

Наведені тенденції дозволяють зробити висновок щодо необхідності вдосконалення інституціонального регулювання діяльності підприємств високотехнологічних галузей вітчизняної промисловості загальними нормами державного впливу та поліпшення локального інструментарію стимулювання інноваційного розвитку суб'єктів високотехнологічної діяльності.

Література:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.
2. Погорелов Ю. С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства : монографія / Ю. С. Погорелов. – Луганськ : Глобус, 2010. – 512 с.
3. Поляков С. Г., Степнов И. М. Модель инновационного развития предприятия / С. Г. Поляков, И. М. Степанов // Инновации, 2003. - № 2-3(59-60). – С. 36-38.
4. Праця України. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.
5. Федулова І. В. Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства / І. В. Федулова // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2010. – № 36. – С. 114-118.
6. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.
7. ISIC REV. 2. International Standard Industrial Classification.
8. ISIC REV. 3 TECHNOLOGY INTENSITY DEFINITION Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities.



Лагно В.О,
студентка,
Немченко Т. Б.
к.ф.н., доцент,

*Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна*

УМОВИ АКТИВІЗАЦІ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ

Зовнішня торгівля для відкритої української економіки є важливим чинником економічної динаміки. Від спроможності українських виробників знаходити можливості для виходу на нові ринки чи розширювати свою діяльність на ринках, де вони вже присутні, залежать перспективи поживлення економічної активності в країні, поліпшення бюджетної, валютної та соціальної ситуації в країні.

Світова економічна динаміка характеризується неоднозначними проявами, зумовленими необхідністю забезпечення стійкого зростання в умовах суперечливих глобальних тенденцій. Так, окрім «традиційних» завдань зростання і розвитку, сьогодні перед урядами та міжнародними фінансовими інститутами дедалі частіше постають проблеми, спричинені значними змінами в глобальній економічній структурі, а також зміною головних акторів формування сучасних світогосподарських зв'язків [6].

Поліпшення інвестиційного клімату, інтеграція в європейську спільноту – такі стратегічні цілі наша держава ставить перед собою вже декілька років поспіль. Досягнення цих цілей залежить, зокрема, від того, наскільки легким для українських компаній є процес виходу на міжнародний ринок і подальше провадження діяльності у обраній країні. В різні періоди цю проблему з різних сторін досліджували такі науковці як Мовчан В., Мерза Н.З., Покришка Д.С., Фалович В.А. [2, 5, 6, 7]. Тим не менш, їх наукові роботи не є вичерпними і все ще зоставляють простір для додаткових досліджень.

Вихід українських компаній на міжнародні ринки і розширення торгових відносин з зарубіжними країнами диктується різними потребами підприємства та причинами їхнього виникнення. Загалом вони такі:

- розвиток внутрішнього ринку (насичення ринку товарами);
- підсилення тиску конкурентів;
- зростання залежності від посередницької торгівлі, особливо в питаннях якості, цін, капіталовіддачі та розширення виробництва;
- зростання зборів, пов'язаних із захистом довкілля;
- труднощі дотримання соціального законодавства), при якому вигідно вкладати капітали за кордоном [4].

Слід зауважити, що будь-яка діяльність, передусім діяльність на зовнішніх, зарубіжних ринках починається з переговорів, що актуалізує в сучасному глобальному середовищі знання з міжнародної ділової культури, культурних відмінностей між країнами. Відсутність культурної компетентності та розуміння національних відмінностей часто можуть бути причиною втрати компанією додаткових прибутків, отримання контракту, виходу на нові ринки збуту. Важливо розуміти, що те, що для однієї сторони означає лояльність, правдивість або питання щодо “втрати обличчя”, то для другої не обов'язково це повинно мати таке саме значення. Методи, які успішно застосовуються щодо підрядників з однієї країни, можуть виявитися абсолютно провальними під час переговорів з підрядником з іншої [8].

Звичайно простіше виходити на європейські ринки з тими товарами, які найменше вимагають підтвердження дотримання певних стандартів. Значно складніше виходити на ринки з продукцією, виробництво якої вимагає попередньої перевірки підприємств та підтвердження якості товару. Це все додаткове навантаження на підприємство. Наприклад, підтвердження високих стандартів вимагає виробництво в сільському господарстві, в харчовій промисловості, товарів тваринного походження та складного машинобудування [2].

Із приходом Зони вільної торгівлі Україна отримала торговельні преференції – безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, цигарки, етанол, яйця та альбуміни тощо). У свою чергу, Україна встановила тарифні квоти для 3-х видів товарів (м'ясо свинини; м'ясо птиці й напівфабрикати з м'яса птиці, цукор).

За даними Державної служби статистики, у перший рік вільної торгівлі з ЄС український експорт до ЄС зріс на понад 3%, а товарообіг – на понад 6%. Але загалом торгівля агропродуктами не настільки жвава, як очікувалося. Безмитні квоти використовуються швидко, а загальні умови не надто привабливі й посилені для вітчизняних виробників.

Так, у 2016 році швидко вичерпалися 11 груп товарів за квотами. Основними драйверами прискорення закриття квот на експорт вітчизняної продукції до ЄС стали такі групи товарів, як глюкоза та сироп із неї (квоту в 2016 році використано на 58,7% проти 6,1% у 2015-му), ячмінь (99,8% проти 77,7%), солод і пшенична клейковина (100% проти 72,9%), м'ясо птиці (додаткова квота, 43% проти 22,5%), висівки (42,8% проти 22,7%), крохмаль (18,8% проти 9,6%).

Цього ж року Україна почала використовувати нові квоти. Зокрема, на безмитний експорт обробленої продукції з молочних вершків (квоту використано на 24,4%), обробленої продукції з зернових (2,7%) та грибів (0,1%). Також Україна почала експортувати сухе молоко (30%) і масло (46%).

Цифри останньої статистики свідчать про те, що українські виробники почали нарощувати експорт товарів із доданою вартістю. Такі темпи торгівлі дали поштовх до

ініціювання збільшення квот. До слова, сьогодні право експорту до ЄС мають вже 288 українських підприємств. Зокрема 108 експортують на цей ринок харчову продукцію.

Наприкінці 2016 року Європейська комісія прийняла пропозицію українських виробників і в травні 2017 року збільшила квоту на крупи та борошно на 7,8 тис. т, овес – на 4 тис. т, кукурудзу – 650 тис. т, мед – 3 тис. т, пшеницю – 100 тис. т, виноградний сік – 500 т, перероблені помідори – 5 тис. т, ячмінь – 350 тис. т. [1].

Станом на 4 жовтня 2017 року вже вичерпано на 100% імпорتنі тарифні квоти ЄС на такі українські товари, як: мед, цукор, ячмінна крупа та борошно, оброблені помідори, виноградний та яблучний сік, овес, ячмінь, кукурудза, пшениця. На 98% вичерпано квоту на безмитний експорт солоду та пшеничної клейковини. Експерти відзначають, що у порівнянні з минулим роком динаміка закриття квот значно прискорилася. Але залишається низка товарів, де квоти не вичерпано взагалі: баранина, яловичина, гриби, продукція з обробленого молока тощо.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, ЄС є найбільшим торговим партнером України з питомою вагою торгівлі товарами та послугами за 6 місяців 2017 року в 40%. За результатами 6 місяців 2017 року, обсяги торгівлі товарами з ЄС зросли на 24,9%, обсяги експорту – на 26,1%, імпорту – на 24,0%.

У 2017 році в експорті з України до ЄС з'явилося 870 нових товарних підкатегорій (це додаткові \$61,7 млн експорту товарів). Серед них і товари з доданою вартістю. Кількість компаній, які експортують до ЄС, неухильно зростає.

147 компаній отримали статус уповноваженого експортера, що дає їм можливість самостійно визначати країну походження товару. У вересні 2017 року додатковими підприємствами України отримано можливість експортувати вершкове масло та інші перероблені продукти з молока. На сьогодні 18 українських підприємств експортують молочну продукцію до ЄС.

Найбільшими торговими партнерами для України в ЄС залишаються шість країн — Нідерланди, Іспанія, Італія, Польща, Франція та Німеччина. Їхня сукупна частка в обороті перевищує 73%.

Україна входить до ТОП-10 найбільших постачальників агропродукції до ЄС (8-ме місце). Водночас, за багатьма позиціями Україна традиційно посідає перші місця, займаючи суттєві ніші ринку: по пшениці – 32% від загального імпорту ЄС, кукурудзі – 62%, ячменю – 74%, вівсу – 68%. У свою чергу, Україна імпортує з ЄС зернові культури, насіння олійних, какао-боби і шоколад, різні харчові продукти, спирт і алкогольні напої, відходи переробної промисловості та тютюнові вироби.

За підсумками таких даних легко визначити, що Зона вільної торгівлі принесла українським виробникам додаткові можливості для експорту, проте її умови не можна назвати ідеальними та надто вигідними для українців. Відштовхуючись від цього, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України ініціює аналіз поглиблення умов торгівлі з Європейським Союзом: перегляду умов вільної торгівлі, митний союз та інші можливі додаткові механізми [1].

Слід зазначити, що загалом для підприємств України практичні знання щодо іноземних ринків обмежені, бо досвід в цій діяльності невеликий. Тому саме таким «недосвідченим» фірмам характерні такі послідовні етапи інтернаціоналізації:

- ініціатива міжнародної експансії найчастіше надходить ззовні;
- у процесі інтернаціоналізації використовують агентів та інших посередників, які мають відповідний досвід і займають певну позицію на ринку, а співпраця з ними не вимагає великих капіталовкладень;
- поширюється сфера діяльності насамперед на “близькі” ринки (в географічному або культурному плані).

Негативним фактором, що впливає на можливість виходу українських підприємств на міжнародні ринки, є все, що ставить під сумнів конкурентоспроможність підприємства. Крім того, задля подальшого опрацювання шляхів вирішення проблем, вважаємо необхідним розділяти проблеми на дві групи – первинні та вторинні. До первинних проблем, які заважають Україні розширювати свою діяльність на закордонні ринки, відносять два основних аспекти. Перший – це застарілість технічного обладнання та неефективність управління підприємствами. За даними Державної служби статистики середній ступінь зносу за всіма сферами економічної діяльності за 2016 рік становить 58,1 %, у 2015 60,1%, а у 2014 році 83,5%. Порівняно з 2014 роком рівень зносу основних засобів безперечно покращився, але цього недостатньо для ефективної діяльності підприємств. Друга проблема – і вона є тісно пов’язаною з першою – це неефективне управління підприємствами.

Слід зазначити, що первинні проблеми ведуть за собою вторинні – невідповідність якості українських товарів та послуг міжнародним стандартам, відсутність вільних коштів на переформування виробництва та модифікацію товарів, відсутність коштів на закріплення на міжнародному ринку.

Одним з можливих шляхів до вирішення вищезазначених проблем може стати визначення спеціалізації української економіки, тобто зосередження діяльності на одній або деяких основних сферах. Так, це може мати негативний ефект, але розглянемо спеціалізацію як початковий крок до розвитку економіки в цілому, а не як самоціль. В короткостроковій перспективі зосередження фінансових та людських ресурсів в одній сфері економіки призведе з одного боку до дисбалансу, з іншого ж боку – до здобуття певної переваги серед конкурентів на міжнародному ринку. Процес інтеграції стосується не тільки відносин між країнами, а ще й сфер виробництва, отже в довгостроковій перспективі одна добре розвинена галузь позитивно вплине спочатку на розвиток суміжних галузей, а з часом і на економіку взагалі [7].

Звісно, такий план дії потребує ретельної підготовки. По-перше, це детальне дослідження слабких та сильних сторін національної економіки. Важливим кроком є акцентування уваги на вже існуючих перевагах, які не залежать від змін у політичному або економічному устрої країни і можуть полягати, наприклад, в територіальному розташуванні та природних ресурсах України.

По-друге, створення державою певних програм підтримки підприємницької діяльності, безперервна робота цих програм та постійне активне залучення нових ресурсів і використання нових можливостей розвитку.

По-третє, постійний моніторинг сучасних трендів, їх своєчасна імплементація та адаптування під українські реалії. Під трендами маються на увазі інновації і відкриття, які можуть бути корисними для підвищення ефективності підприємницької діяльності та виробництва товарів [3].

Отже, існуючі проблеми виходу вітчизняних підприємств на зовнішній ринок наразі є важливим питанням, яке потребує відповіді. В сучасних умовах інтеграції країн Україна не може зостатися осторонь, ризикуючи не реалізувати свій виробничий потенціал.

Література:

1. В Зоні вільної торгівлі. Як змінилися торги між Україною та ЄС // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://agropolit.com/spetsproekty/368-v-zoni-vilnoyi-torgivli-yak-zminilisya-torgi-mij-ukrayinoyu-ta-yes-za-tri-roki>
2. Мовчан В. Чи легко потрапити на ринки ЄС // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/movcan/chi-lehko-potrapiti-na-rinki-jes-2454839.html>
3. Методи виходу на світовий ринок // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://library.if.ua/book/21/1642.html>

4. Методи проникнення на міжнародний ринок // [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://studme.com.ua/15890315/marketing/metody_proniknoveniya_mezhdunarodnyy_rynok.htm
5. Мерза Н.З. Режим вільної торгівлі з Європейським союзом як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tib.znaimo.com.ua/docs/25500/index10148-1.h>
6. Покришка Д.С. Розвиток експертного потенціалу малих та середніх підприємств як чинник компенсації втрати традиційних зовнішніх ринків збуту // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/eksportniy_potensial-69e44.pdf
7. Фалович В. А. Перспективи залучення промислових підприємств України до міжнародних ланцюгів поставок // [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/34898/1/27_170-177.pdf
8. Перепони на шляху України до ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkua.info/uk/news/8643/>



Журибіда Н. Р.
аспірант,

*Львівський торговельно-економічний університет,
м. Львів, Україна*

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ

В умовах глобальних викликів та загроз реалізації національних інтересів держави провідна роль належить інноваційно-інвестиційній складовій економічної безпеки. Це обумовлено тим, що сучасні процеси економічного розвитку супроводжуються різким погіршенням інвестиційного клімату, зниженням інвестиційної привабливості, відтоком іноземних інвестицій, гальмуванням інноваційних процесів та їх деструктивним впливом на глобальну конкурентоспроможність та економічну безпеку національної економіки. Одним із базових пріоритетів держави є забезпечення безпеки банків як фінансових посередників, які здійснюють мобілізацію тимчасово вільних фінансових ресурсів та їх перерозподіл між різними ланками народного господарства, активно впливаючи на формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки.

В умовах сьогодення необхідність формування системи економічної безпеки банків обумовлена тим, що: 1) банківська система не лише забезпечує механізм безпечного й ефективного міжгалузевого й міжрегіонального перерозподілу фінансових ресурсів, але й виступає ключовою ланкою кредитної системи, розрахункового й платіжного механізму країни; 2) стан банківської системи суттєво визначає стійкість національної валюти, її купівельну спроможність та динаміку інфляційних процесів; 3) діяльність банків пов'язана із вирішенням фінансових інтересів необмеженого кола суб'єктів щодо формування й перерозподілу фінансових ресурсів; 4) банки здійснюють вплив на активізацію економічних процесів в країні та інноваційно-інвестиційний розвиток економіки; 5) методи правового й економічного регулювання банків є більш централізованими та директивними в порівнянні з іншими суб'єктами економічних відносин.

Згідно Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29 жовтня 2013 року № 1277 банківська безпека є складовою фінансової та являє собою рівень фінансової стійкості банківських установ країни, що дає змогу забезпечити ефективність функціонування банківської системи країни та захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов її