

3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Грачов О.В. / Податкова безпека як невід’ємна складова економічної безпеки підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010 - №29. – С.86-88.
5. Єрмошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: Наук. монографія. – К.: Національна академія управління, 2010. – 232 с.
6. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства: Навч. посібник для студ.вищ. закл. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.
7. Кислиця А.В. Теоретичні підходи до трактування ефективності податків // Економіка та держава.– 2008. - № 10 – С. 30-33.
8. Податкова реформа 2015 [Електронний ресурс] // <http://from-ua.com/articles/337229-podatkovareforma-2015.html><http://from-a.com/articles/337229-podatкова-reforma-2015.html>
9. Стратегічне управління національним економічним розвитком: монографія: в 2 т. / За редакцією О.В. Кендюхова. – Донецьк: ДВНЗ "ДонНТУ", 2013. – Т.2. – 392 с.

УДК 339.564.4

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДО УМОВ РИНКУ ЄС

*Прищепо В.С., магістрант,
Фомішина В.М., д.е.н., професор,
Херсонський національний технічний університет*

У статті аналізуються основні проблеми та бар'єри, пов'язані з виходом вітчизняних експортерів рослинної продукції на ринки ЄС. Досліджується сертифікаційний механізм ЄС щодо контролю якості та безпеки імпортованої продукції. Аналізуються основні сертифікаційні вимоги ринку Європи продукції України.

Ключові слова: ринок ЄС, сучасні проблеми, бар'єри, сертифікація, рослинна продукція.

Прищепо В.С., Фомішина В.М., Прикладные аспекты адаптации экспортной деятельности предприятий Украины в условиях рынка ЕС

В статье анализируются основные проблемы и барьеры, связанные с выходом отечественных экспортеров растительной продукции на рынки ЕС. Исследуется сертификационный механизм ЕС по контролю качества и безопасности импортируемой продукции. Анализируются основные сертификационные требования рынка Европы продукции Украины.

Ключевые слова: рынок ЕС, современные проблемы, барьеры, сертификация, растительная продукция.

Pryshchepo V.S., Fomishina V.N. Applied aspects of the adaptation of export activity of Ukrainian enterprises to EU market conditions

The article analyzes the main problems and barriers, connected with entry of domestic plant product exporters into the EU markets. It researches the EU certification mechanism for quality

and safety control of imported products. It analyzes the basic certification requirements of the European market to the products from Ukraine.

Keywords: *EU market, modern problems, barriers, certification, plant products.*

Постановка проблеми. Українські експортери стикаються з великою кількістю проблем при виході на ринок ЄС. Серед яких переважають: відсутність доступу до торгового фінансування, недостатній рівень технологій виробництва та навичок персоналу, труднощі у визначенні потенційних ринків і покупців, невідповідність продукції міжнародним технічним вимогам і стандартам, а також проблеми доступу до імпорتنих ресурсів, необхідних для виробництва.

Проблема відмінності технічних норм і стандартів між Україною та країнами-членами ЄС, що ускладнює торгівлю - одна з найважливіших проблем, з якою стикаються українські компанії на європейському ринку. Вимоги щодо якості та безпеки до українських виробників згідно з діючими в Європейському Союзі правилами і стандартами є досить високими.

Угода про асоціацію України з ЄС передбачає узгодження українських та європейських стандартів для промислових товарів і сільськогосподарської продукції. Це означає, що для здійснення експорту на європейський ринок кожен вітчизняний підприємець повинен виробляти і продавати за єдиними правилами, прийнятими в країнах-членах Євросоюзу. У зв'язку з цим стають актуальними аналіз та розробка шляхів щодо пристосування вітчизняних підприємств до стандартів ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний досвід щодо виходу вітчизняних підприємств на ринки ЄС найшов відображення в працях: Крухмалю Е.В., Криворучко Л.Б., Татарінова В.В., Татарінова В.С., Кириченко Л.С., Самойленко А.А., Хеллеар М., Пятницького В., Нерпія С.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження основних проблем виходу на ринки ЄС рослинної продукції та аналіз основних питань щодо сертифікаційних вимог Європейського союзу стосовно безпеки та якості рослинної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення Європейського Союзу значною мірою допомогло узагальнити та перевести на новий рівень системи із контролю якості та безпеки продукції на ринку Європи. Тому велика кількість проблем, пов'язаних з експортом та іншими видами зовнішньоекономічної діяльності України, виникає через значні розбіжності в економічних, політичних, соціальних та інших системах нашої держави та країн-учасників ЄС.

Основні проблеми та бар'єри виходу вітчизняних експортерів рослинної продукції на ринки ЄС наведені нижче:

1. Проблеми з фінансуванням. Недостатність ресурсів - одна з головних проблем, що перешкоджають розвитку малого підприємництва в Україні. Через обмеженість власних джерел фінансування, малим підприємствам доводиться шукати ресурси із зовнішніх джерел. Серед зовнішніх джерел фінансування малих підприємств України можна виділити кошти банків і фінансових компаній, міжнародних фінансових фондів і банків в рамках підтримки розви-

тку малого бізнесу, а також кошти українських фондів підтримки підприємництва.

Кредити комерційних банків як джерело фінансування для багатьох підприємств малого бізнесу не доступні через високі процентні ставки, а також низьку привабливість малих підприємств як позичальників. Малі підприємства не завжди є надійним клієнтом для банків, оскільки вони не завжди мають кошти для сплати зобов'язань перед банком. Заставне майно, яке переходить під право власності банку в разі несплати, може не відповідати затребуваній сумі. Крім того, фінансова криза викликала значне підвищення кредитних ризиків і ослаблення фінансової стійкості банків, що в свою чергу призвело до різкого падіння обсягів кредитування малих підприємств за останні роки.

Альтернативним джерелом зовнішнього фінансування є міжнародні фінансові організації, кредити яких для малого бізнесу набагато привабливіші за банківські. Однак у зв'язку з нестабільною економічною і політичною ситуацією в Україні більшість іноземних компаній побоюються робити вкладення, адже існує високий ступінь ризику того, що вкладення приведуть до збитків [1].

2. Недосконале законодавство та високі податки. Недосконалість державного регулювання і управління при існуючій організації економічної влади можна вважати однією з головних перешкод для розвитку малого бізнесу, що особливо помітно в умовах глобалізації світової економіки. Велика кількість проблем найчастіше викликана діяльністю чи бездіяльністю органів влади, які гальмують, ускладнюють або унеможливають проходження процедур, передбачених чинним законодавством. До цього слід додати наявність у чинному законодавстві положень, які можуть бути двояко витлумачені.

Одним з основних факторів, що негативно впливає на фінансовий напрямок забезпечення стійкості підприємств малого бізнесу, є оподаткування, для якого характерні жорсткість податкового законодавства, обтяжлива система оподаткування, а також суперечливість і неповнота чинних нормативно-правових актів, відсутність внутрішніх мотивацій для інвестицій і впровадження нових технологій; ускладнена система обліку та звітності. Високий податковий тиск не сприяє ні збільшенню кількості підприємств малого бізнесу, ні їх ділової активності. Незважаючи на те, що податок на прибуток, ПДВ і податок на зарплату поступово зменшуються в порівнянні з попередніми періодами, вони все ще залишаються одними з найвищих в Європі [2].

3. Бюрократія та тривале отримання документів. Існує безліч перешкод адміністративного характеру: проблема з реєстрацією, недосконалість системи ліцензування, бюрократичні дії органів державної влади, велика кількість контролюючих органів.

Надмірна кількість дозволів, норм, ліцензій і сертифікатів, а так само тривалі терміни їх оформлення і отримання є однією з проблем виходу на зовнішні ринки. Отримання деяких з них займає тривалий час (від 3 до 5 років).

4. Коливання курсу і інфляція. Стрімка зміна економіки. Коливання курсу відіграє величезну роль при експортно-імпортних операціях. Так як розрахунок з іноземними клієнтами зазвичай відбувається в доларах або євро, з'являється необхідність купівлі-продажу валюти. Нестабільна економічна ситуація призводить до того, що курс валюти може різко змінюватися, і найчастіше

в негативну сторону. Таким чином, через це підприємство може зазнати великих збитків.

Досвід останніх років показав, що Україна має нестабільну і змінну економіку. Стрімко мінлива економіка зазвичай згубно впливає на підприємство, так як воно дуже чуйно реагує на зміну навколишнього середовища (як позитивні, так і негативні) і адаптується відповідним чином, змінюючи стратегії і займаючись пошуком нових підходів. Постійні зміни в законодавстві, скачки курсу і інші фактори змушують підприємство адаптуватися, підвищують витрати і ускладнюють планування, змушуючи підприємства жити в умовах майбутньої невизначеності.

5. Загальна необізнаність. Відсутність Call-центрів і асоціацій. Незнання мов. Однією з проблем є те, що в даний час іноді важко безкоштовно отримати актуальну та вірну інформацію щодо юридичних питань. Механізм отримання необхідних сертифікатів і дозволів, а також точне знання і розуміння законів і вимог країн ЄС створюють складності для підприємств, керівники яких донині не мали досвіду торгівлі за кордоном.

Слід також виділити знання іноземних мов, як один із ключових чинників для будь-якої зовнішньоекономічної діяльності. Без володіння англійською мовою на достатньому рівні про зовнішню торгівлю можна навіть не замислюватися.

6. Транспортування, зберігання продукції. У фірми-експортера може виникнути безліч проблем, пов'язаних з логістикою. Особливо це актуально при далекому розташуванні фірми від її партнерів.

Першою проблемою, з якою стикаються всі підприємства-експортери, є вибір транспортного засобу (перевізника), яке буде відповідати обсягу поставки, особливостям маршруту, а також має всі необхідні документи на в'їзд в певну країну. Особливі труднощі виникають при необхідності доставити відносно невелику партію товару на автотранспорті. Більшість перевізників в основному володіють транспортним засобом з великою місткістю і вантажопідйомністю, тому що перевозити малий обсяг продукції менш прибутково. Тому немає сенсу наймати машину, вантажопідйомність якої 25 тонн, для перевезення 5 тонн продукції. Ця проблема частково вирішується шляхом залучення поштових служб або організацією власного транспортного вузла.

Авіаперевезення, які є швидким, але дорогим способом транспортування на далекі дистанції, в даний час мало розвинені в Україні, особливо в Херсонській області. Можливо в найближчому майбутньому цей напрямок буде розвиватися і дасть змогу значно спростити транспортування вантажів в країні, розташовані на великій відстані.

Вантажні поїзди є хоч і є ефективним транспортним засобом, водночас обмежені недостатньою гнучкістю при необхідності перевантаження в обох кінцевих точках маршруту, через необхідність пізніше додатково перевозити вантаж до точки прибуття. Потяги дозволяють перевозити навалочні вантажі (зерно) з низькими витратами на завантаження і вивантаження.

Найоптимальнішим видом транспортування на далекій відстані вважається водний транспорт. Він відрізняється високою провізною здатністю і низькою собівартістю перевезень, при цьому дає можливість перевозити великі обсяги вантажу. Крім перерахованих вище переваг можна також виділити універсаль-

ність. Спеціально обладнані судна дозволяють перевозити товар не тільки в контейнерах, а й в інших транспортних засобах, які використовуються в комбінованих перевезеннях.

Однією з проблем, яка виникає при перевезеннях, є те, що деякі види продукції важко довести в придатному для продажу вигляді до покупця. Кожен вид харчової продукції має своїх технічні умови зберігання (температуру, вологість, вентиляція і т.ін.).

У вантажному транспорті використовуються спеціальне обладнання, що забезпечує контроль температури і вологості продукції. Однак іноді виникають ситуації, які призводять до псування вантажу. Недобросовісний перевізник, з метою економії, може не забезпечити продукцію необхідними умовами, що призведе товар до непридатного стану. Вирішити цю проблему можна за допомогою спеціальних датчиків (Pack Sense), які зчитують і передають дані про умови утримання продукції експортеру. Для запобігання подібних ситуацій варто вказувати пункт про наявність таких датчиків і в разі псування вантажу з вини транспортера зажадати компенсацію у фірми-перевізника.

Деякі види продукції (наприклад помідори, яблука і т.д.) мають властивість дозрівати вже після безпосереднього їх збору. Цим можна скористатися, розраховуючи приблизний час, коли продукт буде готовий до продажу шляхом аналізу його показників (кольору, розміру, змісту) і інформуючи про це покупця. Також необхідно вказувати термін придатності (Best before date) кожного виду продукції.

7. Відповідність якості та безпеки умовам ЄС. Цю проблеми слід виділити окремо, так як вона є однією з найбільш суттєвих перешкод. Успішна торгівля аграрною продукцією можлива тільки за однієї умови - якщо якість вітчизняної продукції буде відповідати європейським стандартам. Але в наших умовах це не завжди так.

Національні ДСТУ настільки далекі від європейських вимог до якості, що українським підприємствам доводиться досягати сертифікатів ЄС в середньому від двох до п'яти років.

Сертифікація має таку процедуру: виробник подає заявку в Європейську комісію на отримання сертифіката відповідності своєї продукції європейським нормам. Після цього підприємство відвідують інспектори, які визначають, наскільки виробничий процес відповідає нормативам ЄС, і дають свої рекомендації [3].

Таких інспекцій може бути кілька, а їх робота розтягується не на один рік. Коли всі рекомендації виконані і на підприємстві все ідеально, виробник отримує сертифікат, що дозволяє йому торгувати в країнах ЄС.

Україна поступово на законодавчому рівні вводить європейські стандарти для виробників, приводячи національні нормативи у відповідність європейським вимогам. З часом, ті, хто не зможе їх дотримуватися, позбудуться можливості торгувати не тільки в Європі, але і на внутрішньому ринку.

Розділяють два види сертифікації: обов'язкова сертифікація і добровільна сертифікація.

Обов'язкова сертифікація в Україні включає продукцію, яка відноситься до законодавчо регульованої сфери, оскільки носить ризик небезпеки для споживача.

Добровільна сертифікація продукції проводиться підприємством за власною ініціативою з метою підвищення її конкурентоспроможності, гарантії якості, збільшення клієнтів, та інших переваг. Крім цього так само слід розрізняти сертифікати продукції і безпосередньо виробництва підприємства.

В Україні понад 130 Органів з сертифікації. Кожен з них має свою спеціалізацію. В кожному обласному центрі України є як мінімум один орган із сертифікації харчової продукції. Вітчизняні виробники мають змогу вибирати, в якому органі сертифікувати свій товар.

Обсяг робіт, що проводяться органом по сертифікації, залежить від того, на який термін буде видано сертифікат. Орган сертифікації повинен переконатися в тому, що на підприємстві є всі можливості для стабільного випуску продукції з дотриманням сертифікованих показників, тобто показників безпеки, охорони праці та навколишнього середовища.

Сертифікати і стандарти, необхідні при експорті аграрної продукції в ЄС діляться на дві основні групи: сертифікація підприємства та сертифікація продукції, які в свою чергу поділяються на аналіз безпеки та якості продукції або підприємства (виробничого процесу) [4].

I. Сертифікати підприємства (управління, виробництва):

1) Сертифікати безпеки. Основним сертифікатом безпеки є ISO 22000 - система менеджменту безпеки харчових продуктів. Це вимоги до організацій, які беруть участь в ланцюзі створення харчових продуктів. Сертифікація систем управління безпечністю харчових продуктів проводиться на відповідність даному стандарту.

Цей сертифікат призначений для всіх типів організацій в харчовому ланцюгу.

Стандарт ґрунтується на дотриманні вимог до виробництва, ретельному аналізі виробничих та інших процесів, з метою виявлення можливих небезпек харчової продукції, і встановлення конкретних дій для запобігання, усунення або зниження цих небезпек до прийняттого рівня.

Стандарт ISO 22000 містить у собі принципи HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points). Він розширює успішний підхід системи менеджменту якості, який широко застосовується у всіх секторах, але сам по собі не вирішує проблеми харчової безпеки.

Global G.A.P. (Good Agricultural Practice) - це сертифікація, на підставі якої відстежується технологія виробництва, що в свою чергу дозволяє визначити рівень безпеки продукції [5].

Характер дії стандарту полягає у відстеженні технологічного ланцюжка. Тому першою вимогою до фермера є детальна реєстрація всіх заходів, що проводяться в процесі вирощування.

Для споживачів і підприємств роздрібної торгівлі сертифікат GlobalGAP означає підтвердження того, що продукт відповідає належному рівню безпеки і якості і вироблений з дотриманням екологічних норм, з турботою про професійне здоров'я і безпеку працівників, стан навколишнього середовища і благополуччя тварин. Без такого підтвердження складно отримати доступ до ринків харчової продукції.

2) Сертифікати якості. ISO 9001 є одним з основних сертифікатів якості. Особливість стандартів ISO 9000 в тому, що вони можуть бути застосовані до

будь-яких підприємств і організацій, незалежно від їх розміру, форми власності та сфери діяльності.

ISO 9001 не є обов'язковою. Це система добровільної сертифікації і вона носить рекомендаційний характер, проте часто наявність цього сертифіката є одним з критеріїв при торгівлі аграрною продукцією і є певною конкурентною перевагою.

На принципах ISO 9001 та HACCP заснований стандарт International Food Standard (IFS), орієнтований на забезпечення безпеки харчової продукції та упаковки, яка застосовується при виробництві харчової продукції [6].

Стандарт IFS забезпечує комплексні вимоги з організації виробництва харчових продуктів, гігієни, здійснення технологічних процесів, компетентності персоналу, єдиних критеріїв для оцінки можливості виробників харчових продуктів виробляти і поставляти безпечні продукти у відповідності до їх специфікації і законодавчих вимог.

IFS широко використовується в Австрії, Польщі, Швеції, Італії та інших країнах Європейського Союзу. IFS є найважливішим стандартом для постачальників провідних торговельних мереж.

II. Сертифікати продукції:

1) Сертифікати походження. Сертифікатом про походження товару є документ, що підтверджує країну походження або вивезення товару. Видається митними органами країни країни-експортера і є необхідним у міжнародній торгівлі. Сертифікати потрібні в митних органах країни-імпортера для регулювання ввезення товару на митну територію відповідної країни.

2) Фітосанітарний контроль. Головною метою фітосанітарних заходів є запобігання ввезенню та розповсюдженню сільськогосподарських шкідників і організмів, що завдають шкоди рослинам і продуктам рослинного походження на території ЄС.

У разі виявлення в партії товару паразитів або небезпечних речовин, вантаж повинен пройти знезараження, згідно стандартної процедури або бути знищеним.

3) Гігієнічний сертифікат (висновок санітарно-епідеміологічної експертизи, санітарно-епідеміологічний висновок, Health certificate) - обов'язковий документ практично на будь-який вид продукції, що підтверджує її відповідність санітарним нормам.

4) Сертифікат "Без ГМО" підтверджує, що в складі продукції відсутні організми зі зміненим генетичним матеріалом, виробленим в неприродних умовах. Оцінка наявності або відсутності ГМО в харчових продуктах проводиться в науково-технічних відділах уповноважених на це організацій. По закінченню перевірки і в разі відсутності ГМО видається сертифікат, який свідчить про природне походження харчового продукту.

5) Ветеринарний сертифікат. При перетині кордону ЄС будь-яким товаром тваринного або рослинного походження, що застосовується в тваринництві (корми) основним необхідним документом є GVDE - європейський ветеринарний сертифікат. Це може бути застосовано до тих випадків, коли якість продукції низька, не відповідає стандартам споживання людини, однак може бути продана в якості кормів для тварин.

б) Радіологічний сертифікат. Радіологічний контроль проводиться безпосередньо на кордоні посадовими особами Державної екологічної інспекції Міністерства екології та природних ресурсів України [7].

Висновки. Отже, на основі аналізу основних бар'єрів виходу вітчизняних підприємств на ринки ЄС можна зробити висновок, що велика кількість проблем пов'язана із досить несприятливим середовищем існування вітчизняних підприємств. Наша держава майже завжди існувала в складних умовах. Недосконалість законодавства та наявність великої кількості внутрішніх проблем гальмують зовнішньоекономічні відносини України. Для подолання цих перешкод необхідно прийняти низку заходів щодо виходу з економічної кризи та удосконалити законодавчу базу нашої держави.

Основним бар'єром виходу на європейські ринки є невідповідність української продукції вимогам якості та безпеки ЄС. Це ускладнює зовнішню торгівлю, оскільки вимоги до українських виробників згідно з діючими в Європейському Союзі правилами і стандартами є досить високими. Сертифікація виробничого ланцюга та продукції підприємства є досить ефективним методом контролю якості та безпеки продукції, виробленої в Україні, та має досить складну, та іноді довгострокову, процедуру. Сертифікація поділяється на обов'язкову та добровільну. Було визначено та проаналізовано основні приклади загальної сертифікації. Але, незважаючи на єдність Європейського союзу, в різних країнах-учасників існують різні сертифікати щодо продукції. Наприклад, у Великобританії майже всі оптові та роздрібні торговці вимагають сертифікат BRC (British Retail Consortium). Така практика ускладнює дану процедуру в різних країнах ЄС.

Україна має досить потужний аграрний потенціал, що в свою чергу може бути використано, як конкурентна перевага. Основним шляхом щодо подолання бар'єрів сертифікації є покращення якості та безпеки виробничого процесу та готової продукції. Вітчизняним виробникам необхідно відповідальніше відноситися щодо контролю усього процесу на виробництві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Крухмаль Е.В., Криворучко Л.Б. /Е.В.Крухмаль, Л.Б.Криворучко // Финансирование малого бизнеса в Украине: проблемы и возможности расширения. - ГВУЗ "Украинская академия банковского дела НБУ" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/28_OINXXI_2010/Economics/72590.doc.htm
2. Татаринов В.В., Татаринов В.С. / В.В. Татаринов, В.С. Татаринов // Проблемы развития малого бизнеса в условиях глобализации. - Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля. - 2015. - 10 с.
3. Кириченко Л.С., Самойленко А.А. /Л.С. Кириченко, А.А.Самойленко // Стандартизация і сертифікація товарів та послуг. - «Ранок», 2008. — 240 с.
4. Офіційний сайт органу сертифікації УКСПЕРО [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrsepro.kiev.ua>
5. Офіційний сайт International Organization for Standardization (Міжнародна Організація Стандартизації) [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.iso.org.html>

6. Офіційний сайт Центру підтримки підприємців [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://iso.kiev.ua>
7. Хеллер М., Пятницький В., Нерпій С. / М.Хеллер, В.Пятницький, С.Нерпій // Енциклопедія з експортування в ЄС на засадах ПВЗВТ. - СТА Economic & Export Analysts Ltd, - 2016. - 1700 с.

УДК 332.1:330.15

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ФАКТОРНОГО ПІДХОДУ

Степанова І.В. – к.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський ДАУ»

У статті розглядаються сутність і сучасні особливості стратегії розвитку регіонів України на основі факторного підходу. Досліджено суперечності між наявністю факторів розвитку та застосуванням конкурентних переваг регіонів України. Підкреслено роль конкурентного потенціалу регіонів як об'єкта аналізу. Визначено фактори підвищення конкурентоспроможності регіонів. Запропоновано впровадження теорії конкурентних переваг Майкла Портера для розвитку всіх регіонів України.

Ключові слова: Стратегія розвитку, конкурентні переваги, конкурентний потенціал, фактори конкурентоспроможності регіонів, «ромб національних переваг».

Степанова И.В. Особенности стратегии развития регионов Украины на основе факторного подхода

В статье рассматриваются сущность и современные особенности стратегии развития регионов на основе факторного подхода. Исследованы противоречия между наличием факторов развития и применением конкурентных преимуществ регионов Украины. Подчеркнута роль конкурентного потенциала регионов как объекта анализа. Определены факторы повышения конкурентоспособности регионов. Предложено внедрение теории конкурентных преимуществ Майкла Портера для развития всех регионов Украины.

Ключевые слова: Стратегия развития, конкурентные преимущества, конкурентный потенциал, факторы конкурентоспособности регионов, «ромб национальных преимуществ».

Stepanova I. V. Peculiarities of the strategy of regional development in Ukraine based on factor approach

The article examines the essence and current peculiarities of the strategy of regional development in Ukraine based on the factor approach. It looks into the contradictions between the availability of factors of development and the use of competitive advantages of the regions. The role of competitive advantages of the regions as the object of analysis is emphasized. The study determines factors increasing the competitive ability of the regions. It proposes to introduce Michael Porter's theory of competitive advantages for the development of all the regions of Ukraine.

Keywords: strategy of development, competitive advantages, competitive potential, factors of competitive ability of regions, diamond of national advantage."

Постановка проблеми. В умовах входження України у світовий ринок, де діє безліч суб'єктів підприємництва та існує високий ступінь конкуренції, підвищення конкурентоспроможності регіонів, включених у систему географічного поділу праці є важливим завданням економічної політики, що спрямована на підвищення рівня розвитку кожного її регіону. Знаючи сильні та слабкі