

соціальної політики України, Пенсійний фонд України. – Київ, 2006. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. – Назва з титул. екрану ; Zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia ta pensiine zabezpechennia u tsyfrakh i faktakh [Elektronnyi resurs] / Ministerstvo pratsi ta sotsialnoi polityky Ukrainy, Pensiyni fond Ukrainy. – Kyiv, 2006. – 1 elektron. opt. dysk (CD-ROM) : kolor. – Nazva z tytul. ekranu

10. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> ; Valovyi vnutrishnii produkt [Elektronnyi resurs] // Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Стаття надійшла до редакції 21.09.2017.

А.А. Сидорчук

ФАКТОРНІ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті досліджено одно факторні моделі формування фінансових ресурсів державного соціального пенсійного страхування. Факторними індикаторами стали показники фонду оплати праці в економіці, питома вага фонду оплати праці в економіці у ВВП та ставка єдиного соціального внеску. Результативним показником визначено обсяг внутрішніх фінансових ресурсів державного соціального пенсійного страхування за період 2002-2016 рр.

Встановлено, що за незмінності інших умов найбільше на обсяги внутрішніх фінансових ресурсів державного соціального пенсійного страхування впливає обсяг фонду оплати праці в економіці країни: його збільшення на 1% приводить до зростання таких ресурсів на 0,96%. Решту два факторні індикатори упродовж досліджуваного періоду чинили негативний вплив на результативний показник, а саме зміна питомої ваги фонду оплати праці у ВВП на 1% скорочувала обсяги внутрішніх фінансових ресурсів державного соціального пенсійного страхування на 0,91%, зміна ставки єдиного соціального внеску у бік скорочення на 1% зумовлює відповідне скорочення результативного показника на 0,28%

Запропоновано шляхи підвищення збалансованості фінансових ресурсів державного соціального пенсійного страхування в Україні. Такими шляхами визначено збільшення питомої ваги оплати праці у ВВП та не скорочення ставки єдиного соціального внеску.

Ключові слова: фінансові ресурси, державне соціальне пенсійне страхування, факторні моделі, збалансованість.

УДК 339.564

Дячек В. В.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНИХ АГЕНТСТВ В УКРАЇНІ ШЛЯХОМ ОБ'ЄДНАННЯ ЗУСИЛЬ КІЛЬКОХ ПІДПРИЄМСТВ АБО ЇХ АСОЦІАЦІЙ

У статті розглянуто механізм функціонування експортного кредитного агентства (ЕКА), проаналізовані основні моделі експортного фінансування та наведені переваги та недоліки ЕКА порівняно з іншими кредитними інститутами.

В даній дослідницькій роботі розглянуто світовий досвід страхування експортних кредитів й визначено варіанти подальшого розвитку експортного кредитування та супутніх послуг в Україні. Автором запропоновано створення ЕКА на базі асоціації або декількох асоціацій підприємств України.

Ключові слова: асоціації підприємств, експортне кредитне агентство, моделі експортного фінансування, міжнародне кредитування, страхування експортних кредитів.

Постановка проблеми. Українські підприємства із набуттям незалежності України та встановлення принципів вільного ринку здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на даний момент експорт товарів та послуг робить вагомий внесок у створення ВВП країни. Однак протягом останніх трьох років спостерігається негативна тенденція до зменшення обсягів експорту українських товарів та послуг. Однією з головних причин, що негативно впливає на подібну динаміку є недостатність дієвих механізмів державної підтримки фінансування і страхування експортних кредитів вітчизняних підприємств [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Темі експортних кредитних агентств присвячена значна кількість праць українських авторів – Я.Белінської, Є.О.Бойко, М.С.Клапківа, Л. Б.Колінець, А.І.Кредісова, Г.В.Чернової, О. Ф.Філонюка та інших. Віддаючи належне існуючим науковим дослідженням, слід зауважити, що страхування експортних кредитів є перспективним для подальших наукових пошуків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Так, подальшого дослідження потребують аспекти проблеми, пов'язані із забезпеченням діяльності спеціалізованих установ зі сприяння розвитку експорту.

Метою статті визначення шляхів створення експортних кредитних агентств, які можливо впровадити в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день практично для будь-якої країни розширення національного експорту є одним з найважливіших завдань. В умовах глобалізації, конкуренція світових виробників за нові й існуючі ринки все більше загострюється, що призводить до усвідомлення необхідності підтримки національних експортерів з боку держави.

Світовий досвід показує, що держава може здійснювати підтримку експортерів декількома способами, одним з них є широке поширення фінансової підтримки, що реалізовується через спеціалізовані експортні кредитні агентства і аналогічні їм по виконуваних завданнях структури.

Експортне кредитне агентство (ЕКА) – це державний або квазідержавний фінансовий інститут, який сприяє розвитку зовнішньої торгівлі. ЕКА виступає своєрідним фінансовим посередником між компанією-продавцем і компанією-покупцем, надаючи фінансування у вигляді прямих позик, інвестицій, кредитних гарантій і / або страховок під гарантії держави [4].

Фінансування, що пропонує ЕКА може бути двох видів: короткострокове і довгострокове (в деяких країнах термін позики може становити до 15 років), і зазвичай покриває від 85% до 100% вартості угоди.

Умови контрактів на надання фінансування від ЕКА, а також відсоткові ставки за позиками мають індивідуальний характер, оскільки для кожної угоди вони розраховуються окремо, спираючись на якісний і кількісний аналіз ризиків, а також на результат маркетингового дослідження компаній продавця і покупця.

Можна виділити дві основні моделі експортного фінансування із залученням експортно-кредитного агентства:

- а) пряме надання позики;

б) надання фінансових гарантій.

Пряме надання позики застосовується в ситуації, коли компанії для реалізації певного проекту потрібне придбання обладнання за кордоном, але існує нестача коштів для його оплати, і їй необхідно залучити додаткове фінансування. На момент переговорів щодо укладення договору, постачальник або покупець може звернутися до ЕКА, яке функціонує в його країні, із запитом на надання фінансування для закупівлі обладнання. Після цього покупець обладнання укладає контракт про надання позики з кредитно-експортною агенцією, яка виплачує гроші постачальнику товару згідно з умовами договору. Далі покупець повертає гроші ЕКА відповідно до умов контракту про надання позики (рис. 1).

Розглянемо аналогічну ситуації із купівлею обладнання, тільки в цьому випадку ЕКА надає не пряму позику, а фінансові гарантії, і вже не імпортеру, а місцевій фінансовій інституції (банку, наприклад), яка фінансує придбання обладнання.

Застосування фінансових гарантій сприяє зниженню ризиків для банку, який надає фінансування, а також допомагає одержувачу фінансування укласти договір з банком на більш вигідних умовах. Гроші покупець повертає безпосередньо банку, який надав фінансування. Таким чином, на відміну від першої моделі, ЕКА виступає не прямим кредитором, а гарантом угоди (рис. 2).

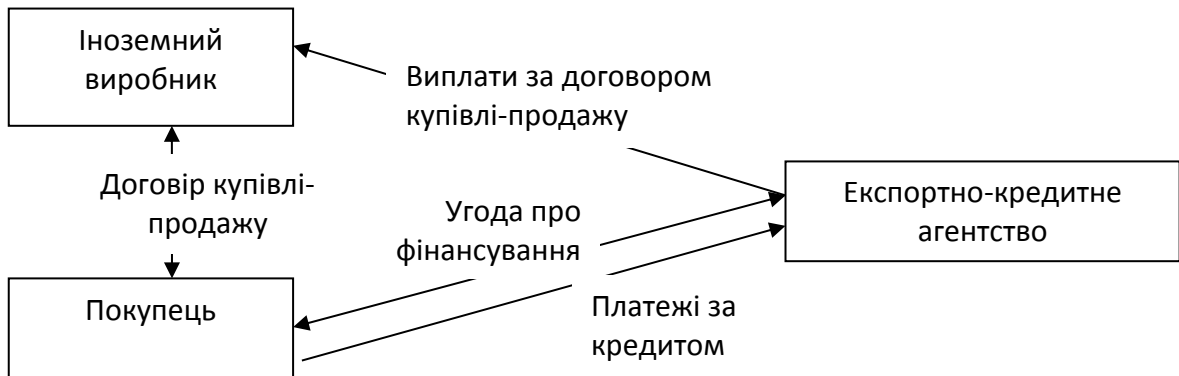


Рис. 1. Схема залучення коштів за допомогою ЕКА за кредитною програмою [4]

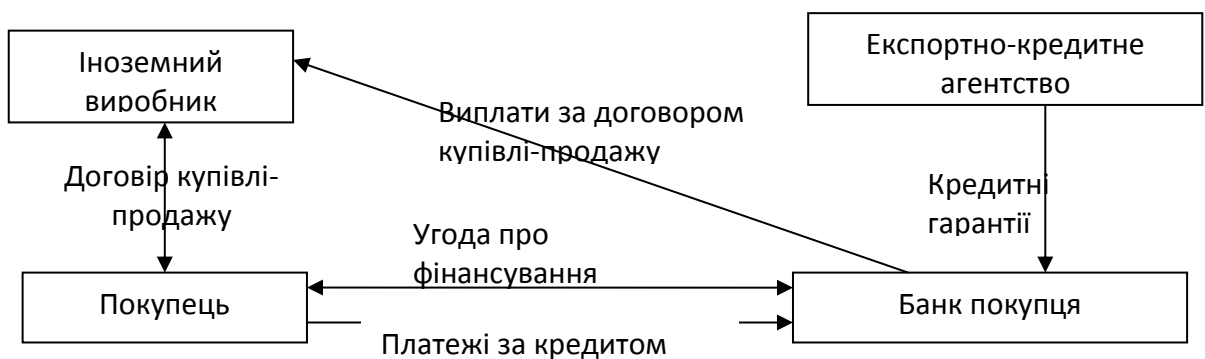


Рис. 2. Схема залучення коштів за допомогою ЕКА під його гарантію [4]

Залучення фінансування для експорту через ЕКА є вигідним не тільки для великих корпорацій, а й для компаній сектора малого і середнього бізнесу. Водночас, на ряду з перевагами існують також і певні недоліки в даному фінансовому інструменті (табл. 1) [5, с. 24].

Таблиця 1

Переваги та недоліки фінансування під гарантії експортних агентств

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – можливість отримання середньо- та довгострокового фінансування імпорту обладнання (період користування – до 10 років); – можливість отримання пільгового періоду до 6 місяців; – зменшена вартість фінансування порівняно з послугами банків; – сприяння довгостроковому розвитку підприємства; – сприяння підвищенню конкурентоспроможності; – розширення кола потенційних партнерів; – можливість оптимізувати фінансові потоки за рахунок заздалегідь узгодженого графіку платежів; – формування міжнародної кредитної історії. 	<ul style="list-style-type: none"> – тривалий термін ухвалення рішення про кредитування (2-6 місяців); – складність процедури оформлення угоди; – більший час для проведення експертизи та узгодження документації для кінцевого позичальника (імпортера); – можливість кредитування проектів із високою вартістю (на думку експертів – більш як 1 млн. дол.); – участь позичальника у вартості контракту (не менш ніж 15% власного капіталу); – можливість переходу відповідальності перед західним банком до імпортера, якщо банк імпортера не в змозі погасити свої зобов'язання.

У світовій практиці страхування експортних кредитів і інвестицій є одним із засобів експортного виробництва і розширення експорту, який відповідає нормам СОТ і використовується всіма країнами ОЕСР.

На ринку страхування експортних кредитів економічно розвинених країн можна виділити 3 основні групи учасників-страховиків:

1. Державні агентства (або напівдержавні компанії, або компанії, уповноважені державою), що займаються страхуванням експортних кредитів і наданням гарантій від імені держави.

2. Приватні страховики, які займаються страхуванням експортних кредитів і наданням гарантій від свого імені:

–страхові компанії, що входять в міжнародні групи страховиків експортних кредитів;

–дрібні національні страховики, які займаються страхуванням експортних кредитів.

3. Міжнародні об'єднання страховиків експортних кредитів, що не займаються самим страхуванням, однак роблять великий вплив на весь ринок страхування експортних кредитів[1, с. 51].

Страхування експортних кредитів на рівні держави в країнах ЄС, США та Японії реалізується наступними організаціями: в Великобританії – Департамент страхування експортних кредитів (Export Credits Guarantee Department, ECGD), в Німеччині – Консорціум, що складається з приватних компаній Euler Hermes Kreditversicherungs AG (EH Germany) та Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PWC), у Франції – приватна страхова компанія Coface, в Іспанії – напівдержавна страхова компанія CESCE, в США – Експортно-імпортний банк (US EXIMBANK), в Японії – Державне агентство NEXI.

Страхування експортних кредитів на приватному ринку страхування з'явилося практично одночасно з державним. Однак в силу того, що здійснення даного виду страхування безпосередньо залежить від фінансового потенціалу самих страховиків, страхування експортних кредитів набуло поширення на приватному ринку страхування лише в 60-х роках ХХ ст. Зараз провідними гравцями світового ринку приватного страхування експортних кредитів є компанії «великої трійки», до яких відносяться групи компаній Euler Hermes (34,7% світового ринку), Atradius (24,8%) і Soface (18,1%). Кожна з груп об'єднує велику кількість страхових компаній по всьому світу, що дозволяє називати їх міжнародними страховими групами [5, с. 24].

Щодо третьої групи страховиків експортних кредитів – міжнародних об'єднань, вони почали утворюватися в 30-ті роки ХХ ст. Головною метою таких об'єднань є вироблення узгоджених умов страхування експортних кредитів по всьому світі, обмін інформацією та експертними знаннями, консультування своїх членів з питань страхування експортних кредитів. Найбільш значимими з них є Бернський союз, Празький клуб і Міжнародна асоціація кредитного страхування і надання гарантій.

Україна на відміну від всіх головних торгових конкурентів (Росія, країни ЄС, Центральної та Східної Європи) не має власної системи страхування та гарантування експортних кредитів, внаслідок чого в країні відсутнє стимулювання експорту високотехнологічної продукції і послуг на умовах відстрочки платежів. Це робить продукцію вітчизняних виробників неконкурентоспроможною на світових ринках і в міжнародних тендерах і не дає можливості банкам і підприємствам експортувати українську продукцію з відстрочкою оплати шляхом товарного кредитування [8].

У сучасних умовах за відсутності страхування українського ЕКА вітчизняні експортери мінімізують свої ризики несплати шляхом використання таких інструментів, як акредитив і передоплата. Проте альтернативи фінансуванню, забезпеченому ЕКА, майже немає: будь-які доступні фінансові інструменти мають певні недоліки у порівнянні з фінансуванням, забезпеченим ЕКА, яке спеціально призначене для цілей торгового фінансування.

Тому вітчизняні фінансові установи не мають можливості запропонувати довгострокові кредити чи гарантії експортерам, через що українські компанії не можуть запропонувати конкурентні умови постачань за кордон. Створення ефективного діючого ЕКА набуває все більшої актуальності для ефективного реалізації експортного потенціалу України.

З початку 90-х років в Україні відбувається створення нормативно-правової бази, на основі якої повинна формуватися стратегія страхування експортних кредитів. Наприкінці 2011 року був зроблений перший вагомий крок у цьому напрямі. Верховна Рада України прийняла за основу законопроект № 9373 від 1 листопада 2011 р., ініційований Кабінетом міністрів України, про державну фінансову підтримку експортної діяльності [6]. Згідно з проектом закону, передбачається створення державою в особі Кабінету міністрів України державної фінансової установи – Експортно-кредитного агентства з метою впровадження сучасних фінансово-кредитних технологій у зовнішній торгівлі, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках шляхом надання підтримки українським експортерам під час їх участі у міжнародних тендерах та захисту українських експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [10].

Існує два найбільш доцільних варіанти подальшого розвитку подій – створення ЕКА за допомогою державної підтримки або надання ініціативи приватному сектору. Однак одне українське підприємство чи фінансово-промислова група не спроможна здійснювати фінансову підтримку зовнішньоекономічної діяльності всіх експортерів

країни. В наслідок чого виникає необхідність об'єднання зусиль декількох підприємств і створення окремих асоціацій виробників.

Асоціація є добровільним об'єднанням фізичних і (або) юридичних осіб з метою взаємного співробітництва при збереженні самостійності і незалежності членів, що входять до об'єднання.

Об'єднанню підприємств, а саме асоціації, як правило, притаманні такі функції:

– виконання завдань, визначених договором, статутом, актом про створення об'єднання (експортного кредитного агентства);

– вирішення спільних для групи підприємств питань, зокрема, питань зовнішньоекономічного розвитку та розвитку експортного потенціалу країни чи певної галузі діяльності;

– проведення спільної для галузі науково-технічної політики (поліпшення якості продукції, підвищення технічного рівня виробництва, ефективне використання потужностей тощо);

– координаційні;

– захист прав та, насамперед, представлення інтересів об'єднання підприємств чи їх асоціації [3, с. 8].

Завдяки таким своїм властивостям асоціація експортерів в тому чи іншому вигляді може виконувати функції ЕКА, а саме:

1. Асоціація та її члени мають достатню експертизу для оцінки фінансових ризиків та виробничих можливостей при наданні гарантій та видачі кредитів.

2. Експортер є членом асоціації та може більш тісно співпрацювати із ЕКА асоціації, завдяки чому знижується рівень невизначеності та збільшується інформаційний обмін щодо платоспроможності імпортера.

3. Фінансові гарантії можуть надаватися імпортеріві на комплекс товарів та послуг.

4. Асоціація об'єднує інтереси експортерів і за рахунок масштабу може ефективно представляти ці інтереси в міжнародних інституціях, отримуючи синергетичний ефект від своєї діяльності.

Створення в Україні Експортного кредитного агентства вплине не лише на фінансування і страхування експорту, що в свою чергу допоможе підприємствам-експортерам збільшувати обсяги експорту, але це призведе до покращення соціально-економічного становища країни в цілому.

Висновки і пропозиції. Таким чином, можна зробити висновок, що важливу роль у подальшому розвитку експортної діяльності українських підприємств відіграє фінансова допомога відповідних інститутів. З дослідження витікає, що експортне кредитне агентство може бути створено державою та приватним сектором. В Україні не має достатньо могутнього, фінансово суб'єкта приватного підприємництва, тому авторами пропонується створення експортного кредитного агентства асоціацією експортерів, які зацікавлені в цьому. Це агентство буде мати переваги завдяки наявності експертизи та знань про товар, купівля якого кредитується, і ринок, на який просувається даний товар.

Асоціації характеризуються силою і здатністю пристосовуватися до змін, чіткою сегментацією інтересів, тенденцією до індивідуального авторитету, децентралізованим управлінням, швидкою та гнучкою реакцією на економічні проблеми і все зростаючі вимоги світового ринку.

Недоліками такого підходу є те, що державні агентства-конкуренти, в тому числі й закордонні, будуть мати більшу матеріальну та фінансову підтримку. Тому відкидати державну підтримку експортних кредитних агентств непродумано, раціональним є передача ініціативи створення асоціаціям, які б діяли сумісно з

державними інституціями та в рамках державної політики.

Позитивні наслідки заснування ЕКА на базі асоціації для країни бути наступні:

- створення сприятливих умов для подальшого розвитку приватного підприємництва;
- сприяння розвитку економіки України, її інтегрування у світову господарську систему, встановлення торговельно-економічних і науково-технічних зв'язків підприємств України з підприємцями інших країн;
- сприяння широкому залученню в країну іноземних інвестицій для створення нових, технічного переозброєння і модернізації діючих виробництв, які забезпечують випуск готової конкурентоспроможної продукції;
- представлення інтересів і захисту прав суб'єктів підприємництва членів асоціації;
- формування цілісної системи ринкової інфраструктури.

Список використаної літератури

1. Бойко Є.О. Експортне кредитне агентство, як складова державного управління в підвищенні експорту / Є.О. Бойко // Національне господарство України : теорія та практика управління: зб. наук. праць – Київ : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2010. – С. 49-56; Boiko Ye. O. Eksportne kredytnе ahentstvo, yak skladova derzhavnoho upravlinnia v pidvyshchenni eksportu / Ye. O. Boiko // Natsionalne hospodarstvo Ukrainy : teoriia ta praktyka upravlinnia : zb. nauk. prats – Kyiv : Rada po vuvchenniu produktyvnykh syl Ukrainy NAN Ukrainy, 2010. – S. 49-56

2. Дячек В. В. Зовнішня торгівля товарами підприємств України: статистичний огляд та можливі шляхи розвитку / В. В. Дячек // Бізнес Інформ. – 2012. – №1. – С. 11–19; Diachek V. V. Zovnishnia torhivlia tovaramy pidpriemstv Ukrainy: statystychnyi ohliad ta mozhlyvi shliakhy rozvytku / V. V. Diachek // Biznes Inform. – 2012. – № 1. – С. 11–19

3. Камалетдинов У. М. Методическое пособие по созданию региональных и отраслевых ассоциаций экспортеров в Узбекистане / У. М. Камалетдинов. – Ташкент : Принт-Медиа, 2009. – 69 с.; Kamaletdynov U. M. Methodycheskoe posobyе po sozdaniyu rehyonalnykh y otraslevykh assotsyatsyi eksporterov v Uzbekystane / U. M. Kamaletdynov. – Tashkent : Prynt-Medya, 2009. – 69 s.

4. Ломійчук В. Експортно-кредитні агентства. Чому вони важливі для України [Електронний ресурс] / В. Ломійчук // Українська правда. – 2015. – 21 апр. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2015/04/21/7033079/>; Lomiichuk V. Eksportno-kredytni ahentstva. Chomu vony vazhlyvi dlia Ukrainy [Elektronnyi resurs] / V. Lomiichuk // Ukrainaska pravda. – 2015. – 21 apr. – Rezhym dostupu : <http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2015/04/21/7033079/>

5. Ляхова О. О. Експортні кредитні агентства як ефективний інструмент фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності / О. О. Ляхова, С. В. Урванцева // Економічний часопис-XXI. - 2015. - № 1-2(2). - С. 23-26; Liakhova O. O. Eksportni kredytni ahentstva yak efektyvnyi instrument finansovoho stymuliuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti / O. O. Liakhova, S. V. Urvantseva // Ekonomichnyi chasopys-KhKhI. - 2015. - № 1-2(2). - S. 23-26

6. Про державну фінансову підтримку експортної діяльності [Електронний ресурс]: Проект Закону України від 31.10.2011 р. N 9373. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF78D00I.html; Pro derzhavnu finansovu pidtrymku eksportnoi diialnosti [Elektronnyi resurs] : Proekt Zakonu Ukrainy vid 31.10.2011 r. N 9373. – Rezhym dostupu :

http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF78D00I.html

7. Софіщенко І. Я. Проблеми інституціоналізації державного сприяння експорту / І. Я. Софіщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 52–57; Sofishchenko I. Ya. Problemy instytutsionalizatsii derzhavnoho spryanniya eksportu / I. Ya. Sofishchenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – № 10. – S. 52–57

8. Ткаченко К. Страхование экспортных кредитов: международный опыт [Электронный ресурс] / К. Ткаченко. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/11/07/05/4364>; Tkachenko K. Strakhovanie eksportnykh kreditov: mezhdunarodnyu opyt [Elektronnyu resurs] / K. Tkachenko. – Rezhim dostupa : <http://forinsurer.com/public/11/07/05/4364>

9. Філонюк О. Страхування експортних кредитів можливе і без створення державної страхової компанії [Електронний ресурс] / О. Філонюк. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/strahovanie-eksportnyh-kreditov-vozmozhno-i-bez-sozdaniya-17112010114200>; Filoniuk O. Strakhuvannia eksportnykh kredytiv mozhlyve i bez stvorennia derzhavnoi strakhovoi kompanii [Elektronnyi resurs] / O. Filoniuk. – Rezhym dostupu : <https://www.rbc.ua/ukr/news/strahovanie-eksportnyh-kreditov-vozmozhno-i-bez-sozdaniya-17112010114200>

10. Ярошенко С. Розвиток торгового фінансування: необхідність створення експортного кредитного агентства в Україні [Електронний ресурс] / С. Ярошенко. – Режим доступу : <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/832>; Yaroshenko S. Rozvytok torhovoho finansuvannia: neobkhdnist stvorennia eksportnoho kredytnoho ahentstva v Ukraini [Elektronnyi resurs] / S. Yaroshenko. – Rezhym dostupu : <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/832>

Стаття надійшла до редакції 04.10.2017.

Dyachek V. V.

PROSPECTS OF EXPORT AGENCIES IN UKRAINE BY BRINGING TOGETHER SEVERAL COMPANIES OR THEIR ASSOCIATIONS

The author describes the function mechanism of export credit agency (ECA), investigates the basic models of export financing and presents advantages and disadvantages of ECA compared with other credit institutions. Direct loans and providing financial guarantees are the basic models of export financing. It was considered the schemes and specifics of functioning of these models.

The world experience of export credit insurance has been reviewed in this study. The main three groups of insurers in developed countries are described and compared: government agencies (act on behalf of state), private insurers (act on its own behalf) and international associations (actually don't insure export credits, just affect the market).

The options for the further development concerning the establishment of export credit agency in Ukraine is identified through experience in developed countries. It was researched the regulatory framework as a base of formation of insurance strategy in Ukraine. Based on this the author suggests a creation of the ECA on the basis of the association of several producers or enterprises in Ukraine.

The association is a group of individuals or legal entities which works together for a particular purpose and the members keep their independence. The reason of the creation of association is inability one company or one financial and industrial group to provide financial support for foreign economic activities of all exporters. The association could perform the next functions as ECA: assessment financial risk and production opportunities for providing loans and guarantees; cooperation of exporters and increase of information

exchange about importer's solvency; financial guarantees could be provided to an importer for a complex of goods and services; represent interests of participants in international institutions.

As a conclusion advantages and disadvantages of the associations are given by the author. On the one hand the associations are flexible with external environment, have clear segmentation interests and decentralized management. On the other hand state agencies, including foreign ones, could have bigger financial support. In this regard the associations could lose competition with them so it is inappropriate to reject state support to ECA. It is rationally to create the associations as part of state policy.

In Ukraine creation of the export credit agency could affect not only the financing and insurance of export which could help exporting companies to increase volumes of export, but it could lead to an improvement in economic and social sphere as well as in the whole country.

Keywords: *business associations, export credit agency, export credit insurance, lending, models of export financing.*

УДК 330.341.1(477)

Т.І. Ніколенко

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Ключові слова: *глобальна конкурентоспроможність, міжрегіональне співробітництво, національна інноваційна система, інновації, інноваційний процес, інноваційна стратегія, високотехнологічна продукція, наукові кадри, ВВП.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світового господарства відбувається під активним впливом науково-технічного прогресу, що призводить до формування економік нового типу і до постійного загострення конкуренції основою чого виступає створення національних інноваційних систем та інтенсифікація міжрегіонального співробітництва, що забезпечує країнам якісне економічне зростання, сприяє підвищенню їх міжнародної конкурентоспроможності і дозволяє займати гідне місце у світовому співтоваристві.

У зв'язку з бурхливим розвитком євроінтеграційних процесів України та прагненням увійти до кола економічно і технологічно розвинених країн, однією з найголовніших економічних проблем сьогодення є проблема досягнення світового рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки через формування власної інноваційно-інвестиційної моделі на основі розвитку національної інноваційної системи та активного міжрегіонального співробітництва.

Нині соціально-економічний розвиток України, як і усіх інших країн, що пережили перехідний період, характеризується відсутністю системного підходу у формуванні цілісної національної інноваційної системи, що проявляється у низькому рівні застосування інновацій, як одного з головних чинників підвищення конкурентоспроможності країни і слугують прискоренню, перманентності інноваційного процесу та розвитку, ефективності функціонування інноваційної системи.