

В. Вергун, д-р екон. наук, проф.,
 А. Ступницький, канд. екон. наук, проф.
 Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ

Сегодня внутренняя и международная конкурентоспособность экономики Украины в значительной степени зависит от возможностей адаптации национальных производителей к мировым инновационным вызовам. На основе анализа публикаций по теме статьи был сделан вывод о необходимости дальнейших исследований концептуальных подходов к процессам кластеризации экономики Украины с учетом ее особенностей. Рассмотрены основные параметры кластеризации и формы международной практики деятельности субъектов инновационных кластеров. На основе системного подхода обоснованы основные направления государственной поддержки инновационных кластеров в украинской экономике на современном этапе, механизмы их приоритетного использования, учитывая цели и задачи создания, а также последствия функционирования. Особое внимание уделено государственному механизму стимулирования инновационной инфраструктуры и ресурсной поддержке инновационных кластеров.

Ключевые слова: кластерная концепция, промышленные кластеры, инновационные кластеры, инновационная инфраструктура, кластерный анализ, государственно-частное партнерство, конкурентное преимущество.

V. Vergun, Doctor, Professor,
 O. Stupnytskyi, PhD, Professor
 Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

CREATION THE STATE SUPPORT MECHANISM FOR INNOVATION CLUSTERS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Today Ukrainian economy inside and international competitiveness depends on how the national manufacturing enterprises using the adaptation possibilities against world innovation challenges. On the basis of the analysis of publications on an article subject the conclusion is drawn on insufficient efficiency existing in economy of Ukraine of the cluster processing concepts. Key cluster parameters and forms of international practice business activity inside the clusters. On the basis of system approach was formed the main directions of state support methods, considered the purposes of creation the innovation clusters in Ukrainian economy, a task and consequence of their priority functioning was formulated. The main attention is focused on state stimulate mechanism of innovation infrastructure and innovation clusters resource support structures.

Key words: cluster conception, industrial cluster, innovative cluster, innovative infrastructure, cluster analysis, public private partnership competitive advantage.

УДК 327.8, 339.942

О. Приятельчук, канд. екон. наук, доц.
 Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ МЕТОДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

У зв'язку з підвищенням конкуренції на міжнародних ринках постає питання про конкурентоспроможність компаній на світовій арені, адже без відповідних конкурентних переваг підприємство не зможе виступати гідним гравцем на тлі інших більш конкурентоздатних компаній. Тому важливо застосовувати всі можливі варіанти для забезпечення інтересів вітчизняних підприємств, в тому числі і дипломатичний як один з найефективніших методів здійснення поставленої задачі. Україна має дуже високий природно-ресурсний потенціал, який необхідно використовувати у повній мірі для забезпечення експортної діяльності держави та підтримки експортерів. Для цього необхідно використати і дипломатичний корпус, який здатен гідно зарекомендувати українські підприємства серед найбільш потужних компаній світу.

Ключові слова: економічна дипломатія, економічні інтереси, фінансова ефективність, конкурентоспроможність, сталий розвиток, стратегічне співробітництво, управлінська теорія (концепція).

Економічна дипломатія, як і дипломатія взагалі, є складовою частиною зовнішньої політики, міжнародної діяльності держави, які визначають її цілі та завдання, що являє собою сукупність практичних заходів, форм, засобів та методів для здійснення зовнішньої політики.

На сьогодні склалися два основні підходи до визначення стандартів економічної дипломатії: політичний та економічний. Перший домінує, але в останній час відбулися серйозні якісні зміни у другому підході: від прямого обслуговування поточних, перспективних інтересів національної торгівлі та інших секторів бізнесу до управління цими процесами на національному рівні через механізми співпраці на міжнародному та глобальному рівнях. Через те слід виділити основні аспекти таких змін: світогосподарський, регіональний, політичний, ідеологічний, прогнозний. Слід також звернути увагу на наявність в економічній дипломатії двох напрямів зв'язку між економікою і політикою: прямого та зворотного. Єдність політики і економіки не означає взаємозв'язку компонентів. Економічна компонента виступає тут об'єктом. Це проявляється у наступних структурних змінах:

- характері діяльності економічної дипломатії, який являє собою сукупність невійськових заходів, прийомів та методів, що застосовуються з урахуванням конкретних умов і характеру завдань. Останні мають бути міжнарод-

ними за сферою застосування, насиченими за своєю суттю, відображати національні інтереси і забезпечувати національну безпеку за рівнем своєї значущості;

- механізмі діяльності економічної дипломатії, який здійснюється через відомства зовнішніх відносин, дипломатичні представництва за кордоном, делегації на міжнародних конференціях для здійснення цілей і завдань міжнародної політики держави;

- технології управління економічною дипломатією, яка переноситься в область переговорів з метою врегулювання міжнародних конфліктів, пошуку компромісів та вигідних рішень;

- наданні переваги дипломатії – економічній чи політичній, які в різних історичних умовах мали свої акценти та пріоритети. "Економічна" складова є засобом, а "дипломатія" виступає як різновид науки і практики управління, без чого неможлива господарська діяльність і особливо її динамічний розвиток в умовах глобалізації;

- механізмах реалізації економічної дипломатії, які полягають у посиленні потреби в управлінні світовим ринком та його окремими складовими за допомогою міжнародного співробітництва. Економічна дипломатія в різних країнах суттєво відрізняється за своєю суттю залежно від характеру цих держав [4].

Роль економічної дипломатії у цьому процесі вагома і сама безпосередня, адже при визначенні стратегічного курсу держави, виборі стратегічних партнерів і взірців для наслідування необхідно мати на увазі загальну для всіх країн еволюцію входження у глобальний економічний простір [6].

Економічна дипломатія будь-якої держави має наступні цілі:

- захист економічних інтересів країни та прав суб'єктів підприємницької діяльності в державі перебування;
- сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків, залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки і виконанню міжнародних договорів країни, укладених із державою перебування;
- інформування органів державної виконавчої влади про цінову, податкову, тарифну політику, яку проводить держава перебування стосовно товарів, що експортуються;
- підготовка висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів із держави перебування, виходячи із запропонованих державою перебування цін, тарифів, кредитних ставок тощо [4].

З точки зору функціонування самого підприємства економічна дипломатія полягає у самостійній підтримці конкурентоспроможності. За сучасних умов господарювання підприємства знаходяться в нестабільному зовнішньому середовищі. Саме це спонукає їх постійно відслідковувати зміни у сферах своєї діяльності, параметри ринків, конкурентів, споживачів. Для забезпечення сталого розвитку підприємствам необхідно формувати як стратегію функціонування, так і планувати економічну безпеку.

Головною метою економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого і максимального ефективного функціонування високого потенціалу розвитку і росту підприємства в майбутньому. Найбільш ефективно використання корпоративних ресурсів підприємства, необхідне для виконання цілей даного бізнесу, досягається шляхом запобігання загрозам негативних впливів на економічну безпеку підприємства і досягнення наступних основних функціональних цілей його економічної безпеки:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи підприємства та його фінансової стійкості і незалежності;
- забезпечення технологічної незалежності підприємства і досягнення високої конкурентоздатності його технологічного потенціалу;
- висока ефективність менеджменту підприємства, оптимальність і ефективність його організаційної структури;
- високий рівень кваліфікації персоналу підприємства і його інтелектуального потенціалу, ефективність корпоративних науково-дослідних робіт;
- високий рівень екологічності роботи підприємства, мінімізація руйнівного впливу результатів виробничої діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність всіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного середовища підприємства, комерційної таємниці та досягнення високого рівня інформаційного забезпечення роботи всіх його служб;
- забезпечення безпеки персоналу підприємства, його капіталу, майна і комерційних інтересів [3].

Планування економічної безпеки має на меті довгострокове забезпечення результативності підприємства й освоєння його нових можливостей, що є умовою економічної безпеки. Звичайно ж, для цього необхідно, насамперед, максимально врахувати зміни навколиш-

нього середовища, що являють собою потенційні загрози і майбутні можливості для підприємства. Необхідне і передбачення неконтрольованих сил, критичних тенденцій з боку оточення, обмеження їхнього можливого впливу на підприємство.

Планування економічної безпеки також має на меті розробку і проведення тактичної політики підприємства в цій області, що забезпечує цілеспрямовану реалізацію конкретних тактичних завдань. Тут в основному відбиваються короткострокові цілі, яких потрібно досягти в найближчому майбутньому для забезпечення економічної безпеки. Вони визначають як швидкість, з якою підприємство буде розвиватися, так і рівень показників діяльності, що запланований на найближчий час. Тактичні цілі можуть збігатися зі стратегічними, якщо підприємство проводить свою оперативну діяльність на рівні показників, запланованих на довгострокову перспективу.

У сучасних умовах підприємствам належить постійно стежити насамперед за змінами на ринках, де реалізується їхня продукція: як змінюється місткість ринку, попит на продукцію підприємства, ціни на неї, асортимент продукції ринку, конкурентоспроможність продукції, які існують можливості для освоєння нових ніш ринку тощо. Усі ці питання повинні постійно досліджуватися й обґрунтовуватися у маркетингових розробках підприємства, а також постійно бути у центрі уваги підприємства як відповідна стратегія і тактика маркетингу. Таким чином, підприємство на основі розробленої ним системи стратегії та тактики маркетингу забезпечує необхідні умови ефективного функціонування свого виробництва при високій стабільності показників господарської діяльності та необхідній прибутковості. У цьому випадку підприємство вивчає й реалізує всі внутрішні та зовнішньо-виробничі чинники, які впливають на поліпшення основних показників господарської діяльності, тобто воно дбає про його економічну безпеку [4].

Українська держава як рівноправний учасник міжнародних економічних відносин знаходиться на стадії становлення: вона є недосвідченим "гравцем" у міжнародних відносинах, має не так багато конкурентних переваг, але поступово усвідомлює, що добробут країни, її участь в міжнародному розподілі праці, ступінь інтегрованості в світове господарство і, зрештою, її конкурентоспроможність все більшою мірою залежать від того, наскільки успішно реалізується діяльність транснаціональних компаній (ТНК), інтереси яких пов'язані з національною економікою. Позитивним фактом можна вважати те, що процеси реформування, які відбуваються в Україні останніми десятиліттями, зростання відкритості економіки, вступ до СОТ створюють об'єктивне підґрунтя для поширення процесів транснаціоналізації, тобто залучення іноземних ТНК в національну економіку та створення власних ТНК.

Необхідність зміцнення конкурентних позицій українських компаній на міжнародних ринках зумовлює пошук адекватних моделей їхнього розвитку та запровадження відповідних форм і способів організації діяльності як на національній, так й на світовій економічній арені. Слід визнати, що сьогодні Україна займає далеко не найкращі позиції за показниками експорту. Сальдо торгового балансу протягом багатьох років мало негативне значення. Саме зараз українській державі необхідно знайти можливі шляхи збільшення експорту, укріплювати свої позиції в торгівлі тими товарами, які мають конкурентні переваги на світовому ринку. Одним з найперспективніших напрямів вирішення поставленої проблеми є реалізація моделі зовнішнього розвитку в форматі створення транснаціональних компаній за участю українських експортоорієнтованих підприємств.

Останнім часом науковою спільнотою активно обговорюються різні аспекти проблеми набуття конкурентних переваг компаній у контексті підвищення ефективності їх зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, досліджуються проблеми стратегічного співробітництва підприємств, органічного поєднання внутрішнього і зовнішнього розвитку компаній. Триває активний пошук нових джерел конкурентних переваг підприємства в його зовнішньому середовищі. Не залишаються осторонь й практики від бізнесу, інтерес яких в межах окресленого проблемного поля фокусується на питаннях доцільності ТНК, перевагах та недоліках вступу України до міжнародних економічних організацій, інвестиційних аспектах міжнародної економічної діяльності вітчизняних компаній.

Незважаючи на жваві дискусії наукового та прикладного характеру, більшість питань набуття вітчизняними компаніями конкурентних переваг на міжнародних ринках залишаються відкритими. Найгострішими з них слід визнати проблеми утримання лідерами української економіки (серед яких перш за все слід згадати металургійні, горілчані та агропромислові компанії) набутого ними на світових та регіональних товарних ринках конкурентного статусу, досягати чого можна шляхом реалізації моделі зовнішнього розвитку.

Важливою проблемою для вітчизняних управлінців залишається вибір адекватної умовам господарювання підприємства моделі розвитку. Залишається дискусійним також питання щодо рушійних сил розвитку.

В сучасній управлінській теорії існують три відомі концепції першопричини, що обумовлюють зміни в організації:

- екстерналістська, згідно якої першопричини змін будь-якої соціокультурної системи, у тому числі організації, знаходяться за межами самої системи. Прибічники теорії визнають, що організація сама по собі не має ніякої здатності до спонтанної зміни й без впливу зовнішніх сил залишається незмінною;

- теорія іманентної зміни, якою проголошується, що певна система перетворюється в наслідок її невід'ємної властивості змінюваності та виходячи з власних можливостей і ресурсів. Причому зовнішні фактори (які являють собою системи, що іманентно трансформуються) не відкидаються, а розглядаються як додаткові;

- інтегральна теорія, прихильники якої намагаються пояснити природу змін в організації як результат взаємодії внутрішніх і зовнішніх сил.

Важко погодитись з тим, що такі системні процеси, як розвиток складної соціально-економічної та техніко-технологічної системи, якою є сучасне підприємство, може пояснювати виключно внутрішніми або зовнішніми причинами. Тому, виходячи з позицій інтегрального підходу, розвиток сучасної компанії (підприємства, фірми, ін. економічних організацій) може здійснюватись в межах двох основних моделей – органічного та/або зовнішнього розвитку. Органічний (або внутрішній) розвиток передбачає впровадження якісних змін за рахунок накопичених підприємством знань, навичок, фінансових, матеріальних і нематеріальних активів, а також залучених ресурсів, що спрямовуються на удосконалення його матеріально-технічної бази, створення нових продуктів, трансформацію внутрішніх систем і процесів, проникнення на нові ринки тощо. Всі економічні організації застосовують цю модель на тому чи іншому етапі свого життєвого циклу. Основною метою внутрішнього розвитку є прагнення підприємства до забезпечення своєї господарсько-правової, фінансової та організаційної незалежності.

Друга модель, модель зовнішнього розвитку, передбачає якісну зміну складу і взаємозв'язків системи під-

приємства через залучення та використання компетенцій і підсистем сторонніх організацій для здійснення певних (вже засвоєних або принципово нових) видів діяльності або їх комбінування, результатом чого може бути створення нової бізнес-системи [2]. Основна причина зовнішнього розвитку криється у прагненні отримати синергійний ефект внаслідок взаємодоповнюючої дії активів двох або декількох компаній, сукупний результат якої суттєво перебільшує суму результатів самостійних дій цих компаній.

Розвиток підприємства в межах виключно однієї з моделей навряд чи можливий: турбулентність зовнішнього середовища, а також підвищена вимогливість до гнучкості та адаптивності внутрішніх систем і процесів сучасних організацій зумовлює доцільність органічного поєднання різних моделей розвитку підприємств на різних етапах їх існування. Отже, при реалізації своєї конкурентної стратегії підприємство має певний набір можливих за визначених умов функціонування способів досягнення конкурентних переваг, які знаходяться в межах від повної автономності та самодостатності підприємства щодо джерел забезпечення свого розвитку до таких, що припускають залучення та використання компетенцій та підсистем інших учасників ринкових відносин задля досягнення встановлених довгострокових цілей діяльності.

В умовах обмеженості доступу до економічних та фінансових ресурсів, загострення конкурентної боротьби та повільної "вичерпаності" внутрішніх можливостей досягнення стратегічних цілей, компанії все частіше використовують форми та методи зовнішнього розвитку, серед яких найпоширенішими залишаються операції злиттів та поглинань, формування стратегічних альянсів, створення спільних підприємств, формування міжнародних та регіональних мереж.

Для вітчизняного бізнес-середовища зазначені стратегії ринкової поведінки поки що залишаються поодинокими спробами реалізації завдань зовнішньоекономічної діяльності, а на макrorівні – спостерігається тенденція "відкриття кордонів" для ТНК[1].

Звичайно, залучення інвестицій, використання наукових, інноваційних розробок, використання організаційно-управлінського досвіду є важливими факторами успіху країни, що розвивається, проте необхідно пам'ятати, що для взаємодії з ТНК як у своїй країні, так і на світових ринках, потрібно створювати власні транснаціональні структури, які могли б скласти конкуренцію західним компаніям. Особливо актуальне це питання для України у зв'язку з її вступом до Світової організації торгівлі. Національний капітал здатен витримувати конкуренцію з ТНК лише тоді, якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику.

Необхідність та важливість подальшої інтернаціоналізації української економіки зумовлюють розвиток ТНК за участю українського капіталу. Переваги такої стратегії для окремих компаній і держави в цілому полягають в наступному:

- фундаментальні інтереси держави і українських ТНК співпадають, оскільки транснаціональні корпорації дозволяють державі отримати доступ до ресурсів інших країн (і не стільки природних і людських, скільки науково-технічних);

- ТНК, що розміщують своє виробництво за кордоном, позбавляються від необхідності долати протекціоністські бар'єри, отримують можливість оминати тарифні й нетарифні бар'єри приймаючої держави;

- за кордоном створюються нові ринки збуту, стимулюється попит на вітчизняну продукцію;

- ТНК укріплюють позиції своєї держави на території інших країн, створюючи там анклав своєї власності, що формує реальний міжнародний вплив держави;

- ТНК сприятливо впливають на міжнародні відносини, і як наслідок – сприяють розвитку відносин міждержавних;

- транснаціоналізація українських компаній – це і шлях вирішення проблеми реструктуризації економіки, тобто організації виробництва і збуту наукоємної продукції.

Стимулювати створення українських ТНК необхідно в першу чергу в тих галузях, які здатні забезпечити міжнародну конкурентоспроможність економіки України на багато років вперед. Важливо враховувати, що в тих сферах, де наша країна накопичила певний технологічний потенціал (ракетно-космічній, авіаційній, металургійній, хімічній промисловості) не варто покладатися на іноземний капітал як основне джерело фінансування розвитку. Тут важливо формувати власні ТНК. Навряд чи варто "віддавати" іноземним компаніям і сектор харчової промисловості, який забезпечує продовольчу безпеку країни. У зазначених сферах доцільно активно реалізовувати модель органічного (внутрішнього) розвитку компаній.

В сферах економіки, де спостерігається серйозне технологічне відставання, залучення іноземного капіталу може значно прискорити технологічну модернізацію вітчизняних підприємств. Сприятливими галузями для формування ТНК за участю українських компаній можуть також бути ВПК, машинобудування, електроніка, транспорт, легка промисловість, наукові дослідження, програмування.

Потужний природний потенціал нашої країни забезпечує Україні широкі можливості для створення в окремих галузях корпорацій повного замкненого циклу, які займалися б видобутком сировини, її переробкою, виготовленням із неї продукції та її реалізацією [1].

Сьогодні компанії швидко транснаціоналізуються, поширюючи свій бізнес на весь світовий простір. Лідерами у цьому процесі визнаються компанії харчової, фармацевтичної, нафтової галузей та електроніки, які дедалі активніше долучаються до дипломатичної діяльності. ТНК змушені вести відповідний діалог не тільки з офіційними установами, а й з недержавними організаціями (як національними, так і міжнародними). Причому останні можуть виступати як "адвокатами" ТНК (наприклад, у питаннях створення відповідних умов для функціонування міжнародного бізнесу), так і їх опонентами (найчастіше – в екологічних питаннях).

У новій системі міжнародних відносин за державними акторами у царині зовнішньоекономічних відносин фактично залишається економічна та комерційна дипломатія, тоді як на недержавних "гравців" випадає корпоративна, ділова дипломатія і дипломатія недержавних організацій. "Альтернативні" ("недержавні") дипломати часто діють незалежно від МЗС. Причому діяльність "недержавних дипломатів" більш характерна для промислово розвинутих країн.

Тому необхідно розвивати вітчизняну економічну дипломатію в напрямі зміцнення впливу саме цього сегменту. Такий розвиток передбачає створення системи координації дій не тільки з державними відомствами і регіональними (обласними) владами, а також з окремими корпораціями, особливо тими, які мають амбіції та можливості поступово перетворитися в ТНК.

Певну специфіку у процес вносить і створення на території України дочірніх підприємств іноземних транснаціональних компаній та банків. Адже де-юре такі підприємства також є "національним виробником" і мають право на дипломатичну підтримку. Утім, доцільність витрат загаль-

нобюджетних коштів та часу державних службовців на подібну підтримку можуть викликати певний сумнів.

Необхідно зазначити, що дипломатичні послуги надаються переважно малим і середнім підприємствам, оскільки великі корпорації зазвичай мають власні спеціалізовані підрозділи для виконання подібних робіт. Утім, деколи вони також потребують специфічної дипломатичної підтримки, особливо у своїх відносинах з іноземними державними установами, для досягнення певних законодавчих змін тощо.

У світовій практиці послуги комерційної дипломатії здебільшого надаються тим компаніям, які відповідають встановленим критеріям та готові оплачувати такі послуги. Критерії виробляються для того, щоб обґрунтувати загальнонаціональний інтерес у наданні дипломатичної підтримки тому чи іншому підприємству: адже в такому випадку компанія, фактично, користується додатковими перевагами у відносинах зі своїми конкурентами (особливо, якщо підтримка надається безкоштовно). Для вирішення питання дипломатичної підтримки інтересів компаній необхідно:

- централізовано визначити форми і рівні дипломатичної підтримки зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств (починаючи від надання інформації про стан економіки та основні підприємства і завершуючи здійсненням маркетингових досліджень та веденням переговорів);

- чітко визначити й офіційно оголосити принципи відбору підприємств, яким надається дипломатична підтримка (участь у реалізації державних програм, приналежність до пріоритетних галузей або напрямів економічного розвитку країни, прозорість діяльності та звітності тощо);

- розробити і затвердити стандартні форми носіїв інформації, які можуть використовуватися в процесі надання дипломатичної підтримки (вимоги до мови викладення матеріалів, показників фінансово-економічної діяльності, детальності підготовки бізнес-планів, наявності ілюстративного матеріалу та зразків продукції, інформації про власників і керівників компаній та інше);

- забезпечити реальне використання інформації, яка надходить із дипломатичних установ за кордоном, що передбачає наявність в МЗС відповідної структури [5].

Висновки. Конкурентоспроможність підприємств на міжнародному ринку визначається наявністю у компанії потенціалу, в тому числі економічного, організаційного, потенціалу розвитку тощо. Відповідна реалізація цього потенціалу призводить до економічних успіхів та втриманні конкурентних позицій та переваг на ринку. Однак слід ретельно та об'єктивно визначити можливості підприємства, оскільки переоцінка сил може призвести до значних економічних втрат аж до банкрутства. Необхідно також враховувати і фактори, які впливають на конкурентоспроможність компанії та відіграють вирішальну роль при виході компанії на міжнародні ринки. Загалом усі фактори можна розподілити на внутрішні та зовнішні, постійні та змінні. Як показує практика найбільшого впливу на конкурентоспроможність підприємства відіграють саме внутрішні фактори, адже вони визначають потенціал та рівень стійкості компанії до зовнішніх викликів.

Варто зазначити, що в сучасних умовах інноваційна діяльність компанії та впровадження новітніх технологій (модернізація підприємства) значно підвищують шанси у конкурентній боротьбі. Це відбувається завдяки досягненню нового рівня виробництва, створенню нової продукції, що дозволяє зберігати перевагу над конкурентами.

Однак підприємству також необхідно постійно слідкувати за змінами на ринку та вивчати тенденції, які там спостерігаються. Це дозволить своєчасно та адекватно

реагувати на зовнішні виклики, що в свою чергу підсилює економічну стійкість підприємства.

При виборі стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства варто чітко визначити його завдання та цілі на зовнішньому ринку. При цьому значний розвиток ТНК в деяких випадках спонукає до об'єднання з ними, адже це дає доступ до нових ресурсів, технологій та знань. Тут важлива діяльність держави, оскільки захист інтересів національних компаній має бути пріоритетом, а підтримка національного виробника має стояти на першому місці.

Підсумовуючи, необхідно відзначити, що конкурентні позиції компанії на світовому ринку залежать не лише від її внутрішнього потенціалу, а і від ефективної підтримки з боку органів державної влади.

Список використаних джерел

1. Гребешкова О. М. Стан та перспективи зміцнення конкурентних переваг українських компаній в контексті моделі зовнішнього розвитку / О. М. Гребешкова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2008. – № 3-4.
2. Гребешкова О. М. Моделі і управлінські технології розвитку економічної організації: системний підхід / О. М. Гребешкова // Економіка і підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів / відп. ред. С. І. Дем'яненко. – К. : Вид-во "Аспект-Поліграф", 2007. Вип. 19. – С. 74–80.
3. Козаченко Г. Економічна безпека підприємства, сутність та механізм забезпечення / Г. Козаченко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
4. Нижник В. М. Економічна дипломатія та економічна безпека України: навчальний посібник / В. М. Нижник. – Хмельницький : ХНУ. – 2012. – 299 с.
5. Чумак Л. Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств / Л. Ф. Чумак. // Економіка і управління. – 2013. – №1. – С. 62–69.
6. Єфремова В. Б. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства [Електронний ресурс] / В. Б. Єфремова // Волин. ін-т економіки та менеджменту – Режим доступу до ресурсу: <http://www.viem.edu.ua/konf6/art.php?id=0467>.

Надійшла до редколегії 28.11.14

Е. Приятельчук, канд. экон. наук, доц.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ МЕТОДАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ

В связи с повышением конкуренции на международных рынках возникает вопрос о конкурентоспособности компаний на мировой арене, поскольку без соответствующих конкурентных преимуществ предприятие не сможет выступать достойным игроком на фоне остальных более конкурентоспособных конкурентов. Поэтому очень важно применять все возможные варианты обеспечения интересов отечественных компаний, в том числе и дипломатический как один из наиболее эффективных методов осуществления поставленной задачи. Украина имеет очень высокий природно-ресурсный потенциал, который необходимо использовать в полной мере для обеспечения экспортной деятельности государства и поддержки экспортеров. Для этого необходимо использовать и дипломатический корпус, который способен достойно зарекомендовать украинские предприятия среди более мощных мировых компаний.

Ключевые слова: экономическая дипломатия, экономические интересы, финансовая эффективность, конкурентоспособность, устойчивое развитие, стратегическое сотрудничество, управленческая теория (концепция).

E. Pryyatelchuk, PhD, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF DOMESTIC ENTERPRISES IN THE INTERNATIONAL ARENA WITH METHODS OF ECONOMIC DIPLOMACY

Due to increased competition in international markets raises the question of the competitiveness of companies on the world stage, because without appropriate competitive advantage, the company will not be able to perform a worthy player on the background of other more competitive rivals. It is therefore important to use all possible interests of domestic companies, including diplomatic as one of the most effective methods of implementation of the task. Ukraine has a very high natural resource potential to be used to the full to ensure the export activities of the state and to support exporters.

Keywords: economic diplomacy, economic interests, financial efficiency, competitiveness, sustainable development, strategic partnerships, management theory (concept).

УДК 336.743.4

О. Сніжко, д-р економ. наук, проф.,
О. Зикова, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

СТРУКТУРА ДОЛАРИЗАЦІЇ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано теоретичні підходи до трактування доларизації, особливості різних типів і форм доларизації. Авторами досліджено механізми впливу глобальних факторів на розвиток доларизації. Обґрунтовується ідея формування нових характеристик процесу доларизації в умовах глобалізації економіки.

Ключові слова: валютна субституція, доларизація де-юре, доларизація де-факто, фінансова доларизація, глобалізація.

Доларизація не є новим феноменом у світовій економіці. Сьогодні вона набула особливої актуальності в країнах з ринками, що формуються, з нерозвинутою інституційною структурою і нестабільним макроекономічним середовищем. Після відкриття кордонів і зняття обмежень на валютні операції стійка іноземна валюта почала витісняти нестабільну, схильну до знецінення внутрішню валюту. Паралельний обіг валют має свої позитивні ефекти, однак супроводжується істотними витратами та ризиками. Він обмежує здатність держави зміцнювати і захищати внутрішній ринок, ускладнює проведення макроекономічної політики і генерує фінансову нестабільність. Двоїстість впливу визначає потребу у чіткому розумінні не лише ефектів, а й самої природи доларизації.

Проблематиці доларизації присвячений великий спектр робіт. Серед авторів, котрі досліджують різні аспекти цього феномену, варто виділити Т. Балінью, Р. Моралеса, Г. Де Ніколо, К. Рейнхарт, К. Рогоффа. Актуальні практичні проблеми доларизації економіки висвітлені в дослідженнях П. Хоногана, Е. Леві-Єяті, М. Савастано, А. Айзе, Е. Берга, Е. Боренштейна та інших. Доларизація активів і зобов'язань, як одночасне і взаємопов'язане явище, розглядається в працях Г. Кальво, К. Бернсайда, М. Айхенбаума, С. Ребелло, Ф. Агіона, Ф. Бачетти, К. Брода.

Попри значну кількість досліджень про всебічну і точну оцінку різних аспектів доларизації говорити не можна. У сучасній літературі спостерігається широка варіація підходів до типології та ефектів доларизації із за-