в умовах глобалізації та технологічних трансформацій	3
Загоруйко І. О.	Методологічні аспекти моделювання міждержавного руху ресурсів	5
Карабаза І.А., Бикова К.О.	Ісламський сегмент: нова реальність для підприємств	7
Кожухова Т. В.	Роль МБРР у забезпеченні фінансових потреб сталого розвитку	9
Leshchenko M. M.	The modern trends in the information society' development	11
Лобода Н.О., Будай І.В.	Економічна конкурентоспроможність України та шляхи її підвищення в трансформаційних умовах	12
Аль Ширафі Мохаммед Авад	Кризові явища в системі охорони здоров'я в контексті сучасного менеджменту	14
Барановська А. Г.	Основні напрями співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями	15
Vovkotrub N. O.	Competitiveness of companies in global markets	17
Крикун М. В.	Основні досягнення та перспективні напрями реалізації регіональної політики ЄС	19
Прокопенко В. А.	Проблеми конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства в умовах невизначеності	20
Semenenko A. O.	Problems of Ukraine national economy and their impact on the living standard	21
Шульгата Ю. В.	Тенденції розвитку міжнародної торгівлі високотехнологічною продукцією	23

### СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ТА СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА

Балджи М. Д.	Напрямки вдосконалення консалтингової діяльності еколого-економічних рішень на регіональному рівні	26
Гросул В. А., Филипенко О. М.	Стратегічні напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємств	28
Баламут А. С.	Формирование процесса стратегического планирования на предприятии	30
Бережна Л.В., Снитюк О.І.	Застосування методу АВС для визначення стратегії здійснення зовнішньоекономічної діяльності	32
Вітер В. І.	Соціальна конкурентоспроможність регіонів України	34
Коленда Н. В.	Стратегічний підхід до забезпечення соціо-еколого-економічної безпеки населення	36
Маловичко С. В.	Електронна торгівля як основа забезпечення конкурентних переваг	39
Мокляк М. В., Попова Ю. М.	Product placement як новий конкурентний вид рекламоносія українського товару	41
Кирилко Д. С.	Соціально-економічні інтереси ЄС у Грузії та Молдові	43

Волинець І. Г., Лещинська М. В.	Інноваційний розвиток як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств лісового господарства	45
Лизогуб М. М.	Фінансова система як інструмент забезпечення конкурентоспроможності Європейського Союзу	47
Базіль А. О.	Міжнародна конкурентоспроможність вітчизняних підприємств: проблеми та перспективи	49
Гулько В. В.	Валовий внутрішній продукт як основний показник економічного розвитку	51
Довгих Т. О.	Вплив вікової структури трудових ресурсів на продуктивність праці	53
Кришня Т.О.,	Інноваційний розвиток як один з основних шляхів підвищення конкурентоспроможності України	55
Кухар Н.П., Платонова Ю.Р.	Легалізація заробітної плати в „конвертах”: проблеми оподаткування	57
Лисенко Т. А.	Конкурентоспроможність української продукції на європейському ринку	59

### **ТЕХНОЛОГІЧНІ, ІННОВАЦІЙНІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Ушкаренко Ю. В.	Державна підтримка інноваційного розвитку сільськогосподарських кооперативів	61
Vdovychenko Y. V.	IT outsourcing: key trends and prospects	62
Вербицька Г. Л.	Проблеми прогнозування ризиків при реалізації інноваційних проєктів	63
Вітер І. І.	Ефективна промислова політика як фактор підвищення глобальної конкурентоспроможності Євросоюзу	65
Джур О.Е., Соловьєва Н. М.	Инвестиционные ресурсы космической отрасли Украины	67
Дідик А. М.	Особливості нормування нечітких трапецієподібних чисел для параметрів оцінювання пріоритетності інвестування в технологічні процеси	69
Паламарчук Н. О.	Стратегії інноваційного розвитку країн ЄС	71
Пригодюк О. М.	Класифікаційні ознаки соціальної інфраструктури регіону	74
Тернова Л.Ю.	Проблеми формування сучасної моделі національної інноваційної конкурентоспроможності	76
Бондар А. М.	Інвестиції як основний фактор розвитку національної економіки України	78
Заєць А. О.	Роль ТНК у міжнародному русі капіталу	80
Колачник П.П., Полянчич Т.М.	Іноземні інвестиції як гарантія розвитку та конкурентоспроможності	82
Приходько А. Р.	Транснаціональні корпорації в системі міжнародної інвестиційної діяльності	83
Ткачук А. В.	Інноваційна політика як інструмент підвищення конкурентоспроможності економіки країни	85
Томіленко А. М.	Міжнародне співробітництво у сфері освіти	87



**ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Паламарчук Д. М.	Глобальні ланцюги створення вартості як тренд сучасного економічного розвитку	89
Пасенко В. М.	Формування міжнародної конкурентоспроможності країн азійської моделі розвитку	90
Танцюра О.А.	Стратегія розвитку Черкаської області до 2020 року	92
Крыворучко М. У.	Interregional convergence as indicator of innovation-driven structure of economy: the case of South Korea	93
Марущак Д. Ю.	Сучасні інтеграційні угруповання світу	95
Клименко А. І.	Система забезпечення конкурентоспроможності підприємств: методологічні аспекти	97
Моторна Т. О.	Проблеми участі України в міжнародних економічних організаціях	99
Бондаренко К. С.	Міжнародна конкурентоспроможність України: оцінка проблем та шляхи покращення конкурентних позицій	100
Галлямова М. А.	Особливості сучасного розвитку міжнародного ринку послуг	103
Джиквас А. О.	МВФ в контексті відносин з Україною	104
Дядченко Н. О.	Економічна політика розвинутих країн	106
Захарченко І. О.	Міграційні процеси та їх вплив на чисельність населення України	108
Іванець В. В.	Міжнародна передача технологій	109
Кропивко Ю. В.	Проблеми конкурентоспроможності економіки України в умовах євроінтеграції	111
Огородник А. Ю.	Інституційні посередники в міжнародній економічній діяльності України: біржі, аукціони, виставки та ярмарки	113
Старостіна І. В.	Світовий ринок товарів і послуг	115
Тимошенко А. С.	Особливості та проблеми морського страхування в Україні	117