

II Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

викликів: [монографія] / за заг. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. – Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2016. – 452с.;

4. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/Стратегія_final.doc

УДК 332.1

Лукаш І.М., асистент кафедри регіоналістики та туризму
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
Медвідь Г.С., студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ

Сучасні процеси глобалізації світової економіки впливають на конкуренцію, оскільки роблять більш доступними фактори виробництва, інформаційні та фінансові зв'язки. В основі формування конкурентоздатності підприємства знаходяться особливості його розміщення і створюване ним регіональне середовище, яке неможливо перемістити. Воно постійно змінюється в залежності від наявних ресурсів (факторів виробництва), кількості учасників, які здійснюють виробництво, структури населення, чинного законодавства і т.п. Економісти ще не запропонували вичерпної теорії формування конкурентних переваг регіонів в умовах трансформації економіки.

Конкуренція в світовому господарстві є економічним важелем стимулювання виробництва та підвищення якості продукції, наближення її до

II Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

вимог споживачів, одним з об'єктивних умов функціонування і розвитку підприємства на основі міжнародного поділу праці. Вона є ключовою ланкою у функціонуванні всього механізму ринку і ринкової економіки в цілому.

Слід зазначити, що серед багатьох дослідників конкурентоспроможності економіки особливу роль відіграє Майкл Портер. На його думку, всі стратегії створення стійких конкурентних переваг відповідають трьом типовим варіантам. Оскільки будь-яка компанія має справу з появою нових суперників, спробами покупців знизити ціни, а постачальників їх підвищити, а також з поширенням товарів-замінників, всі учасники ринку зацікавлені в зменшенні конкуренції. М. Портер пропонував або мінімізувати виробничі витрати, або диференціювати продукт, або сконцентруватися на певному сегменті ринку. Мінімізація витрат і цін за рахунок ефекту масштабу і нових технологій допомагає акумулювати ресурси для реінвестування, але не захищає від копіювання таких прийомів конкурентами. Диференціація дозволяє зосередитися на зниженні витрат, охопленні певної групи людей. Однак унікальність продукту конкурент може протиставити зниження цін на аналогічну продукцію. Концентрація на окремому сегменті ринку призводить до таких же труднощів, що й дві перші стратегії.

За теорією конкурентних переваг («ромб Портера»), будь-яка країна з приблизно однаковим рівнем розвитку, володіє певним, тільки їй властивим переліком переваг. Ними можуть бути високий рівень продуктивності праці, якість трудових ресурсів, якість вироблених товарів, послуг і т.д. Ключове місце в теорії М. Портера відводиться «національному ромбу», який охоплює чотири детермінанти конкурентоспроможності країни, що формують середовище, в якій конкурують місцеві фірми. Ці детермінанти сприяють створенню конкурентних переваг або гальмують його.

Першу детермінанту формує забезпеченість країни факторами виробництва (кваліфіковану працю, природні ресурси, капітал, інфраструктура). Вони можуть бути як спадковими (природні ресурси), так і

II Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

створеними (засоби виробництва, знання і навички населення, вдосконалена інфраструктура, капітал). Найважливішими є ті, які створені в країні. Отже, конкурентоспроможними є ті країни, які мають високоякісні інституційні механізми, що забезпечують створення факторів виробництва.

Другою детермінантою є умови попиту на місцевому та міжнародному ринках. Місцевий ринок - найважливіший при формуванні конкурентоспроможності. Він, як правило, непропорційно впливає на здатність компанії сприймати і інтерпретувати попит споживачів. Зв'язки на міжнародних ринках відіграють важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності країни.

Детермінантою є й розвиток взаємопов'язаних та підтримуючих одна одну галузей, що в свою чергу підвищує конкурентоспроможність фірми. Також цьому сприяють налагоджені взаємозв'язки з постачальниками світового класу.

Стратегія фірми, її структура і конкуренція є четвертим компонентом «ромба» (детермінантою Портера). Важливе значення в цьому компоненті має конкуренція між місцевими компаніями, яка може сприяти впровадженню інновацій, їх ефективному функціонуванню. Додатковими компонентами в «ромбі» є дії уряду країни і випадкові події. Конкурентоспроможність національної економіки формується не тільки в результаті дії всіх суб'єктів господарських відносин в країні, але й в органічному поєднанні інтересів суб'єктів різних рівнів. Дослідження конкурентоспроможності повинно передбачати аналіз чинників, які на неї впливають. Основні чинники і компоненти, що утворюють систему національної конкурентоспроможності, це людські ресурси і кваліфікація, наука і технології, інфраструктура бізнесу, фінансові ринки і послуги, інтернаціоналізація підприємства (фірми), галузі.

Конкурентоспроможність регіону обумовлена продуктивністю використання його ресурсів. Концентрація факторів виробництва забезпечує зростання конкурентоспроможності продукції, що виробляється і зниження відносних цін. При цьому регіон намагається експортувати продукцію, у

II Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

виробництві якої інтенсивно використовуються надлишкові мобільні фактори виробництва.

Вступ до СОТ загострює конкуренцію між регіонами України за фактори виробництва і місце на національному ринку. Навіть якщо країна не є членом цієї організації, підприємства регіону конкурують: в межах регіону, на національному ринку і на світових ринках.

Отже, слід зазначити, що конкурентоспроможність регіону залежить переважно від особливостей регіонального розташування, яке може сприяти підвищенню ефективності регіонального виробництва продукції і поліпшенню якості з метою успішного її просування за межами регіону і держави та досягнення таким чином конкурентних переваг. Переваги у такій ситуації мають регіони-експортери конкурентоспроможної продукції, яка користується постійним попитом, великі торгово-посередницькі центри (наприклад, міста Київ та Одеса). У скрутне економічне становище потрапляють регіони, де місцеве виробництво конкурує з імпортом або залежить від дорогої імпортової сировини.

Інвестиційна конкурентоспроможність регіону залежить від його потенціалу і рівня розвитку і відображає привабливість регіону в порівнянні з іншими.

Література

1. Геєць В.М., Семіноженко В.П. Інноваційні перспективи України. - Харків: Константа, 2006. - 272 с.
2. Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г., Фащевській М.І. та ін. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та макрорегіональний рівень. - Вінниця: Книга-Вега, 2007. - 495 с.
3. Екологія: Навч.-метод. посібн. / С. І. Дорогунцов, К. Ф. Коценко, О. К. Аблова. – К.: КНЕУ, 1999. – 152 с.
4. Ольшанська О. В. Регіон як просторова соціально-економічна система / О. В. Ольшанська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №3 (117). С. 184-

191.

5. Ринкова трансформація господарства регіону (кластерний підхід).
Навч. посібник (Заболотний Г.М., Дідик О.М., Захарченко В.І. - Вінниця, Вид.
відділ ВДАУ, 2006. - 395 с.

УДК 65.012.32:65.016.1

Невмержицька С.М., к.т.н., доцент
Павлов О.Ю., студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

ФАНДРЕЙЗИНГ ЯК ОСНОВА СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Початковий етап утворення підприємства є одним з найважливіших та найвідповідальніших для його управлінської ланки. На цьому етапі аналізується потенційне зовнішнє середовище, прогнозується майбутній стан, визначаються основні складники підприємства та досліджується взаємодія між ними. Ключове завдання в процесі фандрейзингу полягає в пошуку джерел фінансування й залученні матеріальних ресурсів, необхідних для реалізації виробничих ініціатив. Основною метою є пошук ресурсів, необхідних як для здійснення діяльності підприємства загалом, так і для реалізації конкретного завдання (проекту). Отже, залучення грошових коштів займає в цьому процесі одне з найважливіших, але не єдиних питань. Його можна сміливо віднести до тих, що у повній мірі відповідає стратегії розвитку підприємства, на чому наголошено в роботі [1].

Процес фандрейзингу визначається як головний план дій по створенню підприємства на його початковому етапі, що розширено планується та