

Справді, інвестори звертають увагу на чимало чинників як економічного, так і політичного характеру. Згідно з опитуванням MIGA, керівники мультинаціональних корпорацій у країнах із конфліктами більше турбуються непередбачуваними та безсистемними змінами державної політики щодо їхніх інвестицій, ніж питаннями безпеки. 62% опитаних визначили «регуляторні зміни» як основний політичний ризик, тоді як лише 15% та 4% відповіли, що війна та тероризм є основними загрозами для їхніх інвестицій. В країнах, що розвиваються, найбільше інвесторів постраждало саме від втручання уряду – регуляторних змін, невиконання контрактів, обмежень на трансфер і конвертацію прибутків та активів або порушення суверенних гарантій – а не від військових дій.

Узагальнюючи вищенаведене, слід зазначити, що Україна володіє досить потужним, однак нереалізованим, інвестиційним потенціалом, розвиток якого стримується чинниками переважно макроекономічного характеру.

Це дозволяє стверджувати про необхідність обґрунтування та імплементації виваженої політики, в межах якої доцільними є підвищення прозорості інвестиційного ринку, удосконалення системи захисту іноземних інвестицій, раціоналізація галузевого розподілу іноземних інвестицій шляхом розробки та впровадження системи заходів інвестиційного та структурного спрямування, спрощення регуляторних процедур ведення бізнесу.

Реалізація вищезазначених заходів сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості економіки України та її аграрного сектора на міжнародному ринку капіталу, що прискорить процес відтворення та нарощування їх потенціалу, соціально-економічний розвиток країни.

### **Формування стратегії інноваційного розвитку фармацевтичного виробництва**

*Посилкіна О.В., докт. фарм. наук, проф., зав. кафедрою управління та економіки підприємства Національного фармацевтичного університету*

*Захарченко Х.В., студентка 2 курсу спеціальності «Економіка підприємства» Національного фармацевтичного університету*

Сьогодні необхідним є перехід фармацевтичної галузі України до інноваційної моделі розвитку, що дозволить збільшити на фармацевтичному ринку України частку доступних за ціною вітчизняних препаратів.

Мета роботи – аналіз сучасного стану, напрямів і тенденцій розвитку інноваційної діяльності в області фармацевтичної науки та виробництва в Україні та за кордоном.

Виявлено, що головними напрямками формування стратегії інноваційного розвитку фармацевтичних компаній на найближчу перспективу можуть бути такі стратегії: «нарощування», «позичання», «переносу». Стратегія «нарощування» передбачає використання власного науково-технічного потенціалу і залучення зарубіжного досвіду. Стратегія «позичання», яка полягає в тому, щоб спираю-

чись на дешеву робочу силу і використовуючи частину науково-технічного потенціалу власного виробництва, освоювати випуск наукомісткої продукції, що раніше вироблялася в розвинутих індустріальних країнах конкурентами. Стратегія «переносу» полягає у використанні зарубіжного науково-технічного потенціалу шляхом закупівлі ліцензій на високоефективні технології для освоєння виробництва продукції нових поколінь, що користується попитом на зарубіжних ринках.

Проведений аналіз за даними літературних джерел показав, що в чистому вигляді жодна з перелічених стратегій не може бути реалізована через обмеженість фінансових ресурсів і незадовільний стан матеріально-технічної бази вітчизняної фармацевтичної галузі. Доцільне використання комбінації елементів різних підходів, які на початковому етапі орієнтовані на існуючий заділ науково-технічних розробок і завантаження виробничих потужностей для накопичення інвестиційних ресурсів, необхідних для подальшого переходу до виробництва наукомістких, конкурентоспроможних і затребуваних ринком продукції і технологій.

Таким чином, формування стратегії інноваційного розвитку фармацевтичного виробництва сприятиме більш ефективному забезпеченню населення якісними і безпечними вітчизняними лікарськими засобами, при загальному наближенні нормативів лікарського забезпечення до середньоєвропейського рівня як за кількісними, так і за якісними показниками.

Використана література:

1.Посилкіна О.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / О. В. Посилкіна, Г. В. Костюк, В.М. Тіманюк – Х.: Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2010. – 272 с.

### **Класифікації, види та типи аутсорсингу**

*Сас Н. М., доктор педагогічних наук, доцент кафедри педагогічної майстерності та менеджменту імені І.А.Зязюна Полтавського національного педагогічного університету імені В.Г. Короленка  
sasnat2008@gmail.com*

*Заєць М. С. студент 5 курсу спеціальності Менеджмент «Управління інноваційною діяльністю» Полтавського національного педагогічного університету імені В.Г. Короленка*

У сучасному світі досягають успіху лише ті компанії, які, оптимізуючи операційні витрати при збереженні високої якості товарів і послуг, ведуть бізнес найефективнішим способом. Однією з найбільш успішних бізнес-моделей, які дають можливість добитися конкурентних переваг, є аутсорсинг. Щодо перспектив аутсорсингу американський учений Пітер Друкер у своїй статті «Наступне суспільство» зазначав, що найближчим часом більшості компаній прийдеться зіштовхнутися із ситуацією, коли 40% їхніх співробітників будуть