

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
Харківський національний економічний університет
Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління»
Інститут економіки Уральського відділення РАН
Уральський федеральний університет
Московський державний технічний університет ім. М. Е. Баумана
Варшавський технологічний університет «Варшавська політехніка»
Університет Прикладних наук Верхньої Австрії
Економічний університет Братислави

ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ

Міжнародної науково-практичної конференції

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики

15 – 16 листопада 2012 року

м. Харків

*Рекомендовано на засіданні вченої ради Харківського національного економічного університету (протокол № 2 від 22.10.2012 р.);
вченої ради Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
НАН України (протокол № 10 від 22.10.2012 р.)*

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики.
Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції
15 – 16 листопада 2012 р. – Х.: ФОП Александрова К. М.; ВД «ІНЖЕК»,
2012. – 212 с. Укр. мова, рос. мова

У цьому виданні зібрані матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики», в яких обґрунтовуються стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності економіки України на макро-, мезо- та мікрорівнях; розглядаються проблеми розвитку національної інноваційної системи та інноваційної діяльності підприємств; економічна спадщина О. Г. Лібермана та сучасні проблеми.

Невід'ємною частиною цього видання є збірка тез доповідей учасників конференції на електронному носії.

Видання рекомендовано науковцям, аспірантам, студентам економічних спеціальностей та фахівцям-практикам, що займаються вирішенням питань забезпечення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку України та її регіонів.

Зміст

Секція 1

Стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності економіки України на макро-, мезо- та мікрорівнях

<i>Амбрик Л. П.</i> Фіскальні інструменти забезпечення сталого розвитку: зарубіжний контекст	79
<i>Беляев А. С.</i> Характеристика тенденцій розвитку строительного комплекса в контексте обеспечения его конкурентоспособности.....	82
<i>Бунтов І. Ю.</i> Перспективи комерційного використання малої гідроенергетики в Україні.....	85
<i>Димеденко І. В., Гавриленко Р. В.</i> Аналіз конкурентних переваг ПРАТ «ДЗВО» на ринку електроенергетики України.....	91
<i>Димеденко І. В., Грушко Л. І.</i> Методи повышения конкурентоспособности предприятий, предоставляющих услуги по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей (на примере ПАО «Донецк-Авто»)	94
<i>Зайчикова В. В.</i> Інноваційні підходи у фінансовій політиці в умовах фінансової нестабільності	97
<i>Іванова О. Ю.</i> Особливості бюджетного стимулювання розвитку реального сектора економіки	101
<i>Калінська І. М.</i> Особливості діагностування фінансової кризи підприємства	105
<i>Калюжна Н. Г., Головкова К. Ю.</i> Адекватність як інтегральна характеристика якості управлінської інформації.....	109
<i>Клець Л. Є.</i> Конкурентоспроможність як критерій фінансових можливостей розвитку територій.....	114
<i>Копилова О. В.</i> Акціонерний капітал як чинник стійкого розвитку економіки України	118

<i>Корсак В. І. Франчайзинг як конкурентоспроможна форма організації регіонального роздрібного бізнесу.....</i>	<i>122</i>
<i>Кузьменко Л. М., Солдак М. О. Концепція «регіону, що навчається» у вирішенні проблем розвитку старопромислових регіонів України</i>	<i>126</i>
<i>Кусик Н. Л., Ковалевська А. В. Підхід до оцінки ефективності КСВ-діяльності підприємства за пріоритетними мотивами.....</i>	<i>130</i>
<i>Ляльчак З. С. Перспективи становлення логістичної концепції управління якістю житлово-комунальних послуг.....</i>	<i>133</i>
<i>Матюшенко І. Ю. Проблема визначення рівня технологічності галузей економіки України</i>	<i>137</i>
<i>Моргун М. І., Хірка В. А. Україна в умовах «Великої рецесії»: причини, особливості та шляхи економічного відновлення</i>	<i>149</i>
<i>Моїсеєнко Ю. М. Програми державної підтримки розвитку нанотехнологій у КНР, Республіці Корея та Індії</i>	<i>153</i>
<i>Овчаренко М. І. Формування української економічної культури як фактор розвитку корпоративної культури на вітчизняних підприємствах.....</i>	<i>162</i>
<i>Омелаєнко Н. М., Веретенникова Г. Б. Особливості використання експертних методів при оцінюванні інновацій</i>	<i>166</i>
<i>Папаїка О. О., Косогов В. А. Ліквідність як чинник конкурентоспроможності банківської системи</i>	<i>169</i>
<i>Пичугина Ю. В. Реализация транзитного потенциала Украины в современных условиях.....</i>	<i>173</i>
<i>Пономаренко Є. В., Анненкова О. В. Концептуальні основи розвитку машинобудівного комплексу України.....</i>	<i>177</i>
<i>Розгон І. В. Особливості державної підтримки та стимулювання підвищення конкурентоспроможності регіонів України.....</i>	<i>179</i>

Сидоренко О. А. Спеціальний режим оподаткування – як інструмент державного регулювання для забезпечення конкурентоспроможності АПК України.....	183
Скупський Р. М., Волосяк М. В. Інновації як базис зростання конкурентоспроможності агропромислового виробництва	187
Струтинська Н. В. Концепція холістичного маркетингу як напрям забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств	191
Труніна І. М. Конкурентні переваги вітчизняних підприємств	194
Фонарьова Т. А. Людські ресурси в системі факторів формування ринкового потенціалу підприємства.....	198
Червякова С. В. Удосконалення організації інфраструктури ринку цінних паперів в процесі первинного публічного розміщення акцій	202

Секція 2

Проблеми розвитку Національної інноваційної системи та інноваційної діяльності підприємств

Буснюк С. В. Перспективи формування в Україні інтегрованих структур кластерного типу	207
Геселева Н. В. Синергетична парадигма циклічної динаміки інновацій	210
Гринько Т. В. Шляхи активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.....	214
Долгих В. В. Головні засади інформаційно-комунікаційного забезпечення підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності підприємства.	217
Жиляєва І. Ю. Методи дослідження якості організації процесу рекрутингу персоналу підприємства	221
Кошевий М. М. Передумови розвитку наукоємних виробництв у промисловому секторі економіки	225

<i>Крамарєв Г. В.</i> Освоєння альтернативних джерел енергії як напрям розбудови «зеленої економіки»	229
<i>Ледян Т. О., Голуб О. П.</i> Сучасний стан та проблеми розвитку інноваційної діяльності підприємств України	233
<i>Максимчук О. С.</i> Взаємодія фінансово-промислового капіталу в системі інтегрованих господарських структур.....	237
<i>Мажник Л. О.</i> Необхідність державного регулювання розвитку інноваційних процесів в Україні	241
<i>Мельниченко О. В.</i> Облік банківських операцій при здійсненні переказу коштів у внутрішньодержавних небанківських платіжних системах.....	245
<i>Пипко С. О.</i> Податкові важелі інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки	249
<i>Рекова Н. Ю., Гончарова М. В.</i> Фінансове регулювання інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.....	253
<i>Стаматин О. В.</i> Взаємозв'язок суб'єктів ринку в процесі забезпечення якості трудового життя	257
<i>Стасюк Ю. М.</i> Етапи формування та розвитку теорій інновацій.....	261

Секція 3

Ліберманівські читання – 2012: економічна спадщина та сучасні проблеми

<i>Даніч В. М., Шеховцова К. В.</i> Валютна паніка як феномен лавиноподібних процесів, її змістова характеристика та вплив на діяльність підприємств	265
<i>Дороховський О. М.</i> Необхідність розвитку регіональних транспортно-дорожніх мереж	268
<i>Назарова Л. В.</i> Мита і тарифи як метод стимулювання експорту сільськогосподарської продукції	272
<i>Письмак В. О.</i> Оцінка умов і наслідків відносин між підприємствами та постачальниками в процесі закупівельної діяльності	275

Секція 1

Стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності економіки України на макро-, мезо- та мікрорівнях

УДК 336.2

Фіскальні інструменти забезпечення сталого розвитку: зарубіжний контекст

Амбрик Лілія Петрівна, аспірант кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільський національний економічний університет

Виходячи з матеріалів Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (1992 р.), сталий розвиток (sustainable development) – це такий розвиток суспільства, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність наступних поколінь задовольняти свої власні потреби [1, с. 25]. За результатами Саміту тисячоліття ООН (2000 р.) були визначені Цілі розвитку тисячоліття – міжнародні цілі розвитку, сформульовані у Декларації тисячоліття ООН 189 країнами-членами ООН та 23 міжнародними організаціями [1, с. 64 – 65]:

1. Викорінення крайнього зубожіння та голоду.
2. Надання всім жителям планети початкової освіти.
3. Забезпечення гендерної рівності та розширення прав жінок.
4. Скорочення дитячої смертності.
5. Покращення охорони здоров'я матерів.
6. Боротьба з ВІЛ/СНІДом, малярією та іншими захворюваннями.
7. Забезпечення екологічної стійкості.
8. Формування глобального партнерства в цілях розвитку.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Наше дослідження покликане вирішити проблеми екологічної стійкості.

Так, у 2011 р. глобальні інвестиції у «чисту енергетику» досягли свого рекордного значення на рівні 260 млрд дол. США, що на 5% більше показника 2010 р. та майже у 5 разів більше показника 2004 р. (53,5 млрд дол. США) [2]. Досягнення такого результату стало можливим завдяки ефективній державній політиці у цій галузі шляхом застосування відповідних фінансових інструментів (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансові інструменти забезпечення сталого розвитку

Країна	Фінансові стимули		Бюджетне фінансування
	Інвестиційний/виробничий податковий кредит	Зниження податкових зобов'язань (у т. ч. звільнення від оподаткування)	Бюджетні інвестиції, державні позики чи гранти
США	✓	✓	✓
Канада	✓	✓	✓
Китай			✓
Японія			✓
Сінгапур			✓
Австрія	✓		✓
Франція	✓	✓	✓
Німеччина	✓	✓	✓
Італія	✓	✓	✓
Швеція	✓	✓	
Швейцарія		✓	
Велика Британія		✓	✓
Греція	✓		✓
Угорщина		✓	✓
Латвія		✓	✓
Словенія	✓	✓	✓
Польща		✓	✓
Чехія	✓	✓	
Білорусія		✓	✓

Джерело: складено автором на основі: [2]

Зупинимось детальніше на досвіді окремих країн. Так, інвестиційний податковий кредит у США зменшує федеральні прибуткові податки на суму капітальних інвестицій у проекти із використання відновлюваних джерел енергії. Такий кредит надається, коли обладнання введено в експлуатацію та коли обладнання є новим з точки зору строку корисного використання. Розмір інвестиційного податкового кредиту становить 30% та 10% обсягу кваліфікованих капітальних витрат [3].

У провінції Канади – Альберті надається інвестиційний податковий кредит у розмірі 10% щорічних витрат обсягом до 4 млн. канадських доларів для усіх корпорацій (максимальний кредит – 400 тис. канадських доларів).

У Польщі діють схеми «зелених» інвестицій (Green Investment Scheme), що передбачають надання державою позик та грантів, пов'язаних з реалізацією проектів із використання відновлюваних джерел енергії.

У Швеції не справляються податки з альтернативних видів палива.

Таким чином, країни світу активно використовують фіскальні інструменти з метою досягнення цілей сталого розвитку, зокрема екологічної стійкості. Такий досвід, на нашу думку, є корисним для України у частині запровадження інвестиційного податкового кредиту та розвитку «зелених» інвестицій.

Література

1. Сталий розвиток суспільства: [навчальний посібник] / А. Садовенко, Л. Масловська, В. Середа, Т. Тимочко. – 2 вид. – К., 2011. – 392 с.
2. Taxes and incentives for renewable energy (June 2012) [Електронний ресурс] / KPMG International Cooperative. – Режим доступу до стор.: <http://www.kpmg.com/.../taxes-incentives>
3. Goodward J. Bottom Line on Renewable Energy Tax Credits [Електронний ресурс] / J. Goodward, M. Gonzalez / World Resources Institute. – Режим доступу до стор.: <http://www.wri.org/publication/bottom-line-series-renewable-energy-tax-credits>

Характеристика тенденций развития строительного комплекса в контексте обеспечения его конкурентоспособности

Беляев Александр Сергеевич, аспирант

Харьковская национальная академия городского хозяйства

В условиях нестабильности мировой экономики, сменяющихся один за другим экономических кризисов, обеспечение эффективного функционирования крупных промышленных предприятий, отраслей и комплексов народного хозяйства становится основным условием развития экономики государства в целом. В связи с этим возникает объективная необходимость обеспечения конкурентоспособности технологичных и ресурсоёмких сфер экономики, одной из которых является строительство, на разных уровнях управления. Большая часть украинских строительных предприятий осуществляет свою деятельность за счёт банковского кредитования, и вследствие значительного его уменьшения в условиях финансового кризиса приостановила строительство объектов и оказалась на грани банкротства. В данной работе автор ставит целью рассмотрение основных показателей строительного комплекса Украины и наиболее общих путей обеспечения его конкурентоспособности.

По объёму производимой продукции и количеству занятых людских ресурсов на капитальное строительство приходится около десятой части национальной экономики [5]. Субъектами строительства выступают инвестор, заказчик (застройщик) и пользователь объекта капитального строительства [5]. Из этого следует, что строительство является видом экономической деятельности, находящимся на стыке нескольких сфер экономики, и его можно охарактеризовать не просто как отрасль, а как один из комплексов народного хозяйства. Комплекс – группа взаимосвязанных отраслей, подотраслей, предприятий, производящих продукцию единой природы [2]. Строительный комплекс – совокупность отраслей, производств и организаций, которые характеризуются тесными стойкими

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

экономическими, организационными, техническими и технологическими связями в получении конечного результата – обеспечении производства основных фондов народного хозяйства [1]. Поэтому, что строительство необходимо рассматривать в связи с эффективностью финансовой сферы, стабильностью внешней экономической ситуации в целом.

Основными показателями строительства, могут выступать объём произведённой продукции, валовая прибыль, оплата труда работников, валовая добавленная стоимость. По материалам государственного комитета статистики Украины [3], показатели в динамике представлены в виде диаграмм [рис. 1; 2].

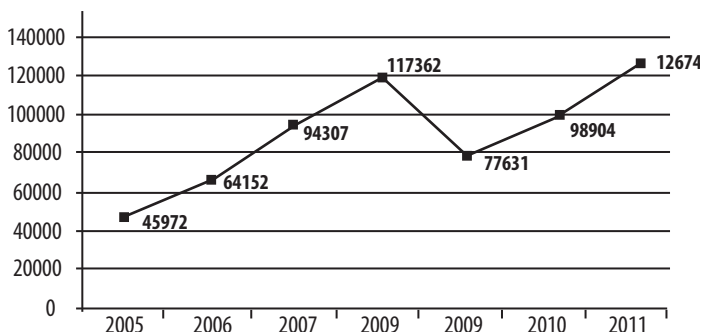


Рис. 1. Виробництво будівельних робіт у фактичних цінах, млн грн

Как видно из графиков, производство строительной продукции и др. основные показатели увеличивались до 2008 г., начиная с 2008 г. – происходит снижение, «дно» наблюдалось в 2009 г., в 2010 г. строительная отрасль начинает увеличивать объёмы производства и в 2011 г. уже превышает докризисный уровень. Однако следует отметить, что по предварительным данным в 2012 г. наблюдается сокращение объёмов строительства, что свидетельствует о негативном влиянии второй волны экономического кризиса.

Основной причиной сокращения объёмов строительства во время кризиса стала зависимость строительного комплекса от заёмных средств. Предпосылкой оживления строительства стало принятие в начале 2009 г.



Рис. 2. Основные показатели строительной отрасли 2005–2011 гг.

ЗУ «О предотвращении влияния мирового финансового кризиса на развитие строительной отрасли и жилищного строительства» и принятые меры по его реализации. Следует отметить, что и в дальнейшем создание необходимой нормативно-правовой базы, различных программ по поддержанию строительства обеспечит приток инвестиций и поддержание необходимого уровня конкурентоспособности комплекса. Также, в [4] отмечено, что преимущества в конкурентной борьбе предопределяет не размер и структура предприятия, а стимулирование новых потребностей, создание ниш, переформирование рынков, диверсификация производства.

Во избежание повторения ситуации 2008 г. необходимо обеспечить стратегическое управление на уровне государства, народно-хозяйственного комплекса и предприятий путём выполнения планов в строительстве. Для этого необходимо соблюдение ряда принципов: недопущения распыления строительства и производственных ресурсов, сведение к минимуму количества одновременно строящихся объектов, создание узлов концентрированного строительства, контроль за деятельностью заказчика и правильное определение сметной стоимости [6].

В нестабильных экономических условиях предприятиям строительного комплекса необходимо сосредоточить внимание на стратегическом управлении, которое будет состоять в объективном определении своих конкурентных позиций, выявлении ключевых внешних факторов, влияющих на объёмы производства, и как следствие, конкурентоспособность, а также поиске новых конкурентных преимуществ.

Литература

1. Российская архитектурно-строительная энциклопедия. Т. 3, ч. 2. Экономика строительства и инвестиционный процесс / под ред. Е. В. Басина. М.: Альфа, 1996. – 574 с.
 2. Современная экономика: Словарь-справочник делового человека / авт.-сост. Р. И. Минцо-Шапиро. – Симферополь: ЧП «Эльиньо», 2002. – 352 с.
 3. Статистичний збірник «Україна у цифрах» 2011 / під ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2012. – 251 с.
 4. Тищенко А. Н. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография / под общ. ред. А. Н. Тищенко. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 376 с.
 5. Экономика строительной отрасли: учебник / Н. И. Бакушева и др. – М.: Изд. центр «Академия», 2006. – 224 с.
 6. Экономика строительства: учебник / под ред. Б. Я. Ионаса и С. Н. Рейнина. – М.: Высшая школа, 1977. – 448 с.
-
-

УДК 330.342 + 332.1

Перспективи комерційного використання малої гідроенергетики в Україні

Бунтов Іван Юрьевич, здобувач

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

Нетрадиційні та відновлювані джерела енергії (НВДЕ) стали останнім часом одним із важливих критеріїв сталого розвитку світу. Здійсню-

ється пошук нових і вдосконалення існуючих технологій, виведення їх до економічно ефективного рівня та розширення сфер використання. Головними причинами такої уваги є очікуване вичерпання запасів органічних видів палива, різке зростання їх ціни, недосконалість та низька ефективність технологій їхнього використання, шкідливий вплив на довкілля, наслідки якого все більше і більше турбують світову спільноту. Альтернативна енергетика стає одним із базових напрямів розвитку технологій у світі, разом із інформаційними та нанотехнологіями вона стає важливою складовою нового постіндустріального технологічного укладу.

В Україні існує значний потенціал використання НВДЕ. З іншого боку, проблеми ефективності використання традиційних джерел енергії в Україні стоять ще гостріше, ніж у світі чи країнах ЄС. Причинами цього є застарілі технології, вичерпання ресурсу використання основних фондів генерації електроенергії і тепла, що разом з низькою ефективністю використання палива призводить до значних обсягів шкідливих викидів. Значні втрати при транспортуванні, розподілі та використанні електроенергії і тепла, а також монопольна залежність від імпорту енергоносіїв ще більш ускладнюють ситуацію на енергетичних ринках країни. Таким чином, Україна має нагальну потребу у переході до енергетично ефективних та екологічно чистих технологій, якими є, в тому числі, і НВДЕ.

В Україні на сьогоднішній день основними джерелами надходження коштів для функціонування економічних механізмів стимулювання програм, проектів та заходів з підвищення енергоефективності та енергозбереження є: кошти державного та місцевих бюджетів отримані від встановлених податків, штрафів та підвищеної плати за енергоресурси; власні кошти підприємств; кредитні ресурси; внутрішні та зовнішні інвестиції.

Масштабне використання потенціалу НВДЕ в Україні має не тільки внутрішнє, а й значне міжнародне значення як вагомий чинник протидії глобальним змінам клімату планети, покращання загального стану енергетичної безпеки Європи. Тому шляхи та напрями стратегічного розвитку НВДЕ в країні повинні сприяти солідарним зусиллям Європейської спільноти у галузі енергетики та відповідати основним принципам Зеленої книги «Європейська стратегія сталої, конкурентоздатної та безпечної енергетики» (Брюссель, 8.3.2006. COM(2006) 105). У *табл. 1* наведені

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

схеми фінансування малої гідроенергетики в деяких країнах ЄС, що вже відповідають основним принципам Зеленої книги [1].

Таблиця 1

Схеми фінансування малої гідроенергетики в країнах ЄС

Країна	Схема фінансування	Власність
Австрія	Корпоративні	Малі та великі електромережі
Німеччина	Приватні	Приватна
	Дольові	Товариства з обмеженою відповідальністю Муніципалітети (Stadtwerke)
Іспанія	Сторонні	Через урядові організації
Італія	Корпоративні	Приватні інвестори
	Сторонні	Місцеві електромережі
Нідерланди	Приватні	Приватна
	Корпоративні	Електромережі
Швеція	Приватні	Партнерство
	Корпоративні	Приватна (фермери)
		Корпорації

Мала гідроенергетика є технологічно освоєним способом виробництва електроенергії в нашій країні, що має досить гарантований поновлюваний енергоресурс та найменшу собівартість виробництва електроенергії серед традиційних паливних і більшості нетрадиційних технологій її виробництва. Україна має потужні ресурси гідроенергії малих рік – біля 63 тисяч малих рік, потенціал яких складає до 28% від загального гідропотенціалу України [2]. Освоєння потенціалу малих річок з використанням малих ГЕС допоможе вирішити проблему покращення енергозабезпечення споживачів. Розвиток малої гідроенергетики буде сприяти децентралізації енергосистем, що дає можливість вирішувати проблеми енергопостачання важкодоступних сільських районів, вирішує комплекс їх економічних, екологічних і соціальних проблем. Це, в першу чергу, стосується територій Західної України, де мікро- і міні-ГЕС могли б стати основою їх енергозабезпечення.

Головною перевагою малої гідроенергетики є низька вартість енергії, що генерується на гідроелектростанціях. Відсутність паливної складової в процесі отримання електроенергії при впровадженні малих ГЕС дає позитивний економічний і екологічний ефект. При використанні гідропотенціалу малих річок України можна досягти значної економії паливно-енергетичних ресурсів, причому розвиток малої гідроенергетики сприятиме децентралізації загальної енергетичної системи, чим зніме ряд проблем як в енергопостачанні віддалених і важкодоступних районів сільської місцевості, так і в управлінні великими енергетичними системами. При цьому вирішуватиметься цілий комплекс проблем в економічній, екологічній і соціальній сферах життєдіяльності і господарювання як в сільській місцевості, так і в районних центрах.

Малі ГЕС, міні- та мікро ГЕС можуть стати потужною основою енергозабезпечення для усіх регіонів Західної України, а для деяких районів Закарпатської та Чернівецької областей – джерелом повного самоенергозабезпечення. Для вирішення проблем розвитку малої гідроенергетики Україна має достатній науково-технічний потенціал і значний досвід в області проектування і розробки конструкцій гідротурбінного оснащення. Українські підприємства мають необхідний виробничий потенціал для створення вітчизняного оснащення малих ГЕС. Впровадження малих гідроелектростанцій на території України дозволить отримувати біля 10% загального річного об'єму споживання електроенергії країни за рахунок використання потенціалу малих річок і потоків, що сприятиме поліпшенню умов життя і роботи людей (зокрема тих, що мешкають у важкодоступних і віддалених районах), розвитку місцевої промисловості (шляхом створення замкнутих мереж таких електростанцій), рішенню соціальних проблем, зменшенню шкоди довкіллю у порівнянні з іншими автономними джерелами електроенергії.

Слід також зазначити, що будівництво малих ГЕС дасть можливість зменшити витрати на будівництво і обслуговування ліній електропередач, які знаходяться у віддалених районах. Крім того, розробка проекту по будівництву системи ГЕС на малих річках може бути актуальною не лише в умовах України, але й у сусідніх країнах Європи, де організація будівництва таких станцій сприятиме не лише підвищенню експортних мож-

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

ливостей національного виробництва, але і процесам європейської інтеграції України. В табл. 2 наведено гідроенергетичний потенціал малих рік областей України [3].

Таблиця 2

Гідроенергетичний потенціал малих рік по областях України.

№ з/п	Області	Загальний потенціал, млн кВт/год.	Технічний потенціал, млн кВт/год.	Економічно-доцільний потенціал, млн кВт/год.
1	2	3	4	5
1	Вінницька	360	238	108
2	Волинська	115	76	35
3	Дніпропетровська	101	67	30
4	Донецька	189	125	57
5	Житомирська	336	222	101
6	Закарпатська	4532	2991	1357
7	Запорізька	51	33	15
8	Івано-Франківська	399	263	120
9	Київська	200	132	60
10	Кіровоградська	170	112	51
11	Луганська	436	288	131
12	Львівська	1814	1197	544
13	Миколаївська	157	104	47
14	Одеська	38	25	11
15	Полтавська	396	261	119
16	Рівненська	304	201	91
17	Сумська	298	197	89
18	Тернопільська	427	282	128
19	Харківська	268	177	80
20	Херсонська	2	2	1
21	Хмельницька	304	200	91

1	2	3	4	5
22	Черкаська	331	219	99
23	Чернівецька	884	583	265
24	Чернігівська	178	118	54
25	АР Крим	211	139	63
	Усього	12501	8252	3747

Як видно з наведеної вище таблиці, майже усі області України мають можливості для розміщення малих гідроелектростанцій (МГЕС), але слід зазначити, що гідроенергетичний потенціал Закарпатської, Львівської та Чернівецької областей є найбільшим і складає відповідно до 166,9 тис. т. у. п. (тон умовного палива), 66,9 тис. т. у. п. і 32,6 тис. т. у. п. Загалом середньорічний гідроенергетичний потенціал малих річок України складає 460,6 тис. т. у. п [3].

Отже створення МГЕС на території України економічно доцільне і перспективне, враховуючи ряд наступних позицій:

- спорудження МГЕС не вимагає великих капіталовкладень;
- завдяки розробці типових проектів і уніфікованих деталей для будівництва МГЕС їх вартість може бути значно зменшена;
- експлуатація МГЕС заощаджує органічне паливо і не залежить від ситуації на ринку палива, вартість якого в Україні продовжує рости.

Література

1. Worldwatch Institute and Center for American Progress American energy: The renewable path to energy security. – 2006. – №47. – 40 p.
2. Ежеквартальный информационный бюллетень «Возобновляемая энергия» / В. М. Каргив, З. А. Пинова. – М.: ИНТЕРСОЛАРЦЕНТР, 2005. – 24с.
3. Крушніцька Г. Б. Гідроенергетичний потенціал регіону та шляхи покращення його використання / Г. Б. Крушніцька. – К.: Вид. КНЕУ, 2011. – 140 с.

Аналіз конкурентних переваг ПрАТ «ДЗВО» на ринку електроенергетики України

Димеденко Ірина Віталіївна, канд. екон. наук, доцент,

кафедра товарознавства та торгового підприємництва

Гавриленко Роман Віталійович, студент-бакалавр, кафедра менеджменту організацій

Донецький національний університет

Першочерговою необхідністю вітчизняної електроенергетики є розвиток електромереж, будівництво нових ліній електропередач, оскільки їх кількості недостатньо, внаслідок чого не повністю використовуються потужності наших АЕС. До того ж, багато високовольтних мереж було збудовано ще за часи СРСР і зараз термін їх експлуатації добігає кінця. Як наслідок, ці мережі необхідно якомога швидше замінити. Тому попит на опори для високовольтних мереж буде зростати.

Метою статті є аналіз конкурентних переваг ПрАТ «ДЗВО» на ринку енергетики України.

З урахуванням того, що на ринках вже працюють підприємства, які спеціалізуються на виготовленні опор і порталів, до ринку входять перепрофільовані підприємства та різні європейські холдинги, на даному етапі пропозиція на ринку перевищує попит. Отже, боротьба за потенційних споживачів проходить в умовах високої конкуренції.

Основними критеріями в конкурентній боротьбі за споживача в цій галузі є такі параметри:

- ціна;
- якість продукції;
- наявність гарячої оцінки металоконструкцій;
- комплектація продукції оцинкованими гарячим способом метизами;
- територіальний фактор;
- сервіс;
- імідж підприємства;
- об'єм продукції, що виробляється.

Ринок України для ПрАТ «ДЗВО» є місцевим ринком, де однією з переваг є територіальне знаходження підприємства, тобто близькість до об'єктів будівництва, що значно зменшує витрати на транспортування та час виконання замовлення.

З наведених у таблиці даних можна зробити висновок, що на ринку України існують чотири основних конкуренти, серед яких є два нових підприємства, які вже зарекомендували себе досить надійними партнерами.

Усі підприємства виробляють продукцію досить високої якості, проте серйозною конкурентною перевагою ПрАТ «ДЗВО» є наявність цеху гарячого цинкування. Подібний цех є лише у компанії «Євроформат-Стальконструкція». Обробка виробів у цеху гарячого цинкування суттєво продовжує їхній термін експлуатації та підвищує якість продукції. Підприємства-конкуренти, які не мають у своєму розпорядженні такого цеху, змушені або виробляти свою продукцію без додаткової обробки (та суттєво втрачати «привабливість» у майбутніх покупців), або ж звертатися до інших спеціалізованих підприємств. Проте у другому випадку є низка незручностей, пов'язаних перед усім з тим, що вироблені деталі необхідно буде транспортувати до пункту обробки, перевірити якість оцинкування, а вже потім відправити до покупця. Це суттєво підвищує вартість та час виробництва.

Слабким боком є досить висока ціна продукції. Частково це пов'язано з тим, що на підприємстві використовується застаріле устаткування, проте триває процес поступового заміщення його на нове. Це передбачено планами розвитку підприємства. Але, незважаючи на застаріле обладнання, завод виробляє продукцію високої якості, що відповідає міжнародному стандарту EN ISO 9001-2008.

Безперечним плюсом ДЗВО є найбільший об'єм виробництва продукції, що більш ніж у два рази перевищує показники найближчого конкурента.

Також слабкою ланкою у системі конкурентних переваг є відсутність власних нових розробок (інновацій). Наявність нових розробок підвищує інтерес покупців до виробника, а у випадку якщо інновація добре себе зарекомендує та буде користуватися попитом, конкурентам дове-

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

детсь якнайшвидше вивчати та впроваджувати нове виробництво. Але зараз у ПрАТ «ДЗВО» немає таких досягнень на відміну від своїх конкурентів, зокрема це ПАТ «Авдіївський завод металоконструкцій» та компанія «ЄвроформатСтальконструкція». Відсутність інновацій може зумовити певну відсталість від конкурентів. До речі, багатогранні опори, які виготовляє «Євроформат Стальконструкція», набувають все більшої популярності серед покупців, тому ПрАТ «ДЗВО» поступово починає вивчати нове виробництво.

Таблиця 1

Аналіз конкурентних переваг ПрАТ «ДЗВО» на ринку мережевого будівництва України

Критерій	ПрАТ «ДЗВО»	ПАТ «Авдіївський завод метало-конструкцій»	Компанія «Євроформат Сталь-конструкція»	ТОВ «ПівденьСхід-енергосервіс»	ПрАТ «Схід-Сталь-конструкція»
Ціна	Висока	Задовільна	Задовільна	Задовільна	Задовільна
Якість продукції	Висока	Висока	Висока	Висока	Висока
Сервіс	Високий	Високий	Високий	Високий	Високий
Репутація підприємства	Надійна репутація	Надійна репутація	Нове підприємство	Надійна репутація	Нове підприємство
Місцезнаходження	Біля об'єктів будівництва	Біля об'єктів будівництва	Біля об'єктів будівництва	Біля об'єктів будівництва	Біля об'єктів будівництва
Нові розробки (інновації)	—	Ванна оцінювання	Багатогранні опори	—	—
Об'єм виробництва, рік	35 тис. т	10 тис. т	10 тис. т	15 тис. т	6 тис. т
Наявність гарячого цинкування	Є	Ні	Є	Ні	Ні

Отже, ПрАТ «ДЗВО» є найпотужнішим підприємством на ринку високовольтних опор та порталів України. До конкурентних переваг можна віднести такі фактори, як висока якість продукції та сервісного обслугову-

вання, наявність на заводі цеха гарячого цинкування та фактор місцезнаходження підприємства. До конкурентних недоліків можна віднести досить високу вартість продукції порівняно з конкурентами та відсутність нових розробок на підприємстві.

Література

1. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економічна діагностика: [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал; – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
 2. Грицишин Н. Конкурентоспроможність виробничого підприємства / Н. Грицишин // Галицький економічний вісник. – 2005. – №1. – С. 29–34.
 3. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства: [навч. посібник] / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
 4. Жамойда О. О. Концепція конкурентоспособности товара / О. О. Жамойда // Вісник економічної науки України. – 2007. – №2(12). с. 41–45.
-
-

УДК 338.467.009.12

Методы повышения конкурентоспособности предприятий, предоставляющих услуги по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей (на примере ПАО «Донецк-Авто»)

Димеденко Ирина Витальевна, канд. экон. наук, доцент,
кафедра товароведения и торгового предпринимательства
Грушко Лидия Ивановна, студентка-бакалавр, кафедра менеджмента организаций
Донецкий национальный университет

На протяжении последних десятилетий в Украине наблюдается значительный прирост автотранспортных средств, преимущественно, легковых автомобилей индивидуального пользования.

Высокие темпы развития автотранспортного комплекса обусловили повышение спроса на сопутствующие услуги, что в свою очередь при-

вело к увеличению количества предприятий по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей. Рост числа предприятий автосервиса также вызван интенсификацией дорожного движения, усложнением конструкции автомобилей, ужесточением требований к безопасности в процессе эксплуатации подвижного состава, увеличением количества подержанных автомобилей.

Роль предприятий, предоставляющих услуги по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей, заключается в удовлетворении потребностей, связанных с сохранением и восстановлением работоспособного состояния автотранспортного средства.

При возрастающей конкуренции важнейшим условием эффективной деятельности предприятия является обеспечение устойчивой позиции на рынке и высокого уровня его конкурентоспособности.

Публичное акционерное общество «Донецк-Авто» предоставляет услуги по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей в Донецкой области. В состав ПАО «Донецк-Авто» входит 21 станция технического обслуживания, свыше 200 машинопостов.

Наибольшую конкуренцию ПАО составляют малые частные предприятия, которые, как правило, ориентированы на мелкий не сложный ремонт.

Основными факторами конкурентоспособности ПАО «Донецк-Авто» на рынке услуг являются:

- длительность пребывания на рынке автосервиса (с 1969 г.);
- доступность, гибкость цен;
- полный цикл обслуживания (от мойки до крупноузлового ремонта);
- наличие современного высокотехнологического оборудования (стендов для регулировки управляемых колес автомобилей, шиномонтажных, балансировочных стендов, подъемников, линий инструментального контроля технического состояния автомобилей, диагностического оборудования);
- качество предоставляемых услуг;
- профессионализм персонала;

- предоставление сервиса в кредит (разработана программа кредитования ремонтных работ, покупки запасных деталей, установки дополнительного оборудования);
- современная система предоставляемых гарантий;
- удобное расположение станций технического обслуживания (в крупнейших промышленных городах и районных центрах);
- культура обслуживания клиентов;
- удобный режим работы;
- соблюдение корпоративного стиля

Данные факторы обеспечивают ПАО «Донецк-Авто» высокий уровень конкурентоспособности и позволяют предприятию в течение долгих лет занимать лидирующие позиции на рынке автосервисных услуг Донецкой области.

Методами повышения конкурентоспособности предприятий автосервиса (на примере ПАО «Донецк-Авто») можно назвать:

- расширение спектра предоставляемых услуг (в 2013 г. предприятие планирует капитальное строительство зоны технического обслуживания грузового автотранспорта);
- расширение объема услуг (увеличения количества передвижных эвакуаторов, ремонтной базы для легковых автомобилей марки ВАЗ и АвтоАЗ, повышения квалификации кадров, реорганизации стола заказов);
- систематическая модернизация технической базы;
- удачный выбор типа рекламы, активное ее использование;
- обеспечение надежной связи

Таким образом, учитывая современное состояние автотранспортного комплекса, предприятиям, оказывающим услуги по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей, необходимо уделить первостепенное внимание вопросу обеспечения факторов и разработке методов конкурентоспособности.

Литература

1. Кулаговская Т. А. Проблемы и перспективы развития отрасли автосервиса в России / Т. А. Кулаговская // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2008. – №7. – С. 60–63.
 2. Фурсов В. А., Сафонова З. А. Оценка конкурентоспособности транспортных услуг / В. А. Фурсов, З. А. Сафонова // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2005 – № 2. – С. 17–21.
 3. Управление автосервисом: [учеб. пособие для вузов] / [под общ. ред. Л. Б. Миротина]. – М.: Экзамен, 2004. – 320 с.
 4. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [пер. с англ.] / М. Портер – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
-

УДК 336.1

Інноваційні підходи у фінансовій політиці в умовах фінансової нестабільності

Зайчикова Віталіна Вікторівна, канд. екон. наук, старший науковий співробітник, докторант Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Особливості фінансової політики держави формуються з урахуванням гео-економічних та демографічних закономірностей розвитку, а також коливань фінансової кон'юнктури. Тенденції до реструктуризації суспільних видатків були відмічені з початку ХХІ сторіччя та викликані такими факторами як: старіння населення, що зумовлює збільшення видатків на охорону здоров'я; з іншого боку, необхідність скорочення адміністративних видатків виникла під впливом фінансової та економічної кризи. Наприклад, у 2008 році порівняно з 2000 роком, у країнах-членах ОЕСР збільшилися видатки на охорону здоров'я на 1,7 процентних пункти, економічну діяльність – на 0,4 і соціальний захист – на 0,4 відвід-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

но; в той же час відбулося скорочення видатків на державне управління на 2,1 процентних пункти і оборону – на 0,4 відповідно [1, с. 75].

З погляду пошуку інноваційних підходів щодо заходів бюджетної політики в частині скорочення дефіциту Державного бюджету, оптимізації видатків бюджету в умовах фінансової нестабільності, фінансова політика зарубіжних країн викликає значний науковий інтерес. До інноваційних підходів, на нашу думку, слід віднести запровадження планів фінансової консолідації, які включають скорочення сукупних суспільних видатків. Характерними ознаками цих планів є їх середньо- та довготермінова перспектива, чіткі та детальні заходи реалізації, встановлення конкретних кількісних та якісних цільових орієнтирів (табл. 1) та індикаторів результативності (табл. 2).

Таблиця 1

Цілі скорочення видатків на заробітну плату в країнах ОЕСР¹

Країна	Заходи щодо скорочення видатків на заробітну плату
Бельгія	0,7% економія витрат на персонал
Чехія	10% скорочення заробітної плати у державному секторі (за винятком вчителів).
Естонія	9% економія витрат на персонал
Франція	Заморожування зарплат у суспільному секторі в 2011 році
Греція	допомоги скорочені на 20% в 2010 році. Скасування 13-го і 14-бонусів для місячного заробітку вище EUR 3 000 (= 14%)
Ірландія	13,5% заробітної плати в державному секторі скорочення в 2009-10 рр. Подальше більш значне скорочення очікується в 2011-14
Португалія	5% скорочення заробітної плати у державному секторі. З 0,11% до 0,84% від ВВП передбачається скорочення заробітної плати до 2013 року
Словаччина	10% скорочення заробітної плати центрального уряду
Словенія	14% скорочення заробітної плати
Іспанія	5% скорочення заробітної плати в 2010 році, заморожені в 2011 році
Великобританія	Дворічне заморожування заробітної плати

¹ Джерело [2, с. 44]

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

Консолідація видатків відбувається за трьома напрямками: скорочення поточних видатків, програмування видатків, загальне скорочення видатків. Перший напрям передбачає скорочення експлуатаційних витрат, а саме: оплати праці чи скорочення штатів, реорганізації урядових відомств, що зумовлює підвищення ефективності від скорочення адміністративних витрат. Другий – перехід до програмного фінансування соціальних видатків, реструктуризацію видатків розвитку. Третій – заморожування суспільного споживання.

Таблиця 2

Заходи щодо скорочення кількості зайнятих в суспільному секторі в країнах ОЕСР²

Країна	Заходи щодо скорочення штату працівників суспільного сектора
Австрія	3000 федеральних чиновників до 2014 року
Франція	97 000 робочих місць у державному секторі, тільки замінивши одним двох пенсіонерів державних службовців
Німеччина	10 000 робочих місць у державному федеральному секторі до 2014 року
Греція	Скорочення 20% працівників, які виходять на пенсію, зменшення кількості співробітників на державних короткострокових контрактах
Ірландія	24 750 робочих місць у державному секторі в 2014 році
Португалія	мораторій на набір персоналу державних службовців
Словенія	скорочення 1% працівників бюджетної сфери з 2010-11 рр.
Іспанія	10% заміщення вакантних посад у 2011-13 рр.
Великобританія	330 000 робочих місць у державному секторі в 2014 році

Необхідність скорочення фонду заробітної плати та суспільної зайнятості обумовлена тим, що суспільний фонд заробітної плати сектора державного управління складає значну частину державних витрат і його скорочення може забезпечити зниження обсягу видатків державного бюджету та швидке поліпшення фінансового балансу. В той же час, кількісне скорочення персоналу зазвичай передбачає триваліший час для повної реалізації заходів, що дозволяє отримати бюджетну економію з лагом у часі.

² Джерело [2, с. 44]

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Одним з стратегічних напрямів забезпечення конкурентоспроможності економіки України є стабілізація державних фінансів. З метою утвердження фінансової стійкості у бюджетній політиці держави передбачено заходи щодо оптимізації витратків Державного і місцевих бюджетів (табл. 3).

Таблиця 3

Заходи бюджетної політики в Україні, спрямовані на оптимізацію витратків Державного бюджету у 2013 році³

Сфера регулювання	Заходи бюджетної політики
Видатки бюджетних установ науки	▪ оптимізація системи бюджетних наукових установ за результатами оцінки ефективності їх діяльності
Видатки на оборону та правоохоронні органи	▪ оптимізація структури і чисельності військових формувань та правоохоронних органів
Видатки розвитку	▪ підвищення якості та ефективності витрат розвитку бюджету, їх спрямування на реалізацію пріоритетних інвестиційних програм (проектів) з урахуванням оцінки їх економічної ефективності
Видатки Державного фонду регіонального розвитку	▪ підвищення рівня конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіонів, узгодження пріоритетів та дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування щодо регіонального розвитку, зміцнення міжрегіональних зв'язків
Видатки на реструктуризацію вугільної та торфодобувної промисловості	▪ удосконалення механізму бюджетної підтримки державних вугле- і торфодобувних підприємств за рахунок поетапного припинення покриття їх операційних витрат, оптимізація витрат на ліквідацію, підвищення інвестиційної привабливості з урахуванням поступової передачі їх об'єктів соціальної інфраструктури у комунальну власність
Видатки соціальних фондів	▪ оптимізація витрат (насамперед адміністративних) фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування, здійснення належного контролю за цільовим спрямуванням коштів таких фондів

³ Складено автором за: [3]

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

Вказані вище заходи спрямовані на подолання структурних та трансформаційних дисбалансів в економіці суспільного сектора України, але мають точковий, короткотерміновий характер. Відновлення фінансової стійкості потребує подальшої системної інтеграції інструментів бюджетного регулювання та впровадження, з урахуванням зарубіжного досвіду, середньострокових планів фінансової консолідації.

Література

1. Government at a Glance 2011. Public Governance and Territorial Development Directorate Public Governance Committee OECD GOV/PGC(2010)22/FINAL 30 Mar 2011, 360 p.
 2. OECD (2011), Restoring Public Finances, Special Issue of the OECD Journal on Budgeting, Volume 2011/2, OECD Publishing, Paris, 216 p.
 3. Про Основні напрями бюджетної політики на 2013 рік: [затверджено Постановою Верховної Ради України від 22 травня 2012 року № 4824-VI]. // Голос України від 29.05.2012 – № 97.
-

УДК 336.58

Особливості бюджетного стимулювання розвитку реального сектору економіки

Іванова Ольга Юріївна, канд. екон. наук, докторант

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

Досягнення стійкої конкурентної позиції національної економічної потребує державного регулювання соціально-економічних процесів. З метою розвитку реального сектору економіки в умовах нестабільного економічного, політичного середовища, жорсткої конкуренції за рахунок інтеграційних процесів, швидкого застарювання техніко-технологічної бази, з боку держави повинна здійснюватися підтримка та стимулювання розвитку даного сектору економіки. Одним із дієвих інструментів даної підтримки виступає бюджетна політика.

Проблемам бюджетного регулювання економіки приділено багато уваги з боку вітчизняних та закордонних вчених: А. Величко, О. Василюк, В. Гейця, С. Глазьева, А. Даниленка, Т. Єфименко, І. Запатріної, Дж. М. Кейнса, П. Кругмана, А. Лаффера, І. Лук'яненко, В. Мау, П. Самуельсона, В. Федосова, М. Фрідмена та ін. Однак, незважаючи на значну дослідженість даної проблеми, сучасний кризовий стан реального сектора економіки свідчить про недосконалість державного механізму стимулювання соціально-економічного розвитку держави, вагомою складовою якого є бюджетна політика.

Під бюджетним регулюванням К. Павлюк розуміє систему взаємопов'язаних методів, способів, правових форм формування, розподілу та перерозподілу бюджетних ресурсів для збалансування інтересів суспільства і громадян у процесі економічного та соціального розвитку [2, с. 342]. Як метод державного фінансово-економічного регулювання з метою впливу на циклічний розвиток економіки задля стимулювання економічного зростання та забезпечення відповідного розширеного розвитку суспільства розглядає бюджетне регулювання М. Пасічний [3].

Бюджетне стимулювання розвитку реального сектора економіки має бути спрямоване на спонукання суб'єктів реального сектора до саморозвитку на основі виваженої раціональної державної підтримки.

Бюджетне стимулювання розвитку реального сектора економіки, як зазначає Г. Мельничук [1, с. 40], може здійснюватися у формі безпосереднього впливу, із застосуванням методів дотування, субсидування, бюджетного страхування, інвестування, державного замовлення та кредитування, а також опосередкованого впливу – фінансування розвитку економічної інфраструктури, освіти та НДДКР.

Відсутність дієвого механізму бюджетного стимулювання розвитку реального сектора економіки й методичного підходу до вибору методів та інструментів бюджетного стимулювання, орієнтованих на чіткі критерії ефективності, аргументує непослідовність бюджетного стимулювання.

Схема дії механізму бюджетного стимулювання розвитку реального сектора економіки може мати наступний вигляд (рис. 1).

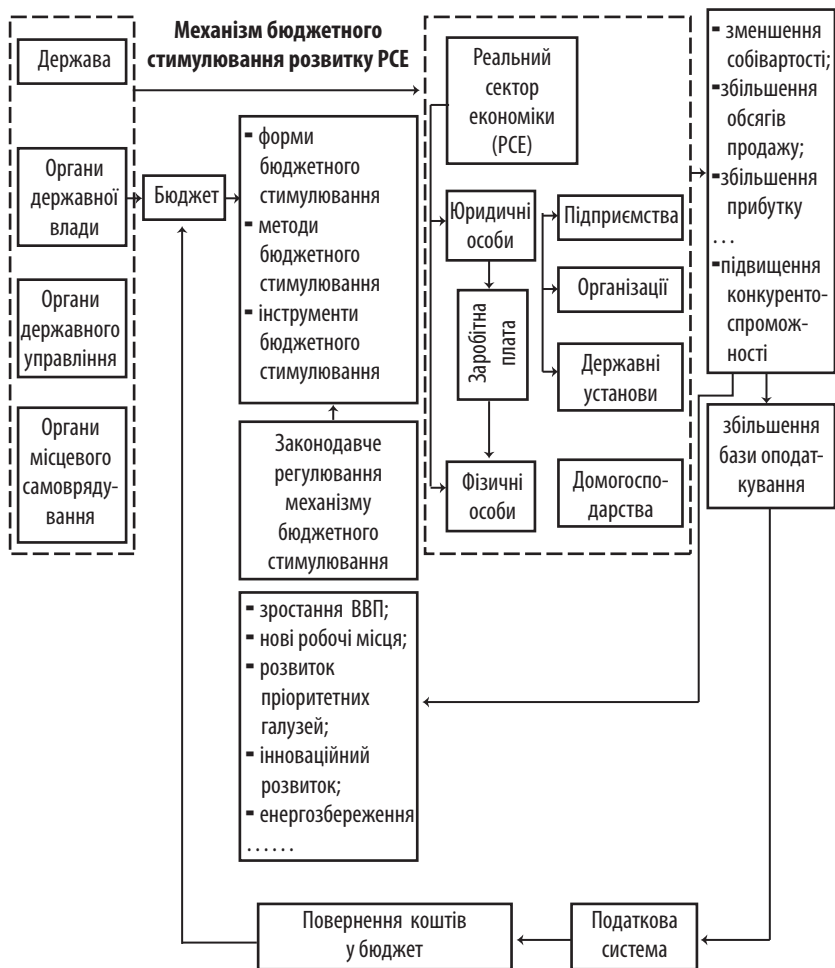


Рис. 1. Загальна схема дії механізму бюджетного стимулювання розвитку реального сектора економіки

Даний механізм починається з вибору напрямів бюджетного стимулювання розвитку реального сектора у вигляді конкретних форм, методів та інструментів. Отже держава впливає на суб'єктів реального сектора економіки за рахунок надання державної підтримки та стимулювання засобами бюджетної політики.

З Державного бюджету виділяються кошти на стимулювання (підтримку) визначених суб'єктів. Кошти направляються у профільне міністерство, відомство, комітет тощо. Далі кошти переказуються місцевим бюджетам: спочатку обласним, районним, сільським.

Наступним етапом кошти отримують кінцеві адресати. Профільні міністерства здійснюють аналіз ефективності таких заходів та формують пропозиції щодо доцільності надання субсидій.

Стимулюючі заходи сприяють зростанню конкурентоспроможності суб'єктів реального сектора економіки за рахунок зниження собівартості, збільшення обсягу продажів, зменшення періоду окупності проектів та ін. Це приводить до збільшення прибутку підприємств та сплати податків до бюджету. Таким чином, держава отримує кошти у вигляді сплати податків до бюджету, з'являються нові робочі місця, зростає частка реального сектора у ВВП, розвиваються пріоритетні напрями стратегічного розвитку національної економіки тощо.

До основних недоліків дії механізму бюджетного стимулювання розвитку реального сектора економіки слід віднести: фактично всі транзакційні витрати несуть платники податків; підприємства, що отримують бюджетну допомогу, звикають до неї та втрачають стимул до самостійного отримування доходів, в результаті чого конкурентоспроможність може мати негативну динаміку; можливість появи корупційних наслідків, вагомі витрати часу на реалізацію, державні інвестиції можуть превалювати над приватними та ін.

До переваг даного механізму слід віднести чітку систему контролю за процесом отримання та використання отриманих бюджетних коштів, розвиток пріоритетних видів діяльності та тих, що мають довготривалий період окупності, ефективна технологічна та структурна модернізація економіки, зростання наукового та інтелектуального потенціалу країни.

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

Таким чином, бюджетне стимулювання є одним з вагомих напрямів розвитку реального сектора економіки, що має стимулювати суб'єктів господарювання до самостійного набуття конкурентних переваг за рахунок застосування різних форм, методів та інструментів бюджетної підтримки. Подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку методичного підходу до вибору найбільш ефективного набору інструментів даного механізму, що буде задовольняти всіх його суб'єктів.

Література

1. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія / за аг. ред. Л.Л. Тарангул; Нац. унів-т ДПС України. – Ірпінь, К. : Фенікс, 2012. – 532 с.
 2. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки: монографія / К. В. Павлюк. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с.
 3. Пасічний М. Д. Бюджетне регулювання соціально-економічного розвитку країни в період посткризового відновлення / М. Д. Пасічний // Бізнес Інформ. - № 5, 2012. – С. 210–223.
-
-

УДК 336.115:658.1

Особливості діагностування фінансової кризи підприємства

Калінська Ірина Михайлівна, здобувач, ст. викладач кафедри фінансів та банківської справи Європейський університет (м. Київ)

Характерними ознаками підприємницького сектора економіки України є значна кількість та тривале існування збиткових підприємств, що зумовлено як зовнішніми (загальносвітовими, макроекономічними), так і внутрішніми чинниками, які пов'язані із специфічними особливостями організації господарської діяльності вітчизняних підприємств в окремих галузях та секторах. Зокрема, мінімальна частка збиткових підприємств за чистим прибутком у загальній кількості підприємств за період 2006–

2011 рр. становила 33,8% станом на 31.12.2007 р. при середньому значенні за період – 38%.

Найчастіше збитковість підприємства виникає в результаті розбалансування фінансової діяльності господарюючого суб'єкта та порушення фінансової рівноваги, що є ознаками виникнення фінансової кризи підприємства. Перелік факторів, які можуть спричинити фінансову кризу на підприємстві, є нескінченно великий, що ускладнює можливості раннього діагностування та своєчасного попередження стану фінансової загрози.

Водночас, визнаючи наявність закономірностей циклічного розвитку підприємства як відособленої соціально-економічної системи взаємопов'язаних елементів, яка здатна до самоорганізації в умовах нелінійного розвитку економічних процесів, на нашу думку, доцільним є поглиблення теоретичних та методологічних положень діагностування ознак фінансової кризи підприємства, враховуючи стадію його життєвого циклу.

Узагальнюючи надбання найбільш відомих теорій життєвого циклу організації, зазначимо, що у процесі розвитку підприємства можна виокремити наступні стадії: утворення, становлення, зростання (повільна та активна фаза), зрілість та занепад підприємства. Як зазначають І. Бланк та Г. Ситник, фінансова криза відображає протиріччя, що циклічно виникають протягом життєвого циклу підприємства, між фактичним станом його фінансового потенціалу й необхідним обсягом фінансових потреб, що зумовлює потенційно небезпечні загрози його функціонуванню [1, с. 136].

Охарактеризувати види фінансової кризи на підприємстві можливо на основі аналізу фінансових цілей господарюючого суб'єкта, оскільки виникнення фінансових проблем спричинено в першу чергу нездатністю підприємства забезпечувати реалізацію фінансових цілей відповідно до стадій його розвитку. Слід звернути особливу увагу на те, що саме в перехідні періоди між стадіями циклу значно підвищується ймовірність виникнення фінансової кризи внаслідок відсутності необхідних організаційно-фінансових трансформацій структурних характеристик підприємства у відповідності до нових фінансових цілей наступної стадії.

Розвиваючи та доповнюючи підходи щодо класифікації видів фінансової кризи, що представлені у працях О. Терещенко [2], Ю. Копчака [3], Ю. Прохорової [4], у площині взаємозв'язку із циклічністю розвит-

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

ку підприємства класифікуємо різновиди фінансової кризи та їх ознаки у табл. 1.

Таблиця 1

Види фінансової кризи підприємства в залежності від стадії життєвого циклу

Стадія життєвого циклу	Вид фінансової кризи	Чинники виникнення	Цільові орієнтири стадії
1	2	3	4
Утворення	Криза плато-спроможності	<ul style="list-style-type: none"> Низька ефективність бізнесу Відсутність економії на масштабах Значні організаційно-правові витрати Значний період обігу оборотного капіталу Брак грошових коштів на поточні витрати 	<ul style="list-style-type: none"> Оптимальний рівень витрат Підвищення оборотності капіталу Контроль за грошовими надходженнями та термінами погашення зобов'язань Своєчасне погашення дебіторської заборгованості
Становлення	Криза ліквідності	<ul style="list-style-type: none"> Перевищення відтоку грошових коштів від операційної діяльності над їх надходженням 	<ul style="list-style-type: none"> Контроль за синхронністю грошових надходжень та витрат Перевищення оборотних активів над поточними пасивами
Зростання (повільна фаза)	Криза фінансової стійкості	<ul style="list-style-type: none"> Деформація виробничо-комерційного та фінансового циклу підприємства Стрімке зростання дебіторської заборгованості 	<ul style="list-style-type: none"> Дотримання розрахунково-платіжної дисципліни Оптимізація структури активів
Зростання (активна фаза)		<ul style="list-style-type: none"> Погіршення структури капіталу Перевищенням запасів та витрат над сумою власних оборотних коштів та залучених тимчасово вільних фінансових ресурсів 	<ul style="list-style-type: none"> Пошук компромісу між ризиком зниження ліквідності та підвищенням рентабельності діяльності Оптимізація структури капіталу Диверсифікація діяльності

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Зрілість	Криза фінансової стабільності	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Концентрація уваги на управлінських проблемах підприємства ▪ Збільшення витрат контролю ▪ Зниження оперативності реалізації стратегічних та тактичних завдань 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Розбудова системи центрів фінансової відповідальності ▪ Мотивація менеджменту та активна комунікація між стейкхолдерами ▪ Оптимізація системи корпоративного управління
Занепад	Криза прибутковості	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Втрата частки ринку Зниження обсягів виробництва ▪ Скорочення виручки та прибутків ▪ Зростання витрат ▪ Підвищення темпів зростання кредиторської заборгованості 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Усунення неплатоспроможності ▪ Відновлення фінансової стійкості ▪ Оптимізація організаційно-правової форми

Джерело: складено автором.

Таким чином, враховуючи вищевикладене, зазначимо, що виникнення кризових ситуацій у процесі циклічного розвитку підприємства підвищує ризики фінансової неспроможності на будь-якій стадії життєвого циклу та може призвести до передчасної ліквідації господарюючого суб'єкта, якщо не будуть реалізовані відповідні антикризові заходи, покликані вирішити пріоритетні фінансові проблеми.

Дієвим інструментом попередження та подолання негативних наслідків фінансової кризи є оптимізація фінансової архітектури підприємства, що передбачає пристосування структурних характеристик підприємства, таких як організаційно-правова форма, структура власності, структура капіталу та система корпоративного управління до вимог зовнішнього середовища з метою досягнення фінансових цілей функціонування на кожній окремій стадії життєвого циклу підприємства. Тому перспективою подальших досліджень в даній сфері можна вважати розробку механізму

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

оптимізації фінансової архітектури підприємства з урахуванням виду фінансової кризи та стадії життєвого циклу суб'єкта господарювання.

Література

1. Бланк І. О., Ситник Г. В. Управління фінансами підприємства: Підручник. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 780 с.
 2. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 412 с.
 3. Копчак Ю. С. Оцінка та прогнозування неплатоспроможності підприємств: автореф. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук: 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Ю. С. Копчак. — Хмельницький, 2005. — 17 с.
 4. Прохорова Ю. В. Антикризисне фінансове управління підприємством: автореф. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Ю. В. Прохорова. — К., 2008. — 20 с.
-
-

УДК 005.3

Адекватність як інтегральна характеристика якості управлінської інформації

Калюжна Наталія Геннадіївна, канд. екон. наук, доцент

Головкова Кристина Юріївна, аспірант

кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (м. Луганськ)

Одним із обумовлюючих чинників ефективності функціонування системи управління підприємством є забезпечення належного рівня інформаційно-технічного забезпечення процесів управління, який досягається за умови використання достовірної, сучасної та достатньої управлінської інформації.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Під управлінською інформацією розумітимемо структуровані дані, застосування яких сприяє зменшенню невизначеності в системі управління, підвищенню ступеня її впорядкованості, та продуктом використання яких є знання. Вивчення літературних джерел і узагальнення наукових робіт, присвячених дослідженню ролі управлінської інформації у забезпеченні ефективного функціонування підприємства [2; 3], дозволяє сформулювати низку вимог до управлінської інформації, що можуть розглядатися як критерії її якості (табл. 1).

Таблиця 1

Основні вимоги до управлінської інформації як критерії її якості

Вимоги	Сутність вимог
1	2
Об'єктивність	Незалежність отримання інформації і висвітлення нею досліджуваного явища
Адекватність	Відповідність інформації реальним управлінським процесам і об'єктам управління
Корисність	Характеристика інформації, що є відносною в часі і просторі, та оцінює доцільність її використання в даний момент
Новизна	Наявність нових відомостей про явище (подію)
Своєчасність	Міра збігу за часом виникнення проблемної ситуації і отримання інформації, необхідної для її вирішення
Актуальність	Віддзеркалення в інформації найважливіших проблем, рішення яких потрібне у поточний момент
Оперативність	Актуальність інформації для прийняття управлінських рішень в умовах, які змінились
Повнота (достатність)	Зміст інформаційних відомостей і документів в обсязі наявних відомостей, що характеризують предмет повідомлень в багатьох аспектах, відповідних інформаційній потребі певної категорії користувачів інформації, необхідних і достатніх для досягнення поставленої конкретної мети, тобто міра задоволення потреби в управлінській інформації
Точність	Віддзеркалення в інформації об'єктивної ситуації, такої, що реально склалася інформаційно, з урахуванням її суперечності і розвитку
Достовірність	Адекватне віддзеркалення реальності, відсутність спотворення істинного стану справ.

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

Закінчення табл. 1

1	2
Несуперечність	Інформація має бути спадкоємно несуперечливою навіть за наявності конкретних даних, що суперечать основним отриманим відомостям, що досягається вичлененням основних тенденцій, аналізом характеру і причин протиріч, що виникли
Переконливість	Висновок, що логічно витікає з повноти і точності інформації
Лаконічність (стислість)	При викладі матеріалу досягається за рахунок високої згорненості інформації без втрати необхідної повноти, вдалого поєднання аналізу і синтезу, використання містких лексичних прийомів і структуризації тексту, наявності чітких висновків, пропозицій і рекомендацій щодо використання інформації
Комунікативність	Інформація, що надається та використовується, має бути представлена зрозуміло, бути вільною від мовних бар'єрів, термінологічної плутанини та ін.
Згорненість	Максимально можливий об'єм відомостей при мінімумі тексту, ліквідація надмірності повідомлення без втрати його інформаційної повноти
Компактність	Концентрованість відомостей
Цінність	Міра зниження стану невизначеності про досліджуваний об'єкт
Наочність	Досягається чітким розташуванням структурних елементів тексту, наявністю таблиць і графіків, сприяючих полегшенню і прискоренню сприйняття інформації.
Загальність	Незалежність від окремих приватних змін у стані досліджуваного об'єкта або умовах, що впливають на його функціонування
Релевантність	Відповідність інформації тим управлінським завданням, для вирішення яких вона призначена
Правильність	Відповідність способу вираження інформації її змісту

На наш погляд, наведені характеристики якості управлінської інформації не можуть розглядатися як рівнозначні, адже певні з них є первинними, обумовлюючими, а решта може розглядатися як похідні від первинних. Так, достовірність інформації є синтезом її об'єктивності, точності, несуперечності та правильності, а актуальність – своєчасністю та оперативністю надходження. Такі ж характеристики, як згорненість, лаконічність, комунікативність та компактність разом відбивають зручність

управлінської інформації у використанні з погляду особи, що приймає рішення. До речі, така характеристика інформації, як зручність у використанні, зазвичай не виділяється як критерій її якості, хоча, на наш погляд, для управлінської інформації вона є суттєвою, оскільки ефективність управлінського рішення, у кінцевому випадку, обумовлюється здатністю особи, що приймає рішення обробляти, систематизувати та інтерпретувати релевантну інформацію. Ця здатність не в останню чергу залежить від зручності управлінської інформації у використанні.

Отже, представляється можливим сформулювати наступний перелік характеристик управлінської інформації, що можуть розглядатися як критерії її якості, та для яких інші характеристики можуть розглядатися як похідні, забезпечувальні: достовірність, актуальність, цінність, необхідність та достатність, зручність у використанні. В свою чергу, всі ці характеристики первинного рівня значущості можуть розглядатися як такі, що забезпечують інтегральну властивість управлінської інформації, в якості якої пропонується розглядати адекватність. Адекватність (від «адекватний» – такий, що точно відповідає, співпадає з чимось [1; 4]) управлінської інформації може розумітися як її відповідність за низкою характеристик управлінській ситуації, що склалася, та управлінському рішення, для якого вона призначена. Адекватність управлінської інформації передбачає, що вона є достовірною, актуальною, цінною, необхідною та достатньою, й, нарешті, зручною у використанні для особи, що приймає рішення. Ієрархію характеристик управлінської інформації, які можуть розглядатися як забезпечувальні в сенсі набуття нею адекватності як інтегральної характеристики якості, подано на *рис. 1*. Відповідність управлінської інформації розглянутим характеристикам забезпечить її якість, що, в кінцевому підсумку, сприятиме підвищенню ефективності функціонування системи управління підприємством.

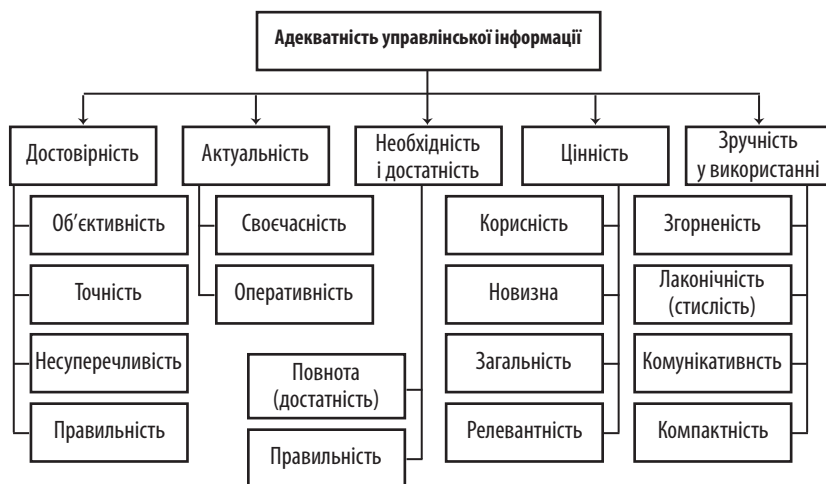


Рис. 1. Адекватність як інтегральна характеристика якості управлінської інформації

Література

1. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный : в 3 т. [Электронный ресурс] / Т. Ф. Ефремова. – Режим доступа: <http://www.efremova.info/>.
2. Информационные системы в экономике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sysinform.ru/>.
3. Пономаренко В. С. Інформаційні системи і технології у зовнішньоекономічній діяльності : [навч. посіб.] / В. С. Пономаренко, І. В. Журавльова. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 328 с.
4. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / [Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.]. – 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.

Конкурентоспроможність як критерій фінансових можливостей розвитку територій

Клець Людмила Євгенівна, старший викладач кафедри фінансів
Донбаська державна машинобудівна академія (м. Краматорськ)

Сучасний етап розвитку України потребує нових підходів до пошуку дієвих чинників стабільного соціально-економічного розвитку. Перспективним напрямом зростання національного господарства є посилення конкурентоспроможності територіальних систем, про що зазначено в Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: «... державна регіональна політика повинна бути спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їх динамічного розвитку та усунення значних міжрегіональних диспропорцій» [1].

Конкурентоспроможність території розглядається як здатність:

- збільшувати або, принаймні, утримувати за собою частку ринків, достатніх для розширення і вдосконалення виробництва, для зростання рівня життя, для підтримки сильного і ефективного управління [2, с. 180];
- досить тривалий час реалізовувати власні та залучені можливості для розвитку на сучасній технологічній основі, забезпечуючи внутрішній і глобальний ринок товарами та послугами відповідної якості [3, с. 46].

Вважаємо за доцільне конкурентоспроможність територіальної системи, як суб'єкта ринкового середовища, представити у вигляді взаємопов'язаних та взаємозалежних складових елементів: конкурентне середовище, конкурентна привабливість, конкурентні позиції (*рис. 1*). Зважаючи на це, виділимо найбільш суттєві ознаки конкурентоспроможності території: системне, багатомірне явище, сформоване під впливом чисельних факторів; динамічна категорія; інструмент підвищення фінансової спроможності території; основа стабільного розвитку у коротко- та

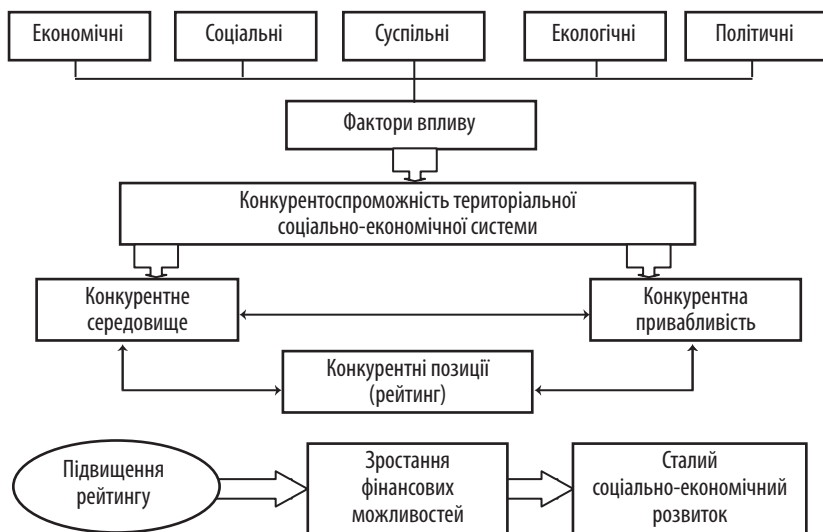


Рис. 1. Складові конкурентоспроможності територіальної системи

довгостроковій перспективі; потребує комплексного підходу до дослідження всіх елементів.

Конкурентна позиція – це досягнутий рівень розвитку території, оцінка конкурентних позицій за низкою показників на певний момент, його рейтинг за офіційними даними. Об'єктивна оцінка конкурентних позицій території сприяє залученню інвесторів для участі у виконанні програм та проектів соціально-економічного розвитку, і як слідство – розширенню фінансових можливостей.

Конкурентне середовище – це конкурентні специфічні переваги конкретної території: природно-кліматичні, ресурсні, виробничі, фінансові, трудові, екологічні, ринкові.

В більшості конкурентні переваги територій визначаються наявністю природних ресурсів, як джерел покращення фінансових можливостей. Але експорт сировини не сприяє підвищенню конкурентоспроможності, тому що країна закуповує товари, вироблені зі своєї ж сировини, з високою доданою вартістю. Сьогодення вимагає модернізації економіки,

переходу до стійкого інвестиційно-інноваційного розвитку всіх складових територіальної системи: економічної, соціальної, екологічної.

Конкурентна привабливість – сприйнятливість територій до нових товарів та послуг, забезпечення органами влади умов для впровадження інновацій та фінансова підтримка інноваційного розвитку підприємств реального сектору економіки, сприяння ділової активності та ініціативи щодо застосування енергозберігаючих технологій, створення сприятливих умов розвитку підприємництва, доступ підприємств до фінансово-кредитних ресурсів, законодавче стимулювання щодо використання власних ресурсів для фінансування розвитку, рівень розвитку інфраструктури, стимулювання міжрегіональної інтеграції.

Саме загострення проблеми недостатності фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку територій стало чинником пошуку власних конкурентних переваг та розробки політики стимулювання на довгострокову перспективу. Необхідно не тільки реально оцінити конкурентні переваги певної територіальної системи, але й визначити її потенціальні напрями зміцнення конкурентоспроможності.

Рівень конкурентоспроможності регіонів в Україні визначається з 2008 року Індексом глобальної конкурентоспроможності, розрахованим Фондом «Ефективне управління» за підтримки Всесвітнього економічного форуму для регіонів України на базі 12 складових конкурентоспроможності. Починаючи з 2011 року, Звіт охоплює всі регіони країни, згідно з яким найкращим регіоном є м. Київ (4,26 бали), на другому місці – Дніпропетровська область (4,10 бали), на останньому – Херсонська область (3,58 бали). За інноваційною складовою лідером є Харківська область, останню позицію посідає Чернігівська область [4, с. 7, 46].

Низька конкурентоспроможність національної економіки, висока енерго- та ресурсоемкість, погіршення стану науково-технічного потенціалу не сприяють ефективному та стійкому функціонуванню і можливостям прогресивного розвитку соціально-економічних систем.

Досягнення динамічного підвищення реального життєвого рівня населення, як основної цілі стратегії розвитку, повинно базуватися на основі інтелектуально-інноваційного розвитку з урахуванням потенці-

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

альних можливостей конкурентоспроможності соціально-економічної системи, збереження навколишнього середовища для нинішніх і майбутніх поколінь.

Успішне забезпечення конкурентоспроможності територіальних систем неможливо без збалансованої політики державних органів влади щодо створення максимально сприятливих умов та стимулювання до залучення та ефективного використання фінансових ресурсів і капіталу.

Конкурентоспроможність території – це динамічний індикатор, який характеризує стан та перспективи території щодо фінансових можливостей забезпечувати і підтримувати темпи економічного зростання, комфортні життєві та екологічні умови, стабільність соціально-економічної системи.

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07.2006 р. № 1001. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
 2. Нечай О.О. Оцінка конкурентоспроможності регіону / О. О. Нечай // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2010. с. 179-184.
 3. Романюк С. Конкурентоспроможність регіонів: теоретичні і практичні підходи / С. Романюк // Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми (Робочі матеріали до Круглого столу 28 травня 2008 року). [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/additional/analytical_report_NSD99_ukr.pdf.
 4. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011. Назустріч економічному зростанню та процвітання. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/Report_on_the_Competitiveness_of_Regions_of_Ukraine_2011.pdf.
-

Акціонерний капітал як чинник стійкого розвитку економіки України

Копилова Ольга Володимирівна, канд. екон. наук, старший викладач
Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова

В сучасних умовах постійно зростаючої глобалізації та транснаціоналізації підприємств саме акціонерний капітал, як провідна ланка у процесі концентрації капіталів та чинник стійкого розвитку економіки, набуває все більшої уваги. Саме розвиток акціонерної форми власності має сприяти інтеграції країн з трансформаційною економікою до світового ринку капіталів, акумуляції ресурсів для вирішення інвестиційних та інноваційних проєктів. В Україні спостерігається повільна трансформація корпоративного сектора, нерозвинений ринок цінних паперів та низька активність населення в якості інвесторів. Різноманітність поглядів та підходів до трактування капіталу визначається постійними змінами в економіці та суспільстві, тому в економічній літературі не існує єдиного, універсального визначення. Але слід виділити головні риси в усіх визначеннях капіталу: капітал здатен приносити певний дохід; грошове вимірювання; здатність накопичуватись; участь у відтворювальному економічному кругообігу; постійна еволюція форм.

У сучасній економічній літературі зустрічається декілька основних поглядів на акціонерний капітал, його зміст та цілі. Можна згрупувати всі визначення таким чином: це частка власності акціонера в корпорації, що виникла внаслідок придбання пакета її акцій; капітал, створений за рахунок, по-перше, інвестицій в акції і, по-друге, нерозподіленого прибутку компанії; залишкова вартість активів компанії, яка залишається після погашення всіх її зобов'язань, тобто різниця між активами і зобов'язаннями; претензії з боку інвесторів у власний капітал на частку в чистому прибутку підприємства і його активах; сума звичайних і привілейованих акцій компанії; основний капітал акціонерного товариства, який утворюється за рахунок емісії акцій тощо [1].

Виходячи з визначення К. Маркса, яке є повним та змістовним, «Капітал як самовозростаюча вартість містить в собі не тільки класові відносини, не тільки певний характер суспільства, що стоїть на тому, що праця існує як наймана праця. Капітал є рух, процес кругообігу, що проходить різні стадії ... Капітал можна зрозуміти лише як рух, а не як річ, яка перебуває у спокої.» [2], логічним буде визначити акціонерний капітал як самозростаючу вартість, що може приносити своєму власнику-акціонеру дохід (додаткову вартість) та знаходиться у постійному русі.

Масове тяжіння чи до використання акціонерного, чи до боргового капіталу при реалізації програм розвитку компаній, і визначає модель функціонування ринків капіталу. Ринкова економіка розвинених країн демонструє різні моделі: англо-американська модель і «рейнський» капіталізм німецького зразка, японська або шведська моделі тощо. Головні критерії відмінності між ними – через які фінансові інструменти і фінансові інститути отримує господарство грошові кошти, що є наслідком впливу традиційних цінностей населення, існуючої структури власності, ступеня відкритості економіки тощо. Чим більш подрібленою є власність, тим ближче до англо-американському капіталізму, до більш ризикового фінансування економічного зростання через акції («shareholder capitalism»), до меншої ролі боргових зобов'язань у структурі фінансування, до диверсифікації фінансових інструментів та інститутів, масовості роздрібних інвесторів в акції, до витіснення банків як власників і операторів фондового ринку. І навпаки, чим більш оптова структура акціонерного капіталу («stakeholder capitalism»), тим більшу роль як власники підприємств відіграють банки, тим більш «борговий» характер носить економіка і тим менш значимі ринок акцій і небанківські фінансові посередники (Японія, Німеччина).

Інші тенденції спостерігаються у країнах із трансформаційною економікою. Ці ринки (на відміну від розвинених економік) характеризуються меншою насиченістю господарства вільними грошовими коштами і фінансовими інструментами, включаючи акції та інші цінні папери, меншою операційної здатністю самого ринку до перерозподілу вільних грошових коштів на цілі розвитку економіки, більш високими ризиками і волатильністю, більш високою залежністю від іноземних інвесторів,

значно меншими обсягами і ліквідністю, подібністю в структурі і проблемах фінансового сектора в цілому. Наслідком цих тенденцій стала змішана модель фондового ринку у зазначених країнах. Оптова структура власності, з переважанням контролюючих акціонерів, переважно боргова система фінансування, нерозвиненість фінансового сектора, заснованого в недалекому минулому тільки на банках, ведуть до того, що на ринках, що формуються, банки повинні мати сильний вплив на ринки корпоративних цінних паперів, складати їх основу або безпосередньо, або через дочірні компанії.

Виходячи з геополітичного й економічного розташування, а також історичних і культурних передумов Україна є ланкою між континентальною Європою, зокрема Східною Європою, і Росією. Завдяки цьому економіці України і її фінансовій системі властиві характеристики обох регіонів, тому формування українського фондового ринку відбувається в двох різних напрямках. Становлення корпоративного сектора даного регіону визначається етапами приватизації. Сам процес приватизації, як і політика приватизації, є основними складовими трансформації економіки і формування ринку цінних паперів. Аналіз показників Польщі, Угорщини, Чехії, Росії й України довів, що, незважаючи на схожі цілі і точки відліку, процес приватизації проходив різними шляхами й у результаті привів до неоднакових наслідків. Відмінною особливістю країн Центрально-Східної Європи є вагома участь іноземного капіталу у приватизаційних процесах. При цьому в більшій частині перехідних економік Європи створені фондові ринки з тяжінням до континентальної моделі – з домінуванням або з дуже великою участю банків, з їх великими частками в акціонерних капіталах.

Слід відзначити, що характерною рисою формування акціонерного капіталу в Україні є створення АТ у більшості випадків не шляхом залучення інвестиційних ресурсів, а внаслідок роздержавлення, переходу від безгрошової до грошової приватизації та акціонування. Структура акціонерного капіталу України сформувалася під впливом 3 неоднозначних чинників: більшість АТ виникли у результаті процесів приватизації державної власності, решта – за ініціативою засновників (причому таких підприємств критично мало порівняно з першою групою) та шляхом реор-

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

ганізації існуючих недержавних юридичних осіб (приватних та колективних підприємств) у товариства корпоративного типу. Тобто, переважна більшість АТ, що функціонує в Україні, утворена в процесі приватизації та корпоратизації державних підприємств. У результаті вибору моделі приватизації з швидкою передачею прав власності основною її метою на перших етапах стало максимально швидке створення «критичної маси» недержавної власності у виробничому секторі. Починаючи з 2006 р. кількість АТ в Україні постійно зменшується; за період 6 років (з 2006 по 2011) вона зменшилась більш, ніж на 15%. При цьому за той самий відрізок часу загальна кількість суб'єктів підприємницької діяльності зросла майже на 21% [3]. Така динаміка зумовлена процесами ліквідації збанкрутілих АТ і тих, які припинили діяльність через низький річний господарський обіг та внутрішні суперечності. На жаль, в сучасних умовах вартість, складність функціонування та обслуговування АТ зумовлює зростання тенденції до змін форми господарювання навіть за відсутності корпоративних конфліктів чи інших господарських проблем.

Формування і широке розповсюдження акціонерного капіталу є одним з основних принципів, на якому базується проведення ринкових реформ та є їх невід'ємною частиною. Але залишається багато явних та прихованих проблем подальшого акціонування капіталу. Адміністративні: бюрократичні перешкоди на шляху до реєстрації емісії акцій; часті зміни у законодавстві щодо цінних паперів та умов їх обертуту; неформальні обмеження для іноземних інвесторів; непрозора програма роздержавлення підприємств. Ринкові: низький рівень зацікавленості національних індивідуальних інвесторів; невелика частка акцій, що знаходиться у вільному обертанні на фондовому ринку; низька місткість національного ринку цінних паперів; слабкий розвиток інфраструктури фондового ринку; високий рівень ризиковості українських цінних паперів; низька прозорість діяльності емітентів; поширене використання інсайдерської інформації. Соціо-психологічні: низький рівень економічної освіти населення; мала довіра по відношенню до фінансових інструментів; корпоративні конфлікти; страх власників втратити контроль над підприємством.

Література

1. Мацера С. М. Теоретичні аспекти організації акціонерного капіталу // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 220–225.
 2. Маркс Карл. Капитал. Том второй. М.: Издательство политической литературы, 1984. – С. 121.
 3. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – Київ.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.
-

УДК 339.3

Франчайзинг як конкурентоспроможна форма організації регіонального роздрібного бізнесу

Корсак Віктор Іванович, канд. медичних наук
Голова ради директорів компанії «Наш Край Груп» (м. Луцьк)

Питання конкурентоспроможності франчайзингу у регіональній роздрібній торгівлі як форми організації бізнесу є предметом дискусії як вчених економістів, так і власників торгових організацій. Тому вирішення його, враховуючи глобалізаційні ризики, які пов'язані із можливістю масового входження на український ринок іноземних роздрібних мереж, є актуальною потребою сучасності.

Відомо, що конкурентоспроможність підприємства – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами по сукупності оцінних показників діяльності на певних ринках за певний проміжок часу [1].

Це означає, що конкурентоспроможність слід оцінювати шляхом порівняння оціночних показників кількох підприємств на певному ринку.

Нами було проведено аналіз функціонування торгових закладів, якими управляли франчайзі, та співставлено із аналогічними закладами, яки-

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

ми управляв франчайзер, крім того, отримані результати було порівняно із параметрами функціонування немережових торгових об'єктів.

До вибірки увійшли торгові заклади площею від 150 до 250 м², які розміщувалися у межах міста приблизно із однаковою насиченістю торгових зон та інтенсивністю людино-потоків. Всі торгові заклади відповідно до існуючих класифікацій можна віднести до формату «магазин біля дому».

Досліджувалася низка параметрів, які, на нашу думку, об'єктивно відображають рівень конкурентоспроможності роздрібних торгових об'єктів, зокрема: сума реалізації на 1 м², сума реалізації та кількість чеків на одного працівника, % крадіжок та % витрат на зарплату від загального обороту, оборотність залишків.

При аналізі суми реалізації, що припадає на одного працюючого у торговому закладі франчайзера та франчайзі, було встановлено, що вона є вищою у франчайзі на 20,32% порівнюючи із аналогічним показником франчайзера.

Ми вважаємо, що існує декілька причин такої суттєвої різниці: по-перше, власник частину функцій виконує особисто, по-друге, постійне перебування власника у торговому закладі є серйозним мотиваційним фактором для підвищення продуктивності праці решти працівників, що є ментальною особливістю найманого персоналу.

Проаналізувавши суму реалізації на квадратний метр площі у торгових закладах, що належать оператору та його франчайзинговим партнерам, було встановлено, що вищою вона є у франчайзі, і становить 3862 грн/м², а у франчайзера – 3398 грн/м², тобто різниця дорівнює 13,66%.

При глибшому дослідженні причин такої різниці в ефективності функціонування магазинів було виявлено декілька факторів, які, на нашу думку, є визначальними. Один з них – це краща адаптація асортименту у франчайзі до особливостей уподобань споживачів торгової зони. Зрозуміло, що і у франчайзера та у франчайзі впроваджений категорійний менеджмент, за допомогою якого здійснюється управління асортиментом, проте у франчайзі частка локальних виробників в асортименті є вищою, що забезпечує додаткову унікальність торгових закладів, при чому це дозволяє конкурувати таким магазинам не лише із аналогічними в організованому

роздрібі, а й із ринками, бо власне цей асортимент значна частина жителів торгової зони купляє на ринках. Крім того, франчайзі є більш мобільними при зміні асортиментної матриці. Так, при появі якихось новинок у конкурентів, це стосується в першу чергу місцевих виробників, вони швидко їх впроваджують. У мережевого оператора цей процес може займати тижні, а то й місяці, окрім того через логістичні проблеми взагалі частина товарів, які виробляються локальними виробниками, не включається в асортимент.

Окрім того, на підвищення конкурентоспроможності торгових закладів франчайзі суттєво впливають комунікації, які розвиваються між власником та його працівниками із жителями торгової зони, які забезпечують наявність вираженої лояльності, яку важко відтворити на рівні роздрібно-го оператора та системно тиражувати.

При аналізі кількості чеків, що доводиться на одного працівника за робочу зміну, було встановлено, що працівники франчайзі обслуговують більшу кількість покупців. Причиною такого, на перший погляд, парадоксального явища, на нашу думку, є вища продуктивність праці у торгових закладах, які працюють на договорах франчайзингу, та краща оптимізація штатів, за рахунок об'єднання частини бізнес-процесів та часткове управління в «ручному режимі», що важко реалізувати в умовах системного бізнесу.

При порівняльному аналізі суттєву різницю було встановлено між показниками оборотності у торгових закладах франчайзера та франчайзі. В той час, як оборотність у франчайзера становила 1,5, то у франчайзі – 1,75, що при середньому залишку у «магазині біля дому» 250000 грн дає економію в інвестиціях у товар орієнтовно 60000 грн, а якщо врахувати, що загальні інвестиції у відкриття такого закладу у залежності від площі у середньому становлять 250000 – 350000 грн, то дана економія дорівнює 15–20% загального інвестиційного бюджету проекту, що також є суттєвою конкурентною перевагою, оскільки значно покращує параметри повернення інвестицій.

Вищу конкурентоспроможність франчайзингу, як форми ведення бізнесу у роздрібній торгівлі у даному форматі, було також встановлено при аналізі витратної частини бюджету торгових закладів. Так, відсоток краді-

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

жок у франчайзі є нижчим більш ніж на чверть, що дає економію за рік при середній реалізації 5000 000 грн приблизно 12 000 грн.

Різниця у витратах на заробітну плату є ще суттєвішою і сягає понад 3%, що у масштабах року становить економію коштів орієнтовно 150000 грн, які можуть бути використані як для виплати дивідендів та поліпшення соціального забезпечення працівників, так і реінвестовані у розвиток бізнесу.

Таким чином, при порівнянні франчайзингових торгових закладів із торговими закладами роздрібних операторів було встановлено, що у форматі «магазин біля дому», середня площа яких становить 150–250 м², більш конкурентоспроможними є магазини, які працюють за договорами франчайзингу.

Окрім того, був проведений порівняльний аналіз між торговими закладами, які працюють за договорами франчайзингу та незалежними магазинами у форматі «магазин біля дому», торгова площа яких становила 50–150 м². У результаті дослідження було встановлено, що торгові точки, в основу управління яких покладена модель франчайзингу, продають продукції із розрахунку на м² більше, ніж ті, які не входять до горизонтально інтегрованих франчайзингових об'єднань. Так, якщо перші продають 3862 грн/м², то другі лише 2711,33, і різниця становить 42,4%, що свідчить про значну перевагу в ефективності діяльності франчайзингових роздрібних торгових закладів, порівнюючи із незалежними.

На нашу думку, причиною такої різної різниці є кращі закупівельні ціни, які отримують від виробників торгові організації, які працюють за договорами франчайзингу, що дозволяє їм продавати товари за нижчими цінами, не втрачаючи у рентабельності, що у свою чергу збільшує кількість покупців, а також комплекс навичок, які здобуває менеджмент при співпраці із франчайзером, зокрема у ціноутворенні, категорійному управлінні асортиментом, мерчандайзингу, створенні лояльності споживачів до торгового об'єкту.

Нами також було досліджено показники ефективності функціонування торгових закладів із площею 300 – 600 м², при якому було встановлено, що франчайзі досягають кращих результатів при управлінні меншими площами, зокрема 50–150 м².

Таким чином, із вищенаведених результатів досліджень випливає, що у форматі «магазину біля дому» в Україні франчайзингова модель організації бізнесу є самою конкурентоспроможною. Ми вважаємо, що це досягається за рахунок синергії наявності безпосередньо у торговому закладі власника та технологій роздрібного оператора франчайзера.

Література

1. Саєнко М. Г. Економічна думка: [підручник] / М. Г. Саєнко. – Тернопіль, 2006. – 390 с.

УУДК 332.12:330.837(477)

Концепція «регіону, що навчається» у вирішенні проблем розвитку старопромислових регіонів України

Кузьменко Лариса Михайлівна, докт. екон. наук, головний науковий співробітник

Солдак Мирослава Олексіївна, канд. екон. наук, старший науковий співробітник

Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)

Процеси модернізації, інноваційного розвитку та інноваційного оновлення виробничого комплексу країни тісно пов'язані із розвитком виробничих комплексів регіонів. Особливої важливості набувають пошуки напрямів технологічного перетворення виробництва, підвищення наукоємності та конкурентоспроможності продукції, яку він випускає. Такі проблеми є актуальними для усіх регіонів України, але найбільшого загострення вони набувають у старопромислових регіонах.

Аналіз основних трендів економічного розвитку старопромислових регіонів показують, що тренди економічного розвитку, які сформувалися у період з 1990 по 2000 рр., зберігаються і визначають сучасний розвиток їх економіки. Старопромислові регіони мають за провідні види економічної діяльності, які характеризуються високим рівнем зносу осно-

вних фондів, що негативно впливає на конкурентоспроможність економіки регіону, створює загрозу навколишньому середовищу та здоров'ю персоналу. Вони орієнтовані на світові ринки та залежать від зовнішньої кон'юнктури. Якщо в умовах економічного зростання такий фактор мав позитивне значення, то в умовах економічної кризи вплив даного тренду носив негативний характер. До того ж ціни на сировину характеризуються значним коливанням. За оцінкою експертів ЮНКДАТ (Конференція ООН з торгівлі та розвитку), індекс нестабільності експортних цін на мінерали, руди та метали (відсоткове їх відхилення від лінії тренду за даний період) у 1989–1998 рр. склав 10,7%, а в 1999–2008 рр. – 20,0%, у тому числі на сиру нафту – відповідно 13,5 та 36,8%, на мідь – 14,0 та 23,8%, на марганцеву руду – 15,3 та 19,2%. Для порівняння: середній індекс нестабільності на сільськогосподарські товари у першому періоді складав 7,1%, а у другому – 10,6% [1, 7]. Таке коливання цін підвищує ризики функціонування старопромислового регіону.

Досліджуючи економіку старопромислових регіонів, можна провести аналогію з країнами-експортерами палива, сировини та металів, які є підлеглими до так званої «голландської хвороби», коли бум в окремих галузях промисловості відволікає приватні та державні інвестиції від інших галузей економіки та концентрує на собі увагу влади. Це знижує рівень уваги влади до диверсифікації виробництва та уповільнює структурні реформи. Натомість формується тенденція до бажання підприємців та владних структур швидкого отримання прибутку, не турбуючись про довгостроковий розвиток. У результаті економічне зростання може бути короткостроковим та змінитися спадом. Цим обумовлена особливість старопромислових регіонів, яка полягає у тому, що в регіоні можуть відбуватися не будь-які інституціональні зміни, а лише ті, які є здійсненими у тих умовах, які склалися, які у свою чергу виникли як наслідок аналогічних ситуацій, що склалися раніше. Вчені називають таке явище залежністю від траєкторії попереднього розвитку («path dependency») [2]. У результаті виникає ситуація, коли інституціональні зміни, які спроможні покращити умови для виробництва вартості, не реалізуються на практиці насамперед через дії держави, за допомогою прийняття законів, видання указів. Виникає «ефект блокування» («lock-in»), який форму-

ється у створенні припонів зміни правил установами, які отримують розподільчі вигоди від додержування правил, що діють. Це дуже ускладнює процеси модернізації економіки регіону та інноваційного розвитку.

Сучасні підходи до розвитку старопромислових територій не обмежуються усуненням економічних причин спаду, а стосуються і дослідження їх неспроможності адаптуватися до нових умов – інституціональних. Один з висновків нашого дослідження міститься у тому, що у старопромислових регіонах необхідно прийняти та реалізувати комплекс заходів, не тільки економічного, але й інституційного характеру з корегування суспільної ментальності, оскільки ментальність є відображенням економічної дійсності, історії розвитку регіону. До того ж за сучасною точкою зору регіони (як внутрішні так і міжнародні) слід сприймати не стільки як території чи адміністративно-керуючі одиниці, скільки як «живі» простори, що соціально та інтелектуально конструюються. Їх межі визначають не тільки географічні категорії, а й загальна ідентичність чи набір норм і цінностей, що добровільно розділяються. Такий підхід дав поштовх формуванню концепції «регіону, що навчається» (learning region), відповідно до якої регіони можуть мати свої «життєві цикли», тобто періоди зародження, появи власного «обличчя», розвитку через навчання та появи інститутів громадського суспільства. Поняття «регіон, що навчається» інтегрує у собі об'єктивну глобальну тенденцію розвитку інформаційного суспільства і місцеві локальні зусилля з приведення реальної ситуації у регіоні у відповідність до цієї тенденції [3]. Управлінська задача при цьому складається у стимулюванні основних акторів регіону до безперервного навчання.

У старопромислових регіонах України формування суспільства, що навчається, потребує відповідного інституціонального забезпечення, яке полягає у створенні належних умов для функціонування існуючих та формування нових інститутів, які безпосередньо залучаються до процесів активізації інтелектуального капіталу населення регіону, розвитку технологій соціального партнерства. Концепція регіону, що навчається, має знайти відображення у Програмі, метою якої є створення стимулюючої освітньої середовища на основі соціального партнерства для реалізації освітньої траєкторії кожного жителя, підвищення конкурентоспроможності і якості життя в регіоні.

Ідея формування регіону, що навчається, не є віртуальною, відірваною від реального життя. Вона може стати одним із напрямів Іміджевої стратегії Донецької області та Іміджевих програм адміністративних одиниць Донецької області, робота з формування яких активно проводиться останнім часом Комісією з євроінтеграції та міжнародним зв'язкам Громадської Ради при Донецькій обласній адміністрації. Звісно, будування регіону, що навчається, є тривалим процесом, але формування його дасть змогу забезпечити доступ кожного жителя до оволодіння навичками, знаннями та інформацією, створити можливість повноцінної участі у житті регіону та району, розвитку громадського суспільства* . Постійне індивідуальне та організаційне навчання буде сприяти зменшенню негативних наслідків залежності від попереднього шляху розвитку, зміні практик, навичок індивідів та організацій. Впровадження концепції «регіону, що навчається» дасть змогу робітникам поступово перебудувати свої системи цінностей для роботи у конкурентному середовищі і стати «креативними спеціалістами», а менеджерам підприємств не чинити опір процесам обміну знаннями.

Література

1. Мировой опыт модернизации экономики // Экономика и управление в зарубежных странах. – 2011. – №10. – С. 3–16.
2. David P. A. Path Dependence, Its Critics, and the Quest for Historical Economics: Working Paper Stanford University, Economics Department, 2000, №00-011.
3. Smith D. M. Introduction: The Sharing and Dividing of Geographical Space // Shared Space: Divided Space: Essays on Conflict and Territorial Organization / M. Chrisolm, D. M. Smith (eds). – L.: Unwin Hyman, 1990.

* Про актуалізацію питань з формування сприятливого середовища для подальшого становлення в Україні громадянського суспільства, налагодження ефективного механізму взаємодії його інститутів з державними органами та органами місцевого самоврядування на засадах партнерства та взаємної відповідальності, досягнення європейських стандартів забезпечення та захисту прав і свобод людини і громадянина свідчить підписання Указу Президента «Питання сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні» № 32/2012 від 25.01.2012 р.

Підхід до оцінки ефективності КСВ-діяльності підприємства за пріоритетними мотивами

Кусик Наталія Львівна, кандидат економічних наук, доцент,

зав. кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова

Ковалевська Алла Володимирівна, кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємств міського господарства

Харківська національна академія міського господарства

Питання оцінки ефективності соціально відповідальної діяльності підприємства є важливими з тих причин, що на здійснення такої діяльності витрачаються певні додаткові зусилля, які можуть відволікати від вирішення важливих поточних термінових питань. Отже, кожне підприємство має усвідомлювати ту додаткову вигоду, яку воно отримує в результаті реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Численні фахівці доводять, що здійснення соціально відповідальної діяльності приносить підприємству певні результати: економічні, соціальні, іміджеві [1–3]. Отже, постає питання, який підхід, метод обрати для вимірювання ефективності результатів підприємства від здійснення соціально відповідальної діяльності. В наукових працях, що присвячені цьому питанню, можна зустріти такі показники як: витратні, результативні, структурні, ефективні. Всі запропоновані показники, є різнорідними (вартісні та натуральні, абсолютні та відносні), що унеможлиблює проведення об'єктивної оцінки ефективності КСВ-діяльності серед групи підприємств.

Проведений аналіз існуючих методів оцінки ефективності соціально відповідальної діяльності підприємств дозволяє зробити висновок, що їх використання передбачає визначення, в першу чергу, цілі оцінки, яка обумовить вибір того чи іншого методу. На наш погляд, дуже доцільним є виділення пріоритетних мотивів здійснення соціально-відповідальної діяльності підприємства, які формують конкретні цілі та, відповідно, можуть бути конкретизовані певними показниками, що допоможуть оціни-

ти рівень досягнення цілі, рівень задоволення потреби. Підхід до оцінки ефективності КСВ підприємства за пріоритетними мотивами є слушним з тих причин, що дозволяє зняти певні протиріччя в сфері визначення сутності такої діяльності. Отже, саме потреби і мотиви визначають напрямки соціально-відповідальної діяльності підприємства задля досягнення цілей (конкретних, вимірюваних, реалістичних, досяжних).

На наш погляд, різниця в мотивації обумовлює наявність різних цілей, отже, відповідно, і різних показників оцінки ефективності досягнення цих цілей. В залежності від виділених мотивів, цілей буде формуватися відповідна система оцінки ефективності соціально відповідальної діяльності підприємства. На нашу думку, якщо підприємство ставить собі за мету оцінити ефективність соціальних витрат, то йому найбільш доцільним є обрання ресурсного підходу до оцінки ефективності соціально відповідальної діяльності. В даному випадку доцільним є формування власної системи показників за кожним напрямком реалізації КСВ. Причому первинним при обґрунтуванні системи показників є визначення мотивів та потреб кожної групи внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів, по відношенню до яких здійснювалися відповідні програми та проекти.

Слід зауважити, що ті й самі показники можуть приймати участь під час оцінки ступеню реалізації інтересів різних груп стейкхолдерів.

На основі запропонованого методичного підходу оцінки КСВ підприємства [4] можемо стверджувати, що такі показники як ROI, ROA, ROS, ЕВІТА – є показниками рівня реалізації інтересів власника, акціонерів та, частково, персоналу підприємства. Відповідно, показники рівня лояльності споживачів до продукції, впізнанні товарної марки, динаміки частки ринку, динаміки доходів від реалізації, рівня ефективності інформаційних і PR кампаній, мотивації здійснення покупки чи зміни уподобань – є показниками рівня реалізації інтересів власників, персоналу та покупців. Рівень реалізації мотивації партнерів, покупців, кредиторів, інвесторів, постачальників відображаються у показниках репутації, іміджу, надійності, рівня кредиторської заборгованості, тривалості підписаних контрактів, обсягів інвестиційних ресурсів тощо.

За умови, якщо підприємство обере за мету оцінки визначення рівня конкурентоспроможності підприємства і його позиції на ринку, доціль-

ним є обрання рейтингового методу. При цьому слід формувати групу експертів та проводити процедуру оцінки узгодженості думок експертів (наприклад, шляхом розрахунку коефіцієнту конкордації), визначення середнього зваженого балу оцінки ефективності певного часткового показника. Зауважимо, що саме визначена мета обумовить обсяг необхідної інформації, яку слід зібрати та обробити в процесі оцінки ефективності КСВ і очікувані висновки.

Автори пропонують методичний підхід до проведення оцінки ефективності соціально відповідальної діяльності підприємства, який заснований на тому, що кожне підприємство, перш за все, має обрати мету оцінки ефективності КСВ. Конкретизація мети проведення оцінки ефективності КСВ дозволить обрати найбільш сприятливий метод, сформувані систему показників, визначити вимоги до необхідної вхідної інформації, коректно провести висновки задля прийняття раціональних управлінських рішень.

Саме мета оцінки має бути покладена в удосконалення методичного підходу оцінки ефективності соціально відповідальної діяльності підприємства, який є подальшим напрямком наукових досліджень авторів. Такий підхід спрямований на виділення пріоритетних мотивів здійснення соціально-відповідальної діяльності підприємства, відстеження рівня задоволеності потреб кожної групи стейкхолдерів.

Література

1. Ворона О. В. Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності [Текст] / О. В. Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. - № 30, 2010. - С. 127–133.
 2. Левицька Є. Г. Методичний підхід до розробки програми соціально відповідального управління підприємства сфери послуг [Текст] / Є. Г. Левицька // Сталий розвиток економіки: всеукраїнський науково-виробничий журнал. - № 2, 2012. - С. 212–216.
 3. Саєнко Ю. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Текст] / Ю. Саєнко. - К., 2005. - 30 с.
 4. Шмиголь Н. М. КСВ дохід: визначення, оцінка, ефективність [Електронний ресурс] / Н. М. Шмиголь // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2010_1/1%2818%29_2010_articles/1%2818%29_2010_Shmygol.pdf. Заголовок з екрану 1.10.12 р.
-

Перспективи становлення логістичної концепції управління якістю житлово-комунальних послуг

Люльчак Зореслава Стефанівна, канд. екон. наук, доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

В умовах глобалізації ринку проблема якості є актуальною для всіх країн, галузей, установ і організацій. Успішне управління на всіх рівнях полягає в забезпеченні належної якості продукції, оскільки лише продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Проблема якості багатогранна і має політичний, соціальний, економічний, науково-технічний і організаційний аспекти.

У сучасних умовах виживає лише те підприємство, яке має найновіші технології, найвищу якість продукції, найнижчі ціни і найвищі орієнтири стосовно найвимогливішого споживача. Саме споживач сьогодні визначає рівень вимог до якості продукції. Стан справ у сфері управління якістю для підприємств України, зокрема житлово-комунальних, не можна визначити як задовільний. Постійне незадоволення споживачів житлово-комунальних послуг їх якістю, зростанням цін та відповідно необ'єктивний взаємозв'язок вартість-ціна, показав, що ці послуги є неконкурентоспроможними на місцевих ринках саме за якістю. З огляду на це, набуває особливого значення проблема розроблення та запровадження дієвих методів управління витратами житлово-комунальних підприємств та забезпечення якості їх продукції. Відповідно до Держстандарту, управління якістю продукції – система менеджменту якості на підприємстві – це взаємопов'язаний комплекс заходів для встановлення, забезпечення і підтримання потрібного рівня якості продукції під час її розроблення, виробництва, експлуатації або споживання, здійснюваних шляхом систематичного контролю якості і цілеспрямованого впливу на умови і чинники, що зумовлюють якість продукції.

Головною ланкою в системі менеджменту якості продукції є підприємство. Роботу щодо забезпечення якості продукції здійснюють у рам-

ках чинної на підприємстві системи менеджменту якості. Її розробляють з урахуванням орієнтації на споживача конкретного продукту і охоплення всіх стадій життєвого циклу продукції: дослідження і проектування – виготовлення – реалізація – експлуатація або споживання. У процесі ж надання житлово-комунальних послуг, менеджмент якості полягає у контролі використовуваних для житлово-комунальних послуг матеріалів належної якості, устаткування, дотримання трудової дисципліни, ґрунтового планування надання і т. ін. Суттєвого значення у цьому контексті набуватимуть прогресивні логістичні інструменти, що безперечно спрямовуватимуться на оптимізацію взаємозв'язку якості житлово-комунальних послуг – витрати на надання (фінансових, матеріальних, трудових чи інформаційних ресурсів). Логістична концепція якості житлово-комунальних послуг, на нашу думку, передбачатиме, з одного боку, застосування принципів і методів логістики для управління якістю, а з іншого – формування логістичної системи відповідної організації та адекватними керуючими впливами на якість як об'єкт управління. Отже, така концепція повинна органічно поєднувати в собі логістику і якість [1, с. 1'98].

У розглянутому аспекті цілком правомірним видається існування логістики якості як функціональної логістики, оскільки предметом такої логістики є загальногалузева (народногосподарська) функція – управління якістю. Основу такої логістики становитиме логістична концепція якості або, що те ж саме, концептуальна логістична система управління якістю, як синтез логістики і якості (табл. 1). Якість – це проблема не тільки техніко-технологічна, а й економічна. Останнє означає, що для досягнення необхідної якості і для її підвищення потрібні чималі витрати ресурсів – трудових, матеріальних і, нарешті, грошових. Тому рівень якості повинен бути економічно виправданий для певних умов надання житлово-комунальних послуг. На зміну абсолютизації якості («якість за будь-яку ціну», «досягнення рівня світових стандартів», «мета – висока якість» і т. п.) прийшло розуміння необхідності порівняння якості і витрат. Останнє означає, що якість має бути об'єктом регулювання або управління, метою якого є досягнення оптимального рівня.

Таблиця 1

**Проектування загальних принципів логістики на управління якістю
житлово-комунальних послуг [Власне опрацювання]**

Загальні принципи логістики	Принципи логістики з урахуванням потреб управління якістю житлово-комунальних послуг
<ul style="list-style-type: none"> ▪ реалізація системного підходу в управлінні матеріальним потоком на протязі його руху по всьому логістичному ланцюгу від постачальника сировини до споживача кінцевого продукту; ▪ врахування усіх логістичних витрат на протязі усього логістичного ланцюга; ▪ розвиток логістичного сервісу; ▪ здатність логістичних систем до адаптації; ▪ відмова від надлишкових запасів та від завищеного часу на виконання допоміжних і транспортно-складських операцій; ▪ відмова від виготовлення серій деталей, на які немає замовлень покупців; усунення простоїв обладнання; ▪ усунення нерациональних внутрішньо-заводських перевезень; перетворення постачальників з протилежної сторони в доброзичливих партнерів 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ диспетчеризація матеріальних потоків, що супроводжують надання послуг – безперервне відстеження переміщення і зміни кожного об'єкта потоку і коригування його параметрів; ▪ організація логістичного ланцюга надання житлово-комунальних послуг згідно екологічних вимог; ▪ залучення до контролю якості матеріалів, необхідного устаткування та власне якості наданих послуг усіх учасників логістичного ланцюга; ▪ координація дій усіх учасників, зайнятих формуванням і управлінням супровідними матеріальними, фінансовими та трудовими потоками, включаючи безпосередніх і опосередкованих; ▪ зниження витрат передусім за рахунок оптимізації організування праці працівників ЖКГ та складування, транспортування, постачання необхідних матеріалів; ▪ забезпечення 100% виконання планових показників, передусім щодо проведення ремонтних робіт, поточного обслуговування житлових приміщень та прибудинкових територій

Таким чином, одним з основних завдань логістики у сфері житлово-комунального господарства є створення інтегрованої ефективної системи регулювання та контролю матеріальних та інформаційних потоків, які забезпечуватимуть високу якість житлово-комунальних послуг. Застосування принципів логістики в управлінні якістю житлово-комунальних послуг дозволить безпосередньо реалізувати такі принципи менеджменту як взаємовигідні відносини з постачальниками, процесний підхід, системний підхід і орієнтація на замовника. Якість надання житлово-

комунальної послуги залежить від багатьох факторів: закупівлі і постачання необхідних матеріалів (закупівельна логістика), планування надання послуг, потреб у сировині і матеріалах (виробнича логістика), організації зберігання сировини, матеріалів (складська логістика), організації та плануванні доставки сировини, матеріалів (транспортна логістика). Якість взаємодії зі споживачем, знаходиться швидше поза областю дії логістики, оскільки це елемент корпоративної культури і технологій продажів. Однак, вплив організації процесів у цій галузі, особливо в частині логістичного сервісу можна віднести до сфери дії логістики [2, с. 3].

Відзначено, що на задоволеність споживачів житлово-комунальних послуг впливає повнота, своєчасність та точність їх виконання. Точність, з одного боку, пов'язана з якістю роботи поточних їх виконавців, а з іншого з якістю виробничого планування (виробнича логістика). Недоліки в цих областях призводять до зростання витрат на страхові запаси, зайвим транспортним і складським витратам. Це так звані «системні логістичні витрати», якими керувати важче, ніж прямими витратами. Але ефект від оптимізації саме системних логістичних витрат може бути куди істотнішим і відігравати визначальну роль у якості, а отже і конкурентоспроможності житлово-комунальних послуг.

Література

1. Люльчак З. С., Хтей Н. І. Стандарти та елементи логістичного обслуговування у формуванні партнерських стосунків житлово-комунальних підприємств з клієнтами/ З. С. Люльчак, Н. І. Хтей // Науково-теоретичний журнал Хмельницького національного університету. – Випуск 3, Т.1. – 2009. – №15. – С. 194–200;
 2. Янченко В. Ф. Управление качеством в сфере услуг. Системно-логистический подход: Монография. – СПб.: РГПУ им. А. И. Герцена, 2001. – 352 с.
-
-

Проблема визначення рівня технологічності галузей економіки України

Матюшенко Ігор Юрійович, канд. техн. наук, професор
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

Незважаючи на значущість даної проблеми, дотепер в Україні немає офіційної позиції відносно того, що являє собою високотехнологічна виробнича сфера країни, який реальний стан тих господарюючих суб'єктів, котрі до неї належать, які вітчизняні високотехнологічні товари постачаються на світовий ринок тощо [1, с. 234]. Через це науковці, досліджуючи дану проблематику та зазнаючи брак офіційної статистичної інформації, надають неоднакові кількісні оцінки масштабів виробництва та експорту високотехнологічних товарів України [2, с. 51]. Неоднозначність в оцінці ресурсів та результатів ключових дійових осіб високотехнологічної сфери унеможливує ефективне регулювання їх діяльності на шляху створення національного високотехнологічного продукту та виходу з ним на світовий ринок. З метою вирішення цієї проблеми ДП «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень» (ДП ДІКТЕД) Мінпромполітики України спільно з фахівцями Мінпромполітики та Держкомстату протягом останніх кількох років здійснює роботи зі створення науково-методичного та інформаційно-статистичного інструментарію моніторингу та оцінювання високотехнологічної виробничої сфери України [3, с. 34]. В їх основу покладено аналіз багаторічного світового досвіду (як міжнаціонального, так і національного) щодо методології агрегування товарів та видів діяльності за рівнем технологоемкості, системного статистичного спостереження і оцінки соціально-економічних наслідків від застосування передових промислових технологій та випуску високотехнологічних товарів [4, с. 78]. Результатом цієї спільної праці стала розробка Методики ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств (затверджено Наказом Мінпромполітики України № 80 від 08.02.2008 р.).

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Але ці заходи не допомогли у вирішенні проблеми відповідності та адаптованості української класифікації високотехнологічних товарів та міжнародної класифікації.

Як вже було вказано, експерти ОЕСР відповідно до Міжнародної стандартної торгівельної класифікації (МСТК) [5] виділяють п'ять галузей, які відносяться до високотехнологічних, а відповідні цим галузям високотехнологічні товари представлено в табл. 1 [6].

Таблиця 1

Класифікація високотехнологічних товарів за МСТК.

Галузь	Код	Назва товару
1	2	3
Авіакосмічна	792	Літаки та допоміжне обладнання, космічні кораблі та ракетостріли, запчастини
	714	Двигуни неелектричні (реактивні, газові турбіни тощо)
Фармацевтична	54	Лікарняна та фармацевтична продукція:
		541 – медична і фармацевтична продукція, різні від медикаментів 542
		542 – медикаменти (які включають ветеринарні медикаменти)
Канторське обладнання	75	Офісні машини і автоматичні машини обробки даних:
		751 – Офісна техніка
		752 – ЕОМ для обробки даних
		759 – деталі і аксесуари (не кришки корпусу, пакувальний ящик і т. д.) для машин 751 і 752
Комунікаційне обладнання	76	Телекомунікації, звуковий запис і обладнання для репродукування:
		761 – Телевізори
		762 – Радіоприймачі
		763 – Пристрої для звукозапису та відтворення, пристрої для відеозапису
		764 – Обладнання для телекомунікацій, запчастини, аксесуари для 76
Приладобудування	774	Електромедична і радіологічна апаратура
	776	Термоіонний, мікросхеми, транзистори, катоди, діоди тощо
	87	Професійні, наукові інструменти і апаратура:

Закінчення табл. 1

1	2	3
		871 – оптичні інструменти і апаратура
		872 – інструменти і побутові прилади для медичних і ветеринарних наук
		873 вимірювачі та лічильники
		874 – інструменти, апарати для вимірювань, перевірки, аналізування та контролю
	88	Апаратура для фотографування, обладнання, оптичні товари, запчастини:
		881 – фотографічна апаратура та техніка
		882 – фотографічна і кінематографічна апаратура
		883 – кінематографічна плівка, експонована і проявлена
		884 – оптичні товари
		885 – години, наручні годинники

Проблема відповідності світової класифікацій високотехнологічних галузей та продуктів, яка запропонована експертами ОЕСР на базі МСТК, а також української згідно з Українським класифікатором товарів зовнішньоекономічної діяльності є дуже важливою для нашої країни. Тому, що перш ніж говорити про розвиток високотехнологічного ринку в Україні слід чітко розуміти, які саме товари відносяться до нього.

Даною проблемою займалися фахівці ДП «Державного інституту комплексних техніко-економічних досліджень» (ДП ДІКТЕД) та Міністерства промислової політики. Для вирішення даної проблеми ДП ДІКТЕД було запропоновано адаптований український класифікатор високотехнологічних секторів обробної промисловості, розроблений ОЕСР. Згідно з вищезгаданим класифікатором до високотехнологічної промисловості України відносяться: виробництво літальних апаратів, включаючи космічні; фармацевтичне виробництво; виробництво офісного устаткування та електронно-обчислювальних машин; виробництво апаратури для радіо, телебачення та зв'язку; виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та устаткування, годинни-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

ків; виробництво електричних машин та устаткування; хімічне виробництво за винятком фармацевтичного виробництва.

Для того, щоб можна було встановити реальний обсяг виробництва і зовнішньої торгівлі України тими товарами, які на світовому ринку вважаються високотехнологічними, ДП ДІКТЕД адаптував High Technology Products List - SITC Rev. 3 (єдиний міжнародний стандарт у цій сфері [7, с. 4 – 12] до Українського класифікатора товарів зовнішньоекономічної діяльності. У результаті сформовано Перелік високотехнологічних товарів (далі – Перелік), що складається з 9 категорій та налічує 314 номенклатурних позицій за 6-ти і 10-ти значними кодами УКТ ЗЕД. Крім того, складений Перелік було гармонізовано з Номенклатурою промислової продукції (НПП) – статистичною класифікацією продукції промисловості України.

Але, щоб не відставати від світових тенденцій в інформаційно-статистичному забезпеченні аналізу зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами, на початку 2010 р. ДП ДІКТЕД скорегував Перелік високотехнологічних товарів за УКТ ЗЕД згідно з новими агрегаціями промислових товарів за рівнем технологоемкості (за кодами нещодавно прийнятого класифікатора SITC Rev. 4 [5] та здійснив перерахунки ретроспективних даних. (На сьогодні це 279 номенклатурних позицій за виключенням категорії «Озброєння», до якої належить ще 18 товарів). В агрегованому вигляді сформований перелік подано у табл. 2 [8, с. 153 – 154].

Таблиця 2

Перелік високотехнологічних товарів за УКТ ЗЕД.

Повітряні літальні апарати та космічні кораблі (окремі товари гр. 84, 88, 90)
Літальні апарати (наприклад вертольоти, літаки); космічні літальні апарати (включаючи супутники) та їх ракетносії і суборбітальні апарати; частини літальних апаратів; навігаційні інструменти та апаратура тощо
Комп'ютерна та офісна техніка (окремі товари гр. 84, 90)
Пристрої для оброблення текстів, друкарські машини, апаратура фотокопіювальна електростатична, комп'ютери, машини обчислювальні, запам'ятовувальні пристрої

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

Закінчення табл. 2

Електроніка та техніка зв'язку (окремі товари гр. 85)
Апаратура для відеозапису або відтворення відеозаписів, телекомунікаційне обладнання, передавачі для радіотелефонного, радіотелеграфного зв'язку, радіомовлення або телебачення, кабелі волоконно-оптичні, схеми інтегровані електронні та електронні мікромодулі тощо
Фармацевтичні продукти (окремі товари гр. 29, 30)
Антибіотики, гормони природні або отримані в результаті синтезу, їх похідні, що використовуються головним чином як гормони; вакцини, лікарські засоби, що містять пеніциліни або їх похідні, тощо
Наукові прилади (окремі товари гр. 90)
Апарати електродіагностики в медичних, інших цілях; прилади та апаратура для вимірювання або контролю витрат, рівня, тиску чи інших змінних характеристик рідин або газів; прилади та апаратура для фізичних або хімічних аналізів тощо
Електричні машини і устаткування та їх частини (окремі товари гр. 85)
Конденсатори електричні постійні, змінні або підстроювальні; електричне освітлювальне устаткування або сигналізаційне, склоочишувачі, антиобмерзлювачі та протизапінювачі для автомобілів; прилади сигналізації, прискорювачі речовини тощо.
Хімічні продукти (окремі товари гр. 28, 32, 38)
Хімічні радіоактивні елементи та радіоактивні ізотопи та їх сполуки; ізотопи, їх органічні або неорганічні сполуки; органічні синтетичні барвники; інсектициди; родентициди та інші засоби, що запобігають проростанню паростків, та регулятори росту рослин, дезинфікуючі речовини тощо.
Неелектрична техніка (окремі товари гр. 54, 84, 85)
Турбіни газові, реактори ядерні; обладнання та пристрої для розділення ізотопів та їх частини; верстати для оброблення різних матеріалів за допомогою лазерного або іншого світлового чи фотонного пучка, ультразвукових, електророзрядних, електрохімічних, електронно-променевих, іонно-променевих або плазмодугових процесів тощо.
Озброєння (окремі товари гр. 87, 93)
Броньовані транспортні засоби, бомби, торпеди, міни, ракети; невоєнне озброєння; частини бомб, торпед, мін, ракет та невоєнного озброєння тощо.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

В той же час, усі наведені вище класифікації, в тому числі і на основі Міжнародної стандартної торгівельної класифікації, не дають змоги визначити технологічний рівень галузей виробничої сфери економіки України відповідно до технологічних укладів на підприємствах та в господарській системі країни.

Автором запропоновано використовувати галузевий підхід до визначення технологічного рівня, що ґрунтується на характеристиках і даних, що відносяться до виробництва всіх видів продукції, що випускаються конкретною галуззю промисловості. Проведення визначення технологічного рівня базується на використанні даних форми 1П-НПП (річна) – звіту про виробництво промислової продукції. Належність загальної структури класифікації видів економічної діяльності (КВЕД) [9], за якою представлена промислова продукція у звіті, до технологічних укладів наведено в *табл. 3*. Номенклатура продукції промисловості та відповідні уклади подано в *табл. 4*.

Таблиця 3

Загальна структура КВЕД та відповідні уклади

Код КВЕД	Найменування діяльності
1	2
<i>Другий технологічний уклад</i>	
Секція А	Сільське господарство, мисливство та лісове господарство
01	Сільське господарство, мисливство та пов'язані ними послуги
02	Лісове господарство та пов'язані з ним послуги
Секція В	Рибне господарство
05	Риболовство; діяльність рибозовплідників і рибних ферм; послуги, пов'язані з рибним господарством
Підсекція СА	Видобування енергетичних матеріалів (галузі 2-ого укладу)
10	Видобування кам'яного вугілля, лігніту (бурого вугілля) і торфу
<i>Третій технологічний уклад</i>	
Секція С	Добувна промисловість
Підсекція СА	Видобування енергетичних матеріалів (галузі 3-ого укладу)
11	Видобування вуглеводів; допоміжні служби

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

Продовження табл. 3

1	2
Підсекція СВ	Видобування неенергетичних матеріалів
13	Видобування металевих руд
14	Інші галузі добувної промисловості
Секція D	Обробна промисловість (галузі 3-ого укладу)
Підсекція DA	Харчова промисловість і перероблення сільськогосподарських продуктів
15	Харчова промисловість
16	Тютюнова промисловість
Підсекція DB	Текстильна промисловість та пошиття одягу
17	Текстильна промисловість
18	Виробництво готового одягу та хутра
Підсекція DC	Виробництво шкіри та шкіряного взуття
19	Виробництво шкіри та шкіряного взуття
Підсекція DD	Виробництво деревини та виробів з деревини
20	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини
Підсекція DE	Целюлозно-паперова промисловість; видавнича справа
21	Виробництво паперу та картону
22	Видавнича справа, поліграфічна промисловість, відтворення друкованих матеріалів
Підсекція DJ	Металургія та оброблення металу
27	Металургія
28	Оброблення металу
Підсекція DK	Виробництво машин та устаткування
29	Виробництво машин та устаткування
Підсекція DL	Виробництво електричного та електронного устаткування (галузі 3-ого укладу)
32	Виробництво устаткування для радіо, телебачення та зв'язку
Підсекція DN	Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань (галузі 3-ого укладу)
36	Виробництво меблів; інші види виробництва

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Продовження табл. 3

1	2
Підсекція DN	Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань (галузі 3-ого укладу)
Секція E	Виробництво електроенергії, газу та води (галузі 3-ого укладу)
40	Виробництво електроенергії, газу та води
Секція F	Будівництво
45	Будівництво
Секція G	Оптова і роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту (галузі 3-ого укладу)
52	Роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт
Секція I	Транспорт (галузі 3-ого укладу)
60	Наземний транспорт
61	Водний транспорт
64	Пошта та зв'язок
<i>Четвертий технологічний уклад</i>	
Підсекція CA	Видобування енергетичних матеріалів (галузі 4-ого укладу)
12	Видобування уранової руди
Секція D	Обробна промисловість (галузі 4-ого укладу)
Підсекція DF	Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива
23	Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива
Підсекція DG	Хімічне виробництво
24	Хімічне виробництво
Підсекція DH	Виробництво гумових та пластмасових виробів
25	Гумова та пластмасова промисловість
Підсекція DI	Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів
26	Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів
Підсекція DL	Виробництво електричного та електронного устаткування (галузі 4-ого укладу)
30	Виробництво конторських та електронно-обчислювальних машин
31	Виробництво електричних машин і апаратури

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

Продовження табл. 3

1	2
33	Виробництво медичних приладів та інструментів; точних вимірювальних пристроїв, оптичних пристроїв та годинників
Підсекція DM	Виробництво транспортного устаткування
34	Виробництво автомобілів
35	Виробництво іншого транспортного устаткування
Підсекція DN	Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань (галузі 4-ого укладу)
37	Вироблення відходів
Секція E	Виробництво електроенергії, газу та води (галузі 4-ого укладу)
41	Збір, очищення та розподіл води
Секція G	Оптова і роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту (галузі 4-ого укладу)
50	Торгівля транспортними засобами та їх ремонт
51	Оптова торгівля і посередництво у торгівлі
Секція P	Готелі й ресторани
55	Готелі
Секція I	Транспорт (галузі 4-ого укладу)
62	Авіаційний транспорт
63	Допоміжні транспортні послуги
65	Фінансове посередництво
66	Страховання
67	Допоміжна діяльність у галузі фінансів і страхування
Секція K	Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам (галузі 4-ого укладу)
70	Операції з нерухомістю
71	Здавання під найм без обслуговуючого персоналу
73	Дослідження та розробки
74	Послуги, що надаються переважно юридичним особам

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 2

1	2
<i>П'ятий технологічний уклад</i>	
Секція К	Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам (галузі 5-ого укладу)
72	Діяльність у галузі інформатизації

Таблиця 4

Номенклатура продукції промисловості та відповідні уклади.

Код НПП	Продукція
1	2
<i>Другий технологічний уклад</i>	
Підсекція СА	Матеріали енергетичні (продукція 2-ого укладу)
Розділ 10	Вугілля кам'яне, вугілля буре (лігніт) і торф
Розділ 11	Нафта сира та газ природний
<i>Третій технологічний уклад</i>	
Підсекція СА	Матеріали енергетичні
Підсекція СВ	Матеріали неенергетичні
Розділ 13	Руди металеві
Розділ 14	Продукція добувної промисловості інша
Секція D	Продукція обробної промисловості (продукція 3-ого укладу)
Підсекція DA	Харчові продукти, напої та тютюнові вироби
Розділ 15	Харчові продукти, напої
Розділ 16	Вироби тютюнові
Підсекція DB	Вироби текстильної та швейної промисловості
Розділ 17	Текстиль
Розділ 18	Одяг, хутро
Підсекція DC	Шкіра, вироби галантерейні та дорожні, взуття
Розділ 19	Шкіра, вироби галантерейні та дорожні, взуття
Підсекція DD	Деревина та вироби з деревини, крім меблів
Розділ 20	Деревина та вироби з деревини, крім меблів

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

Продовження табл. 4

1	2
Секція С	Продукція добувної промисловості
Підсекція DE	Целюлозно-паперова продукція, видавнича продукція
Розділ 21	Паперова маса, папір, картон та вироби з них
Розділ 22	Видавнича, поліграфічна та репродукована продукція
Підсекція DJ	Метали основні та металеві вироби
Розділ 27	Метали основні
Розділ 28	Вироби металеві
Підсекція DK	Машини та устаткування
Розділ 29	Машини та устаткування
Підсекція DL	Устаткування електричне та електронне (продукція 3-ого укладу)
Розділ 32	Устаткування для радіо, телебачення та зв'язку
Підсекція DN	Продукція промислова інша (продукція 3-ого укладу)
Розділ 36	Меблі; продукція промислова різна
Секція E	Електроенергія, газ, пара та гаряча вода (продукція 3-ого укладу)
Розділ 40	Електроенергія, газ, пара та гаряча вода
Четвертий технологічний уклад	
Підсекція CA	Матеріали енергетичні (продукція 4-ого укладу)
Розділ 12	Руди уранові та торієві
Підсекція DF	Кокс, продукти нафтоперероблення та паливо ядерне
Розділ 23	Кокс, продукти нафтоперероблення та паливо ядерне
Підсекція DG	Продукція хімічна
Розділ 24	Продукція хімічна
Підсекція DH	Вироби гумові та пластмасові
Розділ 25	Вироби гумові та пластмасові
Підсекція DI	Вироби мінеральні неметалеві інші
Розділ 26	Вироби мінеральні неметалеві інші
Підсекція DL	Устаткування електричне та електронне (продукція 4-ого укладу)
Розділ 30	Машини конторські та електронно-обчислювальні
Розділ 31	Машини та апаратура електричні

1	2
Розділ 33	Прилади та інструменти медичні, прилади вимірювальні точні, пристрої оптичні та годинники
Підсекція DM	Устаткування транспортне
Розділ 34	Продукція автомобілебудування
Розділ 35	Устаткування транспортне інше
Підсекція DN	Продукція промислова інша (продукція 4-ого укладу)
Розділ 37	Послуги з перероблення відходів на вторинну сировину
Секція E	Електроенергія, газ, пара та гаряча вода (продукція 4-ого укладу)
Розділ 41	Зібрана та очищена вода, послуги з розподілення води

Література

1. Одотюк І. В. Технологічна структура промисловості України: реалії та перспективи розвитку / І. В. Одотюк; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. - К., 2009. – 304 с.
2. Федулова Л. І. Стан та перспективи розвитку високотехнологічного сектора промисловості України / Федулова Л. І. // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С.49 – 54.
3. Дослідження світових тенденцій щодо розробки, впровадження та використання високих наукоємних технологій в машинобудуванні та обробних галузях промисловості з метою актуалізації вимог до проектів та критеріїв їх відбору для реалізації Загальнодержавної комплексної програми розвитку високих наукоємних технологій: Звіт про НДР / ДІКТЕД Мінпромполітики України. – Держ. реєстр. номер 0106U010000. – К., 2007. – 84 с.
4. Дослідження техніко-технологічного рівня виробничих процесів, продукції, інноваційної діяльності підприємств з метою ідентифікації високотехнологічних промислових підприємств України: Звіт про НДР / ДІКТЕД Мінпромполітики України. – Держ. реєстр. номер 0106U010000. – К., 2009. – 187 с.
5. Международная стандартная торговая классификация. Департамент по экономическим и социальным вопросам. Статистический отдел. Статистические документы Серия М No. 34/ Rev. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34_rev4r.pdf
6. Кизим М. В., Матюшенко І. Ю., Чередник В. І. Високотехнологічний сектор економіки України та країн світу: стан і тенденції розвитку / Науковий журнал «Проблеми економіки». – 2009. – №3. – С. 3 – 17.

7. What is high-tech trade? Definition based on the SITC nomenclature. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, March 2005. – 4 p.

8. Саліхова О. Б. Високі технології: дефініція та оцінка: монографія / О. Б. Саліхова, – К.: ДП «Інформ.-аналіт. Агентство», 2008. – 290 с.

9. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2010. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

УДК 338.124.4

Україна в умовах «Великої рецесії»: причини, особливості та шляхи економічного відновлення

Моргун Марія Ігорівна, студентка

Хірса Валентин Анатолійович, студент

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Станом на сьогодні аналіз фундаментальних чинників, що викликали світову фінансову кризу 2008–2009 рр., та їх вплив на економіку України ще не отримали вичерпного наукового висвітлення. Актуальними залишаються питання визначення на прикладі України загальних рис фінансових криз, особливостей їх перебігу, соціально-економічних наслідків та напрямів економічного відновлення.

Метою дослідження є причини, особливості та шляхи економічного відновлення України в умовах глобальної рецесії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам економічних криз та причини, що їх зумовляють, присвячено багато праць таких провідних вітчизняних і зарубіжних науковців, як С. Брю, В. Вернадський, М. Кондратьєв, К. Макконел, Ю. Макогон, У. Мітчел, С. Мочерний, А. Пігу, П. Самуельсон, В. Тарасевич, М. Туган-Барановський, С. Фішер, Е. Хансен та інші.

Глобальна економіка переживає важку рецесію, викликану великомасштабною фінансовою кризою. За оцінками Світового банку, обсяг світового виробництва лише у 2009 р. скоротився на 2,2%. Прогнозується, що фінансові умови на розвинутих ринках поліпшуватимуться, водночас потоки капіталу у країни з ринками, які знаходяться у стадії трансформації, залишаться на низькому рівні. Слід зазначити, що сучасна світова фінансово-економічна криза є закономірним процесом, що можна пояснити наступним. Завдяки новим фінансовим інституціям та інститутам інвестори отримали можливість занижувати оцінку ризиків до таких розмірів, якими можна було нехтувати при виборі глобальних напрямів і форм інвестування. Через це було істотно спотворено сприйняття економічної реальності, яка слугувала основою для нібито раціональної й ефективної структури глобальних фінансових потоків. Накопичення результатів зазначеної діяльності мало знайти вихід у вигляді руйнівних процесів.

Світова фінансова криза відображається на українській економіці крізь криву призму вітчизняної. Незважаючи на подібні тенденції в інших країнах – зростання безробіття, зниження споживчого попиту, іпотечну катастрофу, – є і свої, вітчизняні особливості, які полягають у наступному.

Восени 2008 року відбулося стрімке падіння зовнішнього попиту на товари, які експортувалися, що призвело до зниження цін на світових ринках. У цих умовах почав реалізуватися ризик невігідної зовнішньої спеціалізації України. Вартісні обсяги експортних поставок у листопаді – грудні 2008-го року знизилися на 19% порівняно з відповідним періодом 2007 року.

Спостерігається незначне падіння цін на товари та гальмування зростання цін на продукти харчування, при цьому ціни на послуги зростають.

У часи фінансових криз дефіцитом стає готівка, особливо у випадках, коли вона хоча б чимось забезпечена. Однак, незважаючи на феноменально низький рейтинг довіри до своїх уряду, парламенту, Президента, високий рівень інфляції та підвищений попит на готівку, – українці довіряють національній валюті. За даними НБУ, загальний обсяг відкритих депозитів у січні–серпні 2008 року зріс на 20,2% – до 336,6 млрд грн. Більше того,

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

МВФ надав Україні стабілізаційний кредит у момент, коли всі рейтингові агентства знизили кредитний рейтинг для України.

У період, коли практично на всіх банках позначилася криза ліквідності, а промпідприємства відправляють працівників у відпустки за власний рахунок, коли кількість товару на складах металургів вимірюється вже обсягами кількомісячних норм виробітку, – \$4,5 млрд (перший транш стабілізаційного кредиту МВФ) лежить без діла.

Значне зростання обсягів зовнішньої заборгованості приватного сектора.

Різно скоротилося зовнішнє фінансування, припинився приплив дешевих іноземних запозичень. Варто зауважити, що економічне зростання останніх років відбувалося значною мірою за рахунок кредитних джерел, які забезпечували збільшення попиту, передусім споживчого.

Неефективна валютно-курсова політика, що спирається винятково на антиінфляційні заходи, наслідком чого стало обмеження інвестиційних можливостей українських підприємств і втрата частини своїх коштів громадянами.

Зараз додатково постає питання забезпечення стійкості бюджетної системи до несприятливого зовнішнього впливу, ефективної координації бюджетної і грошово-кредитної політики, остаточного подолання наслідків кризи та уникнення її повтору у майбутньому. Для досягнення цієї мети потрібно вжити низку заходів, зокрема такі:

- забезпечення доступності інформації про стан і тенденції розвитку суспільних фінансів, відкритість діяльності органів влади із затвердження й виконання бюджету;
- запровадити адміністративне регулювання процентних ставок задля запобігання корупції й зловживань, встановити банківську маржу з операцій за кредитом, який виділяється державою, на рівні 2–3%;
- запровадити контроль над зовнішнім боргом приватного сектора (банківського та корпоративного) і зіставляти з можливостями його погашення;
- зменшення видатків Держбюджету за рахунок скорочення непродуктивних витрат держави: на утримання адміністративного апарату;

- запровадження стимулів для збільшення внутрішніх інвестицій у корпоративні цінні папери на українському фондовому ринку;
- введення нового законодавства про валютне регулювання, яке забезпечуватиме вільне залучення іноземних кредитів і інвестицій в українську економіку;
- повністю змінити податкову систему країни, ліквідувавши податок на додану вартість, який стримує виробництва.

Аналіз причин, особливостей та шляхів економічного відновлення України в умовах глобальної рецесії дозволяє зробити наступні висновки.

По-перше, необхідно зауважити, що вплив кризи на українську економіку має подвійну економіко-політичну основу. Без вирішення політичних проблем практично неможливо нейтралізувати і усунути існуючі негативні економічні наслідки кризи.

По-друге, інституціонально нерозвинена економічна структура України найповніше сприйняла всі недоліки ліберальної економіки, та не маючи її переваг, вона не може адекватно реагувати на всі можливі наслідки кризи.

Література

1. Айке Б. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода / Б. Айке, Р. Ритерман // Вопросы экономики. – 1994. – №8. – С. 31–35.
2. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 104 с.
3. Носова О. В. Институциональные противоречия переходной экономики / О. В. Носова // Экономическая теория. – №3. – 2004. – С. 52–60.
4. Шкодін І. Основні диспропорції розвитку світового господарства на сучасному етапі / І. Шкодін // Фінанси України. – 2010. – №7. – С. 58–64.
5. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

Програми державної підтримки розвитку нанотехнологій у КНР, Республіці Корея та Індії

Моїсеєнко Юрій Миколайович, здобувач

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

Сьогодні нанотехнології являють собою одну з *основних тенденцій розвитку науки й техніки* і суспільного прогресу взагалі. Нанотехнології вже зачіпають і можуть докорінно змінити медицину і біотехнології, енергетику, електроніку, обробну промисловість й багато інших галузей економік країн світу. Перехід до нанотехнологій, а саме до атомного конструювання будь-яких матеріалів, надає найважливіший результат – *дематеріалізацію виробництва і різке якісне зменшення енерго- і ресурсоемності* [1].

У 2000 р. урядом **Китайської Народної Республіки** було затверджено *Програму розвитку нанотехнологій*, яка суттєво вплинула на подальшу модернізацію індустрії високих технологій цієї країни [2]. Сьогодні найбільшими кластерами, де сконцентровано приблизно 90% всього виробництва і досліджень нанотехнологій в Китаї, є Пекін, Шен'ян, Шанхай, Хуанчжоу, Сянь і Гонконг.

Відповідно до програми (стратегії) розвитку наноіндустрії Китаю ринок нанопродуктів у 2005 р. склав 5,4 млрд дол. США, а до 2015 р. планується його збільшення до 144,9 млрд дол. США (а це величезні обсяги). Цільовими сегментами ринку є: наноматеріали, наноелектроніка і нанобіотехнології, які сьогодні складають близько 70% від обороту усіх вироблених в Китаї нанопродуктів [3].

Рівень впливу держави на розвиток наноіндустрії Китаю - дуже високий. На це вказує велика кількість наукових організацій, залучених до нанодосліджень. Сучасна **Програма розвитку нанотехнологій в Китаї** характеризується певними параметрами, які наведено у *табл. 1* [4, с. 114 – 118].

Відповідно до внутрішньої китайської статистики, ринок нанотехнологій у 2006 р. перевищив 400 млн дол. США з річним приростом у 18%. На протязі наступних п'яти років, у 2007 – 2011 рр. приріст зберігався

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Таблиця 1

Основні параметри Програми розвитку нанотехнологій у Китаї.

Цілі і задачі		Головні постулати зростання		Ключові суб'єкти наноіндустрії			Державні програми		
№ з/п	Перелік цілей і задач	№ з/п	Перелік постулатів	№ з/п	Перелік суб'єктів	Основні функції	№ з/п	Перелік програм	Основні напрями
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Організація і проведення дослідницьких проектів у сфері нанотехнологій, в тому числі: фундаментальні дослідження, дослідно-конструкторські розробки, пілотні і комерційно-демонстраційні проекти	1	Наявність усталеного взаємозв'язку між дослідницькими центрами, виробництвом і кінцевими споживачами, що дозволяє китайській високотехнологічній промисловості динамічно розвиватись	1.	Макорієвень: по ієрархії: <ul style="list-style-type: none">Постійний комітет і Голова Всеитайського зібрання народних представників (ПК ВЗНП);Державна рада, яку формує ПК ВЗНП;Міністерство науки і технологій (МНІТ)	<ul style="list-style-type: none">Держада формує державну політику, в тому числі з науки і технологій;МНІТ – формує політику і стратегію розвитку в тому числі наноіндустрії КНР	1.	Національний план №863 (Національна програма з дослід-жень і розробок у галузі високх технологій)	Трансформація (розвиток) на базі нанотехнології до 2010 р. таких галузей, як: мікро-електроніки, нових матеріалів, телекомунікацій та інших висо-котехнологічних галузей
2	Розвиток комунікацій і кооперації між промисловими і освітніми організаціями. Створення «мостів» між учасниками бізнес-суспільства і університетами за допомогою	2	Відносно дешева вартість праці, що дозволяє Китаю виробляти нанопро-дукцію з меншими витратами, ніж у США, Японії та ЄС	2	Мезорієвень: складається з шести кластерів (регіонів): <ul style="list-style-type: none">Пекін: Національний центр нанонаук, Центр нанотехнологій у Китайській академії наук,	<ul style="list-style-type: none">Проводять наукові дослідження;здійснюють трансфер технологій;приймають участь у роз		Державна програма № 973 (Національна програма з розвитку основних фундамент-	Дослідження з восьми напрямків: <ul style="list-style-type: none">сільське господарство;охорона здоров'я;ресурси;

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	організації конференцій і виставок				<ul style="list-style-type: none">■ Університет Цінхуа, Пекінський університет;■ Шанхай: Шанхайський центр розвитку нанотехнологій, Університет Цзяотун, Університет Фудань, Східний китайський університет, Східний китайський нормальний університет, Шанхайський університет;■ Шен'ян: Шен'янська національна лабораторія наук про наноматеріали;■ Сянь: Нанотехнологічний парк у Сянь (Nanotech Park in Xian);■ Ханчжоу: Чженцзянський університет у Ханчжоу (Zhejiang University in Hangzhou);	виту освітньою бази, наукового потенціалу і інфраструктури наноіндустрії в КНР		тальних досліджень)	<ul style="list-style-type: none">■ енергетика і транспорт;■ розробка нових матеріалів;■ інформатика (ІТ);■ міждисциплінарні дослідження

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
					<p>Гонконг: Університет науки і технологій у Гонконзі, Політехнічний університет у Гонконзі</p>				
3	<p>Формування єдиної електронної бази даних про нанотехнології в Інтернеті, доступної усім учасникам на- ноіндустрії</p>		<p>Розміщення біль- шістю розвинених країн, насамперед США і ЄС, своїх ви- робництв на тери- торії Китаю і як ре- зультат – розви- ток міжнародного співробітництва і створення найнові- ших технологій, які, на думку експертів, Китай спроможний самостійно копію- вати і виробляти</p>	3	<p>Мікрорівень: 63 великих організацій, в тому чис- лі: університети і лабо- раторії (19), підприєм- ства обробної промис- ловості і наноматеріали (31), наномедицина (2), споживчі товари (11) та інші компанії малого і середнього бізнесу. Крім того, працюють со- тні організації з інших країн (наприклад, ЄС і США)</p>	<p>В наногалузі Китаю середніх і малих компаній працює більше, ніж у будь- якій країні Азії. Найбільш попу- лярними галузями нано досліджень є: хімія, автомобіле- будування, спо- живчі товари і екологія</p>	3	<p>Програми вій- ськового при- значення (на- укові центри Китаю разом із вченими з США, ЄС і Росії)</p>	<p>Проекти рефор- мування сучасної армії і впрова- дження пере- дових розробок наноіндустрії</p>
4	<p>Національна і міжна- родна кооперація у сфері нанотехнологій</p>	3							

на рівні більше 15%. При цьому у 2008 р. Китай обігнав за обсягами державного фінансування США і Японію (за даними аналітичної компанії Cientifica [5]).

Уряд **Республіки Корея** свої зусилля з підвищення конкурентоспроможності країни у галузі високих технологій сконцентрував у трьох напрямках: розвиток досліджень у сфері фундаментальної науки; забезпечення ефективного розподілу і застосування наукових і технологічних ресурсів; розширення міжнародного співробітництва. З метою більш ефективного планування, координації і оцінки політики в області науки і інновацій були прийняті наступні заходи: у 2003 р. уряд поставив розвиток науки і технологій у якості пріоритетної задачі для прискорення економічного зростання; статус міністра зі справ науки і технологій було підвищено до рівня Віце-Прем'єра; у 2004 р. було створено Управління зі справ науки і інноваційних технологій

З метою створення національної індустрії нанотехнологій в Республіці Корея у 2001 р. була розроблена десятирічна **Національна програма розвитку нанотехнологій** на 2001 – 2009 рр. з бюджетом близько 2 млрд дол. США, яка реалізувалась під егідою Міністерства науки і технологій. Основні параметри програми наведені у *табл. 2* [4, с. 123 – 124].

За період 2000 – 2009 рр. Національна програма фінансувалась урядом Кореї, причому як із бюджетних коштів (заплановано профінансувати 855 млн дол. США), так і приватним сектором (планувалось інвестувати не менше 436 млн дол. США). В той же час, фактично за вказаний проміжок часу Республіка Корея вклала у розвиток нанотехнологій порядку 1,6 млрд дол. США, з яких приблизно 70% – на НДДКР, 24% – на створення об'єктів інфраструктури [1].

За оцінками спеціалістів, Корея посідає четверте місце у світі після США, Японії і Німеччини у розвитку нанотехнологій.

Ключовою програмою **Індії** в області нанотехнологій сьогодні є **програма «Місія нано»**, прийнята у 2001 р. в рамках 10-ї програми з науки і технологій [6]. Реалізує вказану програму Міністерство науки і технологій, зокрема його структурні підрозділи: департамент з науки і технологій (DST), а також рада з наукових і промислових досліджень. Крім того, до

Таблиця 3

Основні параметри програми розвитку нанотехнологій «Місія нано» в Індії

Цілі і задачі		Пріоритети фінансування		Ключові суб'єкти нанотехнологій			Сильні сторони програм	
№3/п	Перелік цілей	№3/п	Перелік пріоритетів	№3/п	Перелік суб'єктів	Основні функції	№3/п	Перелік сильних сторін
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Захоплення фундаментальних досліджень;	1	Пріоритети <ul style="list-style-type: none">стимулювання фундаментальних науково-дослідних робіт;створення інфраструктури розвитку;підвищення кваліфікації персоналу;міжнародне співробітництво;державно-приватне партнерство	1	Макрорівень: по ієрархії: <ul style="list-style-type: none">Уряд Республіки Індія;Міністерство науки і технологій (MnIT);Департамент з науки і технологій (DNT MnIT);Інститут з нанодосліджень і нанотехнологій DNT MnIT;Міністерство з розвитку людського потенціалу (MRPP), Міністерство оборони (MO);Рада з наукових і промислових досліджень (RPPD MnIT), Департамент атомної енергії (DAE), Департамент інформації (DI), Організація з оборонних досліджень (OOD)	<ul style="list-style-type: none">Уряд формує державну політику в області науки і технологій, в тому числі у сфері нанотехнологій;MnIT, MRPP і MO — формують політику і стратегію розвитку нанотехнологій і беруть на себе основні витрати на фінансування;інші міністерства — DAE, DI, OOD, RPPD MnIT — джерела бюджетного фінансування на реалізацію програми за напрямками: інформаційні технології, хімічні процеси, сільське господарство і матеріалознавство	1	Фінансування нанотехнологій здійснюється на всіх рівнях, що приваблює талановитих дослідників з усієї країни
2	Підтримка проєктів НДДКР окремих дослідників						2	Посилюється співробітництво із закордонними дослідниками, а також взаємодія дослідників і промисловців
3	Розвиток інфраструктури для нанодосліджень і технологій						3	Нові освітні програми стимулюють студентів до проведення нанодосліджень (для студентів доступні стипендії, що покривають вартість навчання)
4	Розвиток людського потенціалу у сфері нано							

Продовження табл. 3-

1	2	3	4	5	6	7	8	9
5	Програми пошуку прикладного використання нанотехнологій							
6	Підвищення кваліфікації							
7	Створення центрів якості							
8	Міжнародне співробітництво			2	Мезорівень: більше 100 інститутів та 12 недержавних (приватних) інститутів (що мають кафедри з нанодосліджень) виготовляють нанопродукцію	Розробка: <ul style="list-style-type: none"> нових наноматеріалів; нових методів великомасштабного виробництва наноматеріалів; одержання нових властивостей при з'єднанні наноелементів; покриття поверхні; накопозити; виявлення лікувальних властивостей традиційних медичних продуктів (акорведа) за допомогою нанотехнологій. 		

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
						Менше розвинуті такі сфери, як: електроніка і нанофотоніка, що потребують роботи з окремими наноелементами		
9	Спільні про- екти інститутів і підприємств, державно- приватне парт- нерство			3	Мікрорівень: ряд малих підприємств і стартапів	Займаються окремими нанорозробками на замовлення державних і недержавних інститутів		

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

слідженнями в області нанотехнологій займається ряд інших міністерств, в тому числі: Міністерство з розвитку людського потенціалу, Міністерство оборони тощо. За останні роки створено декілька нових інститутів з питань нанотехнологій.

Рада з наукових і промислових досліджень здійснює управління Фінансовим фондом технічного розвитку, створеним урядом Індії. Діяльність ради спрямована на інтенсифікацію процесу комерціалізації національних науково-технічних розробок і закордонних технічних рішень.

Основні параметри програми подані у *табл. 3* [4, с. 126 – 129].

«Місія нано» має раду, а також два підкомітети: групу радників з нанодосліджень (під головуванням А.К.Суда, м. Бангалор) і групу радників із використання нанотехнологій (під головуванням доктора Г. Сундарараджана, м. Хайдарабад). Бюджетне фінансування у 2006 – 2011 рр. склало 10 млрд індійських рупій.

У 2008 р. індійський уряд ухвалив створення автономного Інституту з нанодосліджень і нанотехнологій під егідою Департаменту науки і технологій з обсягом інвестицій 1,42 млрд індійських рупій в рамках 11-ї програми з науки і технологій.

Фінансування нанонауки в Індії здійснюється в основному з бюджету, корпораціями або спонсорами. Венчурне фінансування практично відсутнє.

Рада з наукових і промислових досліджень приймає рішення щодо фінансування проекту (шляхом прямого інвестування – до 25% від загальної вартості проекту, або надання кредиту чи гранту) у жорсткій координації з діючими основними програмами науково-технічного і технічного розвитку, які розроблені провідними урядовими організаціями.

У 2007 р. створено неурядовий заклад – Консорціум з нанодосліджень і нанотехнологій Індії [7], що виступає у якості промотора нанотехнологічного розвитку. Задачами консорціуму є: розвиток платформи для стратегічного співробітництва в режимі реального часу між дослідниками, корпоративним сектором, урядом, приватними лабораторіями, а також між підприємцями, інвесторами і провайдерами послуг просунення в області нанотехнологій, сучасних матеріалів, нановиробництва, електроніки, медицини, охорони здоров'я і навколишнього середовища, енергетики

і біотехнологій. Із грудня 2007 р. уряд Індії продовжує формувати мережу з дослідників і промислових експертів в області нано [8].

Література

1. Кизим М. О., Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України: монографія / М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 392 с.
 2. Asiaport Daily News. China's Nanotechnology Revolution / Shanghai, July 19, 2001. – Режим доступу: <http://www.smalltimes.com>
 3. AZO Nanotechnology. Nanotechnology in China. – Режим доступу: <http://www.hkc22.com/nanotechnology2015.html>
 4. Рынок нано: от нанотехнологий – к нанопродуктам / Г.Л. Азоев и др.; под. ред. Г.Л. Азоева. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. – 319 с.
 5. Cientifica, 2009. – Режим доступу: <http://www.cientifica.eu>
 6. Режим доступу: <http://www.nanomission.gov.ua>
 7. Режим доступу: <http://www.nstc.in>
 8. Режим доступу: <http://www.bangalornano.in>
-

УДК 005.73

Формування української економічної культури як фактор розвитку корпоративної культури на вітчизняних підприємствах

Овчаренко Максим Іванович, аспірант

кафедра маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумський державний університет

Становлення корпоративної культури підприємства багато в чому залежить від чинників зовнішнього середовища – складного комплексу

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

взаємопов'язаних між собою механізмів різної природи: організаційно-правових, економічних, ринкових, соціально-психологічних, кожен із яких має специфічний набір важелів, заходів і форм впливу на діяльність підприємства.

До передумов формування корпоративної культури можна віднести такі фактори:

- *ринкові*, що характеризуються розвитком та рівнем конкуренції, інформаційних технологій, глобалізацією бізнесу, розподілом доходів населення, зміною попиту, трудностю або легкістю процесу проникнення на ринок;
- *організаційні*, характеризують різноманітність форм власності, методів управління, системи організації роботи персоналу, організацію найму і просування співробітників по кар'єрній сходах;
- *економічні*, що виражаються через доступність кредитів, впливом курсів обміну валют, розміром податків, темпами економічного зростання, рівнем інфляції, рівнем процентної ставки, грошово-кредитну і фінансову політику; тенденції на ринку коштовних паперів і багато інших;
- *соціальні*, проявляються за допомогою показників народжуваності; смертності, коефіцієнта середньої тривалості життя; стилю життя; освітніх стандартів; відношенням до праці; відношенням до відпочинку; соціальною відповідальністю та соціальним добробутом;
- *політично-правові* – це зміни в податковому законодавстві; розташування політичних сил; стосунки між діловими колами і урядом; патентне законодавство; законодавство про охорону навколишнього середовища; урядові витрати; антимонопольне законодавство; державне регулювання; стосунки уряду з іноземними державами.

На наш погляд, однією з визначальних умовою становлення корпоративної культури є особливості формування української економічної культури. Уже звичним стало твердження про те, що Україна переживає перехідний період. З *одного боку*, здійснюється процес пристосування старих інститутів і структур до нових умов існування, з *іншого* – поступово застосовуються нові ідеї та підходи, утворюються нові інститути й механіз-

ми ринкової економіки. У результаті виникають типові для транзитивного періоду суперечності між змістом і формою нових інститутів.

Феномен пострадянської економічної культури неможливо укласти в загальноприйнятій типологізації та класифікації – вона характеризується поєднанням декількох різнорідних шарів, елементів, які можна згрупувати у такі блоки:

- *фрагментарність*, яка виявляється в сполученні особливостей прояву елементів традиційно українських, радянських (цінностей патерналістської культури) і модерністських (цінностей капіталістичної культури, які запозичуються разом із західними ринковими інститутами);
- *високий ступінь гетерогенності економічної культури* – існування багатьох класових, національних, регіональних, конфесійних та інших субкультур;
- *конфліктність* – відсутність базового консенсусу в суспільстві щодо економічних цінностей, високий ступінь напруженості між соціально-класовими угрупованнями;
- *амбівалентність*, яка виявляється в одночасному підтриманні різних економічних цінностей.

Варто проаналізувати ментальні відмінності українців від представників країн з сильними позиціями корпоративної культури, а саме США, Німеччини, Нідерландів, за допомогою розробленого Г. Хофштеде інтегрального підходу в дослідженні національного фактора в організації [1]. Г. Хофштеде на основі даних згрупував і виділив п'ять характеристик – факторів національної культури, які визначають способи структурування і управління організаціями: 1) дистанція влади – це ступінь допустимої представниками даної країни нерівності між людьми; 2) індивідуалізм – характеризує ступінь, за яким люди цієї країни діють здебільшого як індивіди або ж як члени команди; 3) мужність – відображає ставлення людей до цінностей, які асоціюються майже в усіх культурах з роллю чоловіка: «наполегливість» і «самовпевненість», «успіх і конкуренція»; 4) прагнення уникнення невизначеності – визначає міру, з якою представники певної нації надають перевагу структурованим та чітко визначеним ситуаціям;

5) довгостроковість орієнтацій – характеризується довгостроковою або короткостроковою орієнтацією в поведінці членів суспільства.

Одним із перших досліджень на тему організаційної культури в Україні можна назвати спробу А. Панченко визначити числове значення чотирьох індексів Хофштеде для української культури. Дослідження проводилися на основі спільного українсько-американського підприємства. В результаті були отримані значення чотирьох факторів культури українців та представників інших країн, з яких в Україну здійснюються значні інвестиції [2]. За результатами дослідження, величина першої і останньої змінних в Україні приблизно вдвічі перевищує середнє значення, а характеристика індивідуалізму набагато нижча від середнього рівня. Числове значення третьої вище, ніж в середньому за результатами Хофштеде.

Значення фактора «дистанція влади» для європейських країн та США свідчить про те, що для цих країн участь працівників у прийнятті рішень є доволі високою, що зумовлює схильність до демократичного стилю керівництва. Величина цього чинника характеризує українську культуру як культуру з великою концентрацією влади і високим ступенем нерівності.

Дуже високе значення показника «індивідуалізм-колективізм» власне жителям США, трохи менше – голландцям та німцям. Отже, такі співробітники схильні працювати самостійно та брати на себе повну відповідальність щодо поставлених завдань та прийняття рішень. Натомість для українців величина цього чинника є в 3,8 рази менша за середній показник, що демонструє прагнення українців надавати більше значення колективним трудовим цінностям, ніж індивідуальним.

Значення критерію «мужність-жіночість» для представників Німеччини, США та України є вище від середнього, на відміну від Нідерландів, представники якої більшою мірою проявляють схильність до солідарності, побудови теплої комфортної атмосфери в колективі. Визначена для України величина цього показника є дещо вищою, ніж середній рівень, і свідчить про двоїстість українського характеру: важливість як доходу, так і дружнелюбної атмосфери, стабільність становища.

Показник «уникнення невизначеності» для голландців та американців є трохи нижчий за середнє значення, а для німців це значення вище від

середнього на одиницю. Числове значення індексу «Уникнення невизначеності» говорить про високий ступінь стурбованості українців своїм майбутнім, тривоги і залежності від зовнішніх чинників. Це зумовлено переходом України від командно-адміністративної до ринкової економіки.

Отже, існують істотні відмінності між представниками досліджуваних націй. Тому іноземним інвесторам варто проаналізувати та врахувати ментальні особливості своїх співробітників, зокрема й українських, якщо вони (інвестори) прагнуть ефективно функціонувати в Україні.

Література

1. Занковський А.Н. Организационная культура. Организационная психология [Текст] / А. Н. Занковський. – М.: Флинта – 2003. – 647 с.
 2. Панченко А., Тихомирова И. Украина в системе культурных оординат бизнеса [Текст] // Менеджмент и менеджер. – 2002. – № 8. – С. 185–189.
-
-

УДК 65.014

Особливості використання експертних методів при оцінюванні інновацій

Омелаєнко Ніна Миколаївна, канд. екон. наук, доцент
Веретенникова Ганна Борисівна, канд. екон. наук
Харківський національний економічний університет

Прийняття рішень в процесі оцінки й прогнозування інноваційної діяльності підприємства є достатньо складним, оскільки інноваційні розробки характеризуються новизною, відсутністю аналогів, а отже, ретроспективна інформація, аналіз якої доцільно здійснювати при формуванні критеріїв оптимальності, відсутня. Найбільш значущі особливості оцінювання інновацій наступні.

1. Основні труднощі при оцінці інновацій виникають через відсутність і низької якості інформації, що використовується.

Необхідна інформація носить якісний характер і її не можна кількісно оцінити. Наприклад, важко передбачити, що нове з'явиться в науці і техніці. Бувають ситуації, коли інформацію можна отримати, але це вимагає значних витрат часу і ресурсів, і дослідження стає недоцільним.

2. Для отримання інформації та підвищення її надійності пропонується використовувати експертні оцінки.

Найбільш часто виникає ситуація, коли інформація взагалі відсутня, особливо при появі нових інноваційних розробок. Тут не відбувається прийняття рішень на основі аналізу минулого та перенесення його закономірностей на майбутнє. Необхідні інші шляхи вирішення завдань. До того ж при прийнятті рішень необхідно враховувати різноманіття чинників, які теж є невизначеними. Далі необхідно враховувати цикли відтворення і створення інновацій. Тому при розробці і прийнятті рішень основний акцент робиться на оцінку думок фахівців. Такий підхід дозволяє частково компенсувати відсутність або брак інформації, узагальнити колективний досвід працівників, який вони накопичили в процесі своєї науково-практичної діяльності.

3. Отримання достовірних оцінок вимагає створення надійної, дієвої, ефективної групи експертів.

При формуванні такої групи необхідно пам'ятати, що результати експертизи залежать від узгодженості думок експертів. У свою чергу, на цю узгодженість впливає інформованість експертів, взаємовідносини між ними, складність поставлених питань, організаційні аспекти. Існують різні методи і підходи до аналізу й оцінки точності отриманої експертної інформації. Найбільш часто застосовується підхід, заснований на статистичній оцінці. В рамках даного підходу оцінні думки, отримані від експертів, повинні давати незміщену оцінку. З теорії ймовірностей відомо, що середня арифметична являє собою незміщене і ефективну оцінку, якщо вихідні дані мають нормальний закон розподілу. Перевірку наявності нормального закону розподілу зробити неможливо, оскільки при оцінці інноваційних процесів обсяг вибірки дуже обмежений.

4. Проблеми при створенні групи експертів полягають у тому, що на підприємствах (фірмах, організаціях) важко створити дієздатну експертну групу. Одна з причин – відсутність достатньої кількості персоналу, що володіє досвідом, знаннями та вміннями в галузі питань, що досліджуються.
5. Тому пропонується створення сторонніх експертних груп, які обслуговували б різні організації у вигляді тимчасових творчих колективів. Ці колективи будуть нести відповідальність за виставлені їх працівниками оцінки. Зараз самі дослідники створюють такі групи і перевірити їх реальне існування часто неможливо.
6. Методика обробки думок експертів повинна включати в себе наступне:
 - кількість експертних оцінок має бути достатнім, щоб з позицій математичної статистики можна було з певною впевненістю робити висновок;
 - оцінки повинні мати нормальний закон розподілу;
 - доцільно пам'ятати, що ефективність оцінок залежить від сутності питань, що ставляться перед експертами;
 - достовірно експерти можуть оцінити відмінність тільки за 7 параметрами;
 - при обробці експертних оцінок використовується математичний апарат, який вимагає серйозного доопрацювання;
 - збільшення кількості оцінок часто буває проблемним через специфіку інноваційних розробок, що призводить до складності докази нормального закону розподілу,
 - необхідно визначати оцінку узгодженості думок експертів, на основі якої формуються остаточні висновки.

Застосування даного сценарію при дослідженні інновацій дозволить більш чітко, глибоко і реально оцінити значення, призначення, можливості використання та інші питання інноваційних розробок.

Література

1. Бешелев С. Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С. Д. Бешелев, Ф. Г. Гурвич. – М.: Статистика, 1980. – 263 с.
 2. Венецкий И. Г. Математико-статистические понятия и формулы в экономическом анализе / И. Г. Венецкий, В. И. Венецкая. – М.: Статистика, 1979. – 447 с.
 3. Дэвид Г. Метод парных сравнений / Пер. с англ. Н. Космарской и Д. Шмерлинга. – М.: Статистика, 1978. – 144 с.
 4. Інтегровані структури бізнесу: проблеми теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності / М. О. Кизим, В. С. Пономаренко, В. М. Горбатов, О. М. Ястремська: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 368 с.
 5. Комплексный экономический анализ / Под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – СПб. Питер, 2010. – 576 с.
 6. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капиталовложений. – М.: Статистика, 1971.
-
-

УДК 336.71

Ліквідність як чинник конкурентоспроможності банківської системи

Папаїка Олександр Олексійович, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри банківської справи

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Косогов Владислав Анатолійович, Голова Правління
ПАТ «УКРБІЗНЕСБАНК»

Конкурентоспроможність банківської системи є важливою запорукою безпеки національної економіки. У посткризових умовах провідні центральні банки зберігають стимулюючу спрямованість монетарної політики, утримуючи відсоткові ставки поблизу нульового рівня [1]. Банк Англії та Банк Японії розширили програму купівлі активів. ЄЦБ провів другий тендер з надання комерційним банкам довгострокового фінансу-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

вання терміном на три роки. Центральні банки Швеції, Бразилії, Румунії, Сербії, Казахстану, Грузії, Білорусії та Філіппін знизили відсоткові ставки з метою підтримки власних економік. Народний банк Китаю знижив мінімальні резервні вимоги для банків удруге з листопада 2011 р. Одночасно окремі центральні банки (Бразилії та Колумбії) поновили інтервенції на стримування укріплення національних валют на валютному ринку в умовах збільшення обсягів припливу іноземного капіталу до цих країн та втрати конкурентоспроможності.

Таблиця 1

Динаміка базових відсоткових ставок центральних банків провідних та нових ринкових економік, %*

Центральні банки	кінець 2011 р.	2012	
		кінець I кв.	кінець II кв.
Провідні економіки			
Середня для Великої Сімки	0,54	–	–
Середня для центробанків провідних країн	1,24	1,19	1,15
ФРС	діапазон 0 – 0,25		
ЄЦБ	1,00	–	–
Банк Англії	0,50	–	–
Банк Японії	діапазон 0 – 0,1		
Банк Швейцарії	0,00	–	–
Нові ринкові економіки			
Банк Польщі	4,50	–	4,75
Банк Угорщини	7,00	–	–
Банк Чехії	0,75	–	–
Банк Росії	8,00	–	–
НБУ	7,75	7,50	–
Банк Туреччини	5,75	5,75	–
Китай	6,56	6,56	–

* « – » змін не відбулося

Банківські установи є інституційною основою системи грошово-кредитних відносин. Недостатній рівень ліквідності часто стає першою ознакою наявності в банку серйозних фінансових проблем. Ризик ліквідності пов'язаний з можливим невиконанням банком своїх грошових зобов'язань [2, с. 55]. Нестача ліквідності може бути обумовлена або недостатньою якістю управління, або помилками в управлінні ліквідністю, або виникненням паніки на ринку, внаслідок чого банк не зможе відповісти за всіма своїми зобов'язаннями. У разі втрати ліквідності може відбутися дефолт – коли банк не може виконати взяті на себе зобов'язання перед кредиторами і вкладниками.

Досягнення бажаного рівня ліквідності неможливе без запровадження високоефективної системи регулювання банківської діяльності, без застосування певних регуляторів ліквідності. Провідну роль у регулюванні банківської діяльності відіграє Національний банк України. Основною метою регулювання банківської діяльності є досягнення стабільності та ліквідності, підтримання конкуренції; захист вкладників та економіки від нестійкості банківської системи [3, с. 11]. Протягом серпня 2012 р. НБУ здійснив рефінансування банків в обсязі 9502,6 млн грн, у т. ч. за рахунок кредитів овернайт – 3257,68 млн грн (16 банків), тендерів на строк до 90 днів – 491,55 млн грн (20 банків), операцій прямого репо – 5753,42 млн грн (14 банків) [4].

Розв'язання проблем інноваційного розвитку банківської системи України може значно вплинути на подолання браку ліквідності у посткризовий період. Інноваційний потенціал фінансово-кредитної установи – це цілеорієнтована комбінація його інноваційних ресурсів та потенційних можливостей, взаємопов'язаних у певних соціально-економічних формах, які за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища можуть бути спрямовані на досягнення мети інноваційної діяльності банку, підвищення його конкурентоспроможності, формування потужної ресурсної база та її ефективне використання [5, с. 9]. Робота в межах наявних ресурсів означає, що комерційний банк має не лише забезпечувати відповідність між своїми ресурсами та кредитними вкладеннями, але і добиватися відповідності характеру банківських активів специфіці мобілізованих ним ресурсів. При цьому в процесі побудови плану

інноваційного розвитку банку має закладатися певна сума коштів на здійснення інноваційної діяльності. Формування стратегії є одним з найбільш важливих елементів в структурі інноваційного управління кредитної організації [6, с. 84]. Слід зазначити, що кожен банк відрізняється від інших за ресурсною базою, наявним інтелектуальним потенціалом, набором конкретних засобів, принципів та заходів досягнення визначених цілей, що визначає індивідуальні підходи кожного банку до визначення власних стратегій.

Таким чином, на макрорівні основними напрямками забезпечення ліквідності банківської системи є пруденційне регулювання на основі оцінки ризиків та формування інноваційних стратегій банківських установ.

Література

1. Макроекономічний огляд за 1 півріччя 2012 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=117368>>
 2. Зінченко, В. О. Дистанційний аналіз ліквідності у системі банківського нагляду [Текст] / В. О. Зінченко // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – №1. – С. 54 – 59.
 3. Оконська О. О. Банківська ліквідність: оцінка, регулювання та оптимізація: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 [Текст] / О. О. Оконська; Терноп. держ. екон. ун-т. – Т., 2005. – 20 с.
 4. Інформація щодо підтримання Національним банком України ліквідності банків через різні інструменти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=121385>>
 5. Кривич Я. М. Принципи управління інноваційним потенціалом фінансово-кредитної системи [Текст] / Я. М. Кривич // *Zhravy vedecke ideje* – 2009 / *Materialy V Mezinarodni vedecko-prakticka conference Praha*, 27 жовтня – 5 листопада 2009 року. – Praha, 2009. – С. 8–11.
 6. Кривич Я. М. Вплив інновацій на стратегічний розвиток банку [Текст] / Я. М. Кривич // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. тез доп. X Всеукр. наук.-практ. конф. / ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, – 2007. – Т. 2. – С. 84–85.
-

Реализация транзитного потенциала Украины в современных условиях

Пичугина Юлия Валерьевна, канд. экон. наук, доцент,
кафедра экономической теории и истории экономической мысли
Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова

Объемы мировой торговли во время кризиса 2008–2009 годов упали на 12%, что стало рекордом со времен Второй мировой войны [1]. В официальном пресс-релизе Всемирной торговой организации указывается [2], что объем мировой торговли по итогам 2012 года вырастет только на 3,7%. Для сравнения, в 2011 году глобальная торговля увеличилась на 5%. Т. е. на лицо все еще замедление мировое торговли между странами.

В таких условиях одним из способов борьбы с негативными тенденциями мирового рынка является привлечение транзитных потоков на территорию нашей страны, что является кроме всего прочего дополнительным источником пополнения бюджета, сохранения рабочих мест, а, следовательно, совокупного спроса населения.

Сегодня на рынке транспортных услуг сложилась ситуация, когда предложение превышает спрос, что создает условия жесткой конкуренции, в результате чего предъявляются новые требования к странам. В этом смысле Украина является крупной транзитной страной, у которой есть хорошие возможности стать надежным мостом между странами Евросоюза и странами Центральной Азии и Востока. Транзитное положение Украины – одна из немногих черт привлекательности национального рынка Украины для зарубежных инвесторов и производителей, поскольку западноевропейские страны не могут не считаться с такой крупной (по размерам и населению) страной, расположенной на перекрестке торговых путей.

Важнейшим фактором увеличения роли транспорта во внешнеэкономической деятельности страны является и транспограничность Украины: она имеет наидлиннейшие границы среди европейских стран. Поскольку в стоимости продукта значительную роль играет транспортная состав-

ляющая, естественно, выгоднее налаживать связи с соседями, уменьшая тем самым транспортные расходы и увеличивая доходы. В данном случае Украина имеет преимущество из-за многочисленности стран-соседей.

Необходимо отметить, что наша страна обладает наивысшим в Европе коэффициентом транзитности, по данным британского института Рендел, этот показатель составляет 3,75 % (для сравнения: коэффициент транзитности географически удачно расположенной Польши – 2,92 %) [3]. Это связано, прежде всего, с благоприятным геополитическим положением, а также с достаточно развитой транспортной сетью.

Для Украины развитие транзитных перевозок означает существенное увеличение поступлений в бюджет, ведь каждая тонна транзитного груза приносит сегодня в среднем 30 \$ дохода [3]. Также в условиях, когда импорт товаров в Украину существенно превышает экспорт, поступления от транзита способствуют уменьшению дефицита платежного баланса.

Как показывает анализ динамики объемов транзитных перевозок грузов через территорию Украины, тенденция снижения объема транзита прослеживается вплоть до 2010 года. Такому падению грузооборота послужило несколько причин:

1. Значительное уменьшение транзита нефтеналивных грузов. Больше всего это отразилось на одесских и феоодсийских нефтегавах. Российская Федерация, Беларусь, страны Прибалтики проводят скоординированную транзитную политику, направленную на увеличение грузопотоков через собственную территорию. Так, Российская Федерация ввела в эксплуатацию нефтепровод Суходольная – Родионовская, что привело к увеличению поставок в направлении Новороссийского морского порта и, соответственно, к снижению транзита через Украину. По различным оценкам, ежегодные потери Украины составили 25–28 млн т нефти или 60–65 млн \$ дохода [4].
2. Снижение транзита угля и кокса (основных транзитных грузов). Помимо изменения конъюнктуры мирового рынка, такое снижение связано с вводом в эксплуатацию новых терминалов и специализированных комплексов в портах Таллин и Высоцк.

3. Уменьшение российского транзита на 4,5 млн т. РФ осуществляет реализацию проектов, которые позволят поставлять газ в Европу и Турцию в обход Украины (Ямал – Европа, «Голубой поток»).
4. Снижение объемов транзитной металлопродукции. Вследствие введения в Украине НДС на все виды портовых сборов и услуг произошла частичная переориентация белорусского металла на прибалтийские порты, а молдавского – на порты Западной Европы.
5. Введение в действие с марта 2005 г. изменений в положения Закона Украины «О государственном бюджете на 2005 год», а именно, в части налогообложения транзита (замена 0-й ставки на «без НДС») фактически увеличила себестоимость услуг на 7–10%. Наличие неоднозначных формулировок, касающихся транзита, в разных главах закона позволило Государственной налоговой администрации Украины давать разъяснения портам, прямо противоречащие Закону, а портам обложить 20 % НДС услуги по перевалке транзита, а также портовые сборы. Правила начисления были изменены и введены так стремительно, что первые 4 месяца порты по разъяснениям своего департамента стали начислять 20% НДС даже на транзит. Конечно, спустя 4 месяца несуществующая в Законе норма была отменена, но объяснить зарубежным партнерам причины введения, а тем более возврата НДС в этой ситуации было затруднительно. Результатом чего явилась потеря не менее 4 % (без учета нефти) транзита.

Можно констатировать, что проявляется устойчивая тенденция утраты транзитных функций украинских портов за счет российских грузов, составлявших ранее половину грузооборота. Таможенные и пограничные барьеры, увеличение портовых сборов и повышение железнодорожных тарифов снизили привлекательность Украины для транзитных грузов.

Обобщив вышесказанное, можно выделить основные причины, мешающие реализации транзитного потенциала на Украине: непродуманная тарифная политика государства; потеря отечественного контейнерного флота; качество автодорог, железнодорожного полотна низкое, а дорож-

ная инфраструктура не развита; контрольный аппарат очень громоздкий, вследствие чего возникают простои груза; органы местного самоуправления взимают дополнительные сборы; отсутствие специализированного научного учреждения, занимающегося разработкой мероприятий для привлечения транзита.

Необходимы кардинальные решения, только разработка и внедрение комплексной государственной программы позволит Украине сохранить транзит и дать импульс для его развития на качественно новом уровне.

Географическое положение Украины, развитая транспортная сеть, наличие незамерзающих портов должны способствовать тому, чтобы объемы транзитных грузопотоков через ее территорию увеличивались.

Литература

1. Keck, A., Raubold, A. and Truppia, A. (2009) "Forecasting International Trade: A Time Series Approach", *OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis*, Vol. 2009/2: 1–20.
 2. Trade growth to slow in 2012 after strong deceleration in 2011 [Электронный ресурс] / WTO: 2012 PRESS RELEASES. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/news_e/pres12_e/pr658_e.htm
 3. Пичугина Ю. В. Оценка проблем эффективного освоения транзитного потенциала Украины. // Материалы шестой международной научно-практической конференции «Стратегические вопросы мировой науки – 2010». – Часть 5. Экономические науки. – Пшемысль: Наука и студия, 2010. – С. 80–83.
 4. Гусак Л. Приднепровские магистрали – в металлолом. Что на очереди? [Электронный ресурс]. *Еженедельник 2000*. – №23. – 2012. – Режим доступа: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/resursy/80868>
-
-

Концептуальні основи розвитку машинобудівного комплексу України

Пономаренко Євген Володимирович, канд. екон. наук, доцент, докторант

Анненкова Олена Вікторівна, канд. екон. наук, старший науковий співробітник

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

Курс України на євроінтеграцію потребує вирішення проблеми формування машинобудівного комплексу з метою підвищення конкурентоспроможності країни на основі використання національних конкурентних переваг. Забезпечення міжнародної конкурентоспроможності машинобудівного комплексу є глобальною проблемою сучасності в умовах загострення глобальної конкуренції.

Тому доцільним є формування концептуального підходу до розвитку машинобудівного комплексу України, який включає наступні етапи:

- 1) розробку теоретичного підходу до оцінки стану конкурентоспроможності національного машинобудування;
- 2) обґрунтування методологічного підходу до оцінки конкурентоспроможності машинобудування;
- 3) розроблення методичного забезпечення з визначення конкурентоспроможності галузей машинобудування;
- 4) формування конкурентної стратегії розвитку машинобудування.

На *першому етапі* здійснюється розробка теоретичного підходу до оцінки стану та конкурентоспроможності національного машинобудування, який включає: системний аналіз існуючих дефініцій «конкурентоспроможності», розробку категоріального апарату щодо конкурентоспроможності, теоретичне узагальнення методів оцінки конкурентоспроможності галузей машинобудування.

Передбачається формування конкурентних позицій галузей машинобудування за таким алгоритмом [1]: 1) обґрунтування вибору позицій галузей машинобудування з метою визначення конкурентних переваг і конкурентної стратегії (низькі витрати, визначення конкурентної галу-

зі, диференціація товарів за різноманітністю, визначення ринків збуту продукції, визначення потенційних покупців, наявність довгострокових та інтенсивних капіталовкладень; 2) вибір конкурентної стратегії (заснований на ефекті синергії та передбачає вивчення глобальної тенденції формування галузей та тенденцій їх розвитку; розробку плану дій розвитку галузей машинобудування; розробку заходів щодо реалізації конкурентної стратегії); 3) обґрунтування ланцюжка цінностей (формування необхідної інфраструктури; використання інноваційних технологій; забезпечення збуту продукції; виявлення нових можливостей пошуку іноземних партнерів та нових ринків збуту продукції; формування системи управління трудовими ресурсами); 4) досягнення конкурентних переваг; 5) визначення умов високої конкурентоспроможності (постійне впровадження інновацій, використання високого ланцюжка цінностей, удосконалення джерел конкурентних переваг, відсутність глобальних стратегій); 6) визначення основних передумов зниження рівня конкурентоспроможності (зниження дієвості факторів, невідповідність місцевого та глобального попиту, відсутність глобальних стратегій).

На *другому етапі* обґрунтовується методологічний підхід до оцінки конкурентоспроможності машинобудування на основі системи методів.

На *третьому етапі* розробляється методичне забезпечення з визначення конкурентоспроможності галузей машинобудування. Алгоритм складається з наступних етапів:

- обґрунтування критеріїв оцінки показників важливості вибраних галузей машинобудування; формування системи показників для оцінки конкурентоспроможності галузей машинобудування;
- вибір еталонних або планових значень показників оцінки конкурентоспроможності галузей машинобудування на основі використання системи показників визначення конкурентоспроможності галузей машинобудування (експортно-імпорتنний потенціал, інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал, виробничо-фінансовий потенціал);
- проведення розрахунку оцінки конкурентоспроможності галузей машинобудування;
- проведення інтегральної оцінки стратегічного потенціалу галузей машинобудування;

- оцінка результатів діагностики;
- виявлення «вузьких місць» та конкурентних переваг в галузях машинобудування; формування системи моніторингу внутрішнього та зовнішнього конкурентного середовища.

На *четвертому етапі* здійснюється формування конкурентної стратегії розвитку машинобудування, механізм реалізації якої спрямовано на підвищення ефективності діяльності органів державного управління в сфері державної підтримки розвитку машинобудування.

Таким чином, запропонований концептуальний підхід до оцінки конкурентоспроможності галузей машинобудування спрямований на розвиток машинобудівного комплексу, адекватного зовнішнім та внутрішнім умовам функціонування всієї промислової системи.

Література

1. Портер М. Международная конкуренция /Конкурентные преимущества стран: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В. М. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
 2. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. докт. екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., докт. екон. наук, проф. Тищенко О. М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. –384 с.
-
-

УДК 005.332.4

Особливості державної підтримки та стимулювання підвищення конкурентоспроможності регіонів України

Розгон Інна Володимирівна, здобувач

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

Конкурентоспроможність національної економіки складається з багатьох рівнів, одним з яких є конкурентоспроможність регіонів країни. Отже, задля досягнення стійких конкурентних позицій держави необхід-

но належну увагу приділяти підвищенню конкурентоспроможності окремих регіонів.

Нерівномірність розвитку регіонів України, посилення конкуренції між ними вимагає від держави створення адекватного механізму державної підтримки та стимулювання підвищення конкурентоспроможності регіонів України із застосуванням різних напрямів та інструментів.

Під механізмом державної підтримки та стимулювання підвищення конкурентоспроможності регіонів пропонується розуміти цілеспрямований вплив органів державної влади на конкурентоспроможність регіону із застосуванням практичних заходів, важелів, стимулів розвитку та створенням умов для ефективного формування і використання конкурентного потенціалу регіону, формування конкурентних переваг з метою досягнення соціально-економічного розвитку країни.

Основними суб'єктами даного механізму виступають держава та регіон. Взаємодія цих двох суб'єктів полягає, з *одного боку*, у державному регулюванні економічних відносин в регіоні, з *іншого* – у взаємодії з органами державної влади у процесі формування та підвищення конкурентоспроможності регіону.

Об'єктом даного механізму виступає конкурентоспроможність регіонів України. В якості основних складових конкурентоспроможності регіону, за результатами оцінки яких буде спрямована державна підтримка можуть виступати ВРП на душу населення, рівень інфляції, дефіцит/профіцит регіонального бюджету, розвиток інфраструктури, розмір ринку, рівень здоров'я населення, освіта, показники ринку праці, екологізація, інноваційність та ін. Держава, в свою чергу, надає підтримку регіонам за наступними напрямками: економічна підтримка; організаційна підтримка; соціальна підтримка; інформаційно-правова підтримка.

Кожен напрям має перелік можливих інструментів державної підтримки та стимулювання підвищення конкурентоспроможності регіону. Так, І. Манцуров в якості економічних інструментів виділяє податки, кредити, тарифи, інвестиції, відсотки, пільги, ліцензії, квоти, антимонопольне законодавство [6, с. 112]. В цілому погоджуючись з автором, слід зазначити, що антимонопольне законодавство можна віднести не тільки

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

до економічних, а й до інформаційно-правових напрямів державної підтримки. Т. Вахненко виділяє такі інструменти як державні цільові програми і державні науково-технічні програми [1], А. Мельник – фінансове збалансування, яке найчастіше використовують через фінансове вирівнювання [7, с. 16], М. Карлін та В. Керецман – дотації, субсидії, субвенції [9, с. 36; 4, с. 132], З. Герасимчук – планування та прогнозування розвитку регіону, пільгове оподаткування та ціноутворення пріоритетних видів діяльності [3, с. 367]. В. Кіп Віскузі зосереджує увагу на таких інструментах регулювання як фінансове управління, оподаткування та ціноутворення [2, с. 37]. М. Портер в основу процесів регулювання покладає кластеризацію конкурентоспроможних галузей регіонів держави, як основи для забезпечення та підвищення конкурентоспроможності країни в цілому [8, с. 170].

Інформаційно-правова підтримка включає нормативно-законодавче регулювання підвищення конкурентоспроможності регіонів.

До організаційної підтримки підвищення конкурентоспроможності регіону слід також віднести створення територій пріоритетного розвитку, асигнування в розвиток регіональної інфраструктури та ін.

На думку Л. Ковальської, традиційні інструменти регулювання економіки держави, що сформувалися в попередній період розвитку, не відповідають ринковим умовам господарювання та не дозволяють вирішити проблему якісно нових взаємовідносин між регіоном та державою, між регіонами держави, між регіонами різних держав та всередині регіону, не дозволяють забезпечити належний рівень людського розвитку [5]. Однак проблему не завжди викликано неефективністю інструментів, а нераціональністю одночасного застосування інструментів, що мають однаковий вплив на об'єкт управління, чи застосування інструментів, в яких на даний момент не потребує той чи інший регіон. Застосування одразу всіх інструментів є неможливим та нераціональним.

Запропонований методичний підхід до побудови механізму державної підтримки конкурентоспроможності регіонів складається з наступних етапів:

- 1) аналіз конкурентоспроможності регіону, що передбачає проведення аналізу та узагальнення результатів за трьома блоками: аналіз

внутрішнього середовища; аналіз позицій регіону у зовнішньому середовищі; оцінка конкурентного та стратегічного потенціалу (природний, екологічний, науковий, трудовий та ін.). Після чого необхідно провести аналіз причин слабких місць у регіональній конкурентоспроможності;

- 2) аналіз існуючих напрямів та інструментів підтримки конкурентоспроможності регіону. За даними напрямками аналізуються інструменти, що вже застосовуються для підвищення конкурентоспроможності регіону, які існують але не застосовуються в регіоні;
- 3) виділення пріоритетних напрямів підтримки в залежності від окремих слабких місць та потенціальних конкурентних переваг;
- 4) формування переліків інструментів за кожним напрямом;
- 5) розробка критеріїв ефективності державної підтримки КСП регіонів та перевірка ефективності обраних інструментів державної підтримки;
- 6) реалізація та моніторинг державної підтримки.

Таким чином, механізм державної підтримки сприяє підвищенню конкурентоспроможності регіону. Враховуючи відомий взаємозв'язок конкурентоспроможності регіону та національної економіки, слід зазначити, що застосування механізму державної підтримки та стимулювання підвищення конкурентоспроможності регіонів України забезпечить синергетичний ефект і для всієї країни, а відповідно, це буде запорукою підвищення конкурентоспроможності і національної економіки.

Література

1. Вахненко Т. П. Роль науково-технічної і промислової політики держави у формуванні нової моделі національної конкурентоспроможності // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 15–21.
2. Віскузі, В. Кіп та ін. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика: Пер. з англ. / В. Кіп Віскузі, Джон М. Вернон, Джозеф Е. Гарингтон (мол.); Наук. ред. пер. та авт. передм. О. Кілієвич. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 1047 с.

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

3. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації: Монографія. – Луцьк: Надстир'я. – 2001. – 451 с.

4. Керецман В. Ю. Державне регулювання регіонального розвитку: теоретичні аспекти: Монографія. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 188 с.

5. Ковальська Л. Л. Інструменти державного регулювання конкурентних відносин регіонів держави / Л. Л. Ковальська. // Зб. наук. пр. «Економічні науки». – Серія «Економічна теорія та економічна історія». – Вип. 4 (15). – Луцьк: ЛНТУ, 2007. – С. 143–155.

6. Манцуров І. Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 392 с.

7. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення: Монографія / Кол. авт.; За ред. д. е. н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 608 с.

8. Портер М. Международная конкуренция: Пер с англ. / Под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

9. Проблеми і шляхи розвитку депресивного регіону (на прикладі областей Поліського економічного району): Монографія / За ред. М. І. Карліна. – Луцьк: РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі України, 2006. – 332 с.

УДК: 338.43:336.221(477)

Спеціальний режим оподаткування – як інструмент державного регулювання для забезпечення конкурентоспроможності АПК України

Сидоренко Ольга Анатоліївна, здобувач кафедри управління національною економікою
Одеський національний економічний університет

Система податків і обов'язкових платежів до бюджету суб'єктів підприємницької діяльності галузі АПК України істотно впливає на формування собівартості та ціни реалізації продукції, а отже на рентабельність сільськогосподарського виробництва та конкурентоспроможність галузі

в цілому. Державне регулювання АПК через систему оподаткування повинне забезпечувати оптимальне поєднання структури податків, співвідношення податкового навантаження на всі сфери АПК.

Вплив системи оподаткування на економіку держави було досліджено у працях працівників класичної школи: Д. Рікардо, А. Сміта, Д. Кейнса, Д. Стігліца. Формування ефективної системи оподаткування у процесі дослідження механізмів державного регулювання АПК розглядали провідні вітчизняні вчені, такі як Л. Абалкін, В. Бабич, Б. Данилишин, А. Маршалл, В. Месель-Веселяк, С. Мочерний, І. Михасюк, А. Лисецький, М. Дем'яненко, М. Павловський, В. Юрчишин, Б. Пасхавер, І. Сало та інші.

Необхідність розробки системи пільгового оподаткування сільського господарства була викликана стрімким падінням обсягу сільгоспвиробництва.

До 1999 р. індекс обсягу виробництва до попереднього року демонструє скорочення на 1,8–17 %, що також зумовлено кризовими явищами у економіці країни у 1998 році. Виробництво продукції рослинництва знизилося на 18,4%, зернових культур на 12,1%, продукції тваринництва зменшилося на 59% [1]. То був час бартеризації операцій між товаровиробниками, тобто системи обміну, коли товари і послуги обмінюються на безгрошової основі.

І лише з 1999 року, коли вступив у дію Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» № 20-XIV від 17 грудня 1998 р. [3], рівень виробництва сільгосппродукції почав стабілізуватися, а кількість бартерних угод значно зменшилася. Так, наприклад, обсяг виробництва валової продукції в 2005 р. склав 66,1 млрд грн, що на 21,3% вище, ніж у 1998 році. Збільшення виробництва продукції у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь склало за цей період 31,6%: зі 134 тис. грн в 1998 р. до 176,4 тис. грн в 2005 році. Починаючи з 2001 року почався період відновлення позитивної динаміки функціонування сільгоспприємств, про що свідчать показники ефективності виробництва. Так, неприбуткове АПК стало виходити на новий рівень розвитку. Якщо у 2000 р. збитки становили 121,4 млн грн, а в 2005 р. прибутки становили 1253,2 млн грн [2, с. 9], то абсолютний приріст виробництва за п'ять ро-

ків склав 275%! За даними Міністерства статистики у 2011 р. Темпи приросту обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з 2010 р. становив 17,5%, у т. ч. в сільськогосподарських підприємствах – 23,8%, у господарствах населення – 12,3% [3].

У Законі фіксований сільськогосподарський податок (ФСП) визначено як податок, який не змінюється протягом визначеного Законом терміну і обчислюється в розрахунку на одиницю земельної площі [4]. Основою впровадження фіксованого сільгосподатку є кадастрова оцінка землі. Сільгоспвиробник сплачує раз на рік відповідну суму земельного податку (грошима або натурою). Головною особливістю ФСП є те, що він сплачується замість цілої низки податків: за землю, на власників транспортних засобів, комунальний. Збори за геологорозвідувальні роботи, до фонду Чорнобиля, на обов'язкове соціальне страхування, на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг, на обов'язкове державне пенсійне страхування, до Державного інноваційного фонду, за спеціальне використання природних ресурсів, плата за придбання торгового патенту на здійснення торговельної діяльності. Запровадження ФСП сприяло зменшенню податкового тиску на підприємства, спростило ведення податкового обліку для бухгалтерів. Спочатку фіксований податок запровадили на термін 5 років, а потім подовжували його дію аж до прийняття у грудні 2010 р. нового Податкового Кодексу (ПК)[5]. У чинній редакції ПК збережена непряма державна підтримка сільгосптоваровиробників, яка полягає у створенні сприятливої податкової політики. Це і спеціальні режими оподаткування податком на додану вартість (до 31 грудня 2017 року) і фіксований сільськогосподарський податок (безстроково). Платниками фіксованого податку згідно зі ст. 301.1 ПКУ можуть бути сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%. Сплата податку проводиться щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) місяця, у розмірі третини суми податку, визначеної на кожний квартал від річної суми податку, у таких розмірах: у I кв. – 10%; у II кв. – 10%; у III кв. – 50%; у IV кв. – 30%. Така схема сплати податку враховує сезонність агробізнесу.

У грудні 2011 р. були внесені зміни до ПКУ щодо підтримки сільсько-господарських товаровиробників. Відповідно до закону, переробне підприємство суму ПДВ, перераховану на спеціальний рахунок Держказначейства, використовує виключно для виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними молоко та м'ясо в живій вазі [6]. Акумуляовані таким чином кошти від переробних підприємств повинні використовуватися для підтримки галузі тваринництва. Так, наприклад, за повідомленням Мін АП у 2012 р. з Державного бюджету повинно бути виділено 67 млн грн на виплату дотацій селянським домогосподарствам за продану на переробні підприємства худобу. Дотація надається за 1 кг прийнятої живої ваги в розмірі 2,5 грн за молодняк ВРХ живою масою не менше 330 кг, 1,5 грн за свиней живою масою від 100 до 120 кг, а також 1 грн за свиней живою масою від 120 до 150 кілограмів [7].

Аграрна галузь є однією із ключових та бюджетоутворюючих в економіці країни: лише у 2011 р. за даними прес-служби Мін АП на 16 % збільшились надходження податкових коштів до зведеного бюджету [7]. Так, за даними ДПА надходження коштів до зведеного бюджету від агропідприємств становило: в 2010 р. – 34,3 млрд грн (на 36,8% більше проти 2009 р.), в 2011 р. – 40,1 млрд грн (на 17% більше проти 2010 р.), що втричі більше обсягів державної фінансової підтримки галузі у 2011 р. На 2012 р. прогнозують обсяг надходження коштів 44,9 млрд грн (на 10,7% більше показників 2011 р.) Загальний розмір непрямої державної підтримки становив: у 2010 р. – 16,4 млрд грн (на 4,5 млрд грн, або 37% більше від показників 2009 р.), в 2011 р. – 18,1 млрд грн (на 1,7 млрд грн або 10,4% більше 2010 р.), в 2012 (прогноз) – 19,5 млрд грн (на 1,4 млрд грн або 7,7% більше за 2011р.) [8].

Зниження податкового навантаження на сільгосптоваровиробників дало змогу пом'якшити удар світової фінансової кризи і наростити обсяги ВВП.

Запровадження ФСП можна назвати стимулюючим фактором розвитку сільського господарства в Україні. Оскільки заощаджені кошти можна інвестувати на придбання нової техніки, розвиток нових проектів, тваринництва, запровадження прогресивних технологій рослинництва.

Література

1. Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва, % до попереднього року // Інтернет-ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua>
 2. Валова продукція сільського господарства. Статистичний бюлетень. Держкомітет статисти, 2011, с. 9 // Інтернет-ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua>
 3. Експрес-випуск Інтернет-ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua>
 4. Верховна Рада України: Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» № 20-XIV від 17 грудня 1998 р. // Відомості Верховної Ради України, 1999, N 5-6. – ст.39 // Інтернет-ресурс: www.rada.gov.ua
 5. Верховна Рада України: Податковий Кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст.112
 6. Верховна Рада України: Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо підтримки сільськогосподарських товаровиробників» № 4268-VI 22 від 22.12.2011 // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 30. – Ст. 356.
 7. Інтернет-ресурс: www.minagro.gov.ua
 8. Інтернет-ресурс: www.sts.gov.ua
-
-

УДК: 338.43:635.1/8

Інновації як базис зростання конкурентоспроможності агропромислового виробництва

Скупський Руслан Миколайович, канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії
Волосюк Марина Валеріївна, канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії
Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова (м. Миколаїв)

Успіх формування конкурентного ринкового середовища залежить від багатьох факторів, серед яких особливу роль відіграє активізація інноваційної діяльності, тобто впровадження науково-технічних, соціально-

економічних та управлінських нововведень. Означене актуалізується загостренням міжнародної конкурентної боротьби за ринок збуту агропромислової продукції та у зв'язку зі вступом України до СОТ.

Традиційно під конкурентоспроможністю розуміють можливість суб'єкта господарювання діяти в умовах ринкових відносин і отримувати при цьому стабільний прибуток, достатній для мотивації працівників, підвищення якості продукції та науково-технічного вдосконалення виробництва.

Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) є на сьогодні найбільш комплексним вимірювачем конкурентоспроможності країн, що узагальнює експертні оцінки більш ніж 1300 незалежних експертів з різних країн і сфер діяльності та дані офіційної статистики країн. ГІК формується на основі розрахунку 12 підіндексів, згрупованих у три групи залежно від домінування факторів розвитку країн: базові умови розвитку, фактори-каталізатори або підвищувачі ефективності та фактори інновацій та розвитку.

За даними останнього звіту Всесвітнього економічного Форуму про глобальну конкурентоспроможність 2010–2011 рр., Україна посіла лише 89-е місце серед 133 країн. Рейтинг України за підіндексом «інновації» у 2010–2011 рр. знизився до 63-го місця проти 62-го у 2009–2010 рр. [1].

Нині в розвинених країнах конкуренція вже давно увійшла в інноваційний етап розвитку в усіх галузях, у тому числі й аграрному секторі. Безперечно, в аграрному секторі велике значення мають базові ресурси (земля, природно-кліматичні умови і т. д.). Але конкурентні переваги, побудовані тільки на базових факторах, нестійкі. Тому в аграрному секторі розвинені країни використовують, перш за все, інновації, тоді як Україна вже декілька років з перемінним успіхом переходить від стадії розвитку, керованої базовими факторами (дешева сировина та некваліфікована робоча сила) до стадії, керованої ефективністю (ефективність ринків та інституцій, захищеність власності тощо).

Характерною ознакою сучасного аграрного сектора є згортання інноваційних процесів і слабка сприйнятливність до науково-технічних досягнень. Внаслідок невиваженої стратегії реорганізації сільськогосподарського виробництва в державі по суті немає цивілізованого агропродовольчого ринку, відсутні основні конкурентні рушії, зокрема: входження

на ринок нових учасників; поява субститутів; ринкова влади покупців і постачальників; суперництво між діючими конкурентами тощо.

Ключем до підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора є інтенсифікація інноваційної активності аграрних підприємств.

Водночас, як слушно зауважує С. Ілляшенко, практика свідчить, інноваційна діяльність може бути успішною за умови узгодженості ринкового потенціалу як здатності приймати інновації конкретного типу та інноваційного потенціалу як можливості втілення досягнень науки й техніки в конкретні товари, здатні задовольняти споживчий попит. Отже, одним із найважливіших показників, що характеризують економічний розвиток підприємства, є достатній рівень його інноваційного потенціалу [4].

Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг, продаж) [2].

Досягнення конкурентних переваг забезпечується в результаті систематичного моніторингу спрямованості впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на конкурентоспроможність підприємства.

Саме зовнішні конкурентні переваги, з *одного боку*, орієнтують підприємство на розвиток та використання тих чи інших внутрішніх переваг, а з *другого* – забезпечують йому стійкі конкурентні позиції, оскільки орієнтують на цілеспрямоване задоволення потреб конкретної групи споживачів.

Україна, за деякими оцінками експертів, може забезпечити потреби населення у продуктах харчування, задіявши не більше 20% потенціалу аграрного сектора, за іншими – за відповідного наукового та ресурсного потенціалу – здатна виробляти продовольства на 145–150 млн осіб [3]. Вищезазначене доводить, що аграрний сектор національної економіки потенційно конкурентоспроможний. Однак використання цього потенціалу залишається неефективним.

Для збільшення конкурентних можливостей українського агропромислового виробництва необхідно: 1) розробити програму створення галузевих зон із виробництва найперспективніших видів продукції, яка має конкурентні переваги на світовому ринку; 2) використовувати стра-

тегічні технології й нові форми господарювання (агропромислові класери, застосування інноваційного маркетингу й менеджменту тощо); 3) створити сучасну інфраструктуру продовольчого ринку; 4) подолати низький рівень комерціалізації результатів наукових досліджень, невдалу інтеграцію науки й виробництва [5]; 5) поліпшувати якість виробленої агропродовольчої продукції та процес упровадження міжнародних стандартів якості (ISO та HACCP); 6) налагодити вітчизняне виробництво вітчизняної сільськогосподарської техніки для вирощування комплексу сільськогосподарських культур; 7) розширення обсягів зберігання та переробки агропродовольчої продукції безпосередньо на місцях її вирощування; 8) розвивати ринкову й соціальну інфраструктуру в сільській місцевості, використовуючи дієві стратегії розвитку.

Реалізація стратегії зростання конкурентоспроможності агропромислової продукції має здійснюватися на основі: 1) інтенсифікації інноваційної активності аграрних підприємств; 2) урахування динаміки ринкового попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках; 3) створення галузей, які спеціалізуються на виробництві одного або декількох видів продукції; 4) концентрації ресурсів у районах, які мають найсприятливіші умови для розв'язання стратегічних завдань.

Література

1. Інноваційна спроможність та технологічна готовність української економіки у міжнародних порівняннях [Електронний ресурс]: за даними УкрІНТЕІ / Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. – Режим доступу: http://www.uinpei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432
2. Кундеус О. М. Формування конкурентних переваг суб'єктів аграрної економіки під впливом інноваційних кластерів / О. М. Кундеус // Інноваційна економіка. – 2010. – №1. – С. 3–9.
3. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
4. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: Монографія / За заг. ред. д-ра економ. наук, проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.
5. Чабан В. Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / В. Г. Чабан // Економіка АПК. – 2006. – №7. – С. 68–72.

Концепція холістичного маркетингу як напрям забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств

Струпинська Наталія Василівна, аспірант

Харківський національний економічний університет

В умовах сучасності успіх функціонування підприємства на ринку визначається рівнем його конкурентоспроможності. Саме тому особливої значущості набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств провідних галузей національної економіки, зокрема, промислових. Вирішення цієї проблеми вимагає цілеспрямованої, узгодженої, чіткої роботи всіх підсистем підприємства.

Резерви підвищення конкурентоспроможності, а також її джерела знаходяться у внутрішньому середовищі підприємства. Так, на думку Ю. Б. Іванова [1], досліджуючи економічну сутність категорії конкурентоспроможності, її необхідно розглядати як здатність до ефективного використання внутрішнього потенціалу підприємства, а внутрішній потенціал – як основу утримання існуючих й розробки нових конкурентних переваг, з метою успішного ведення конкурентної боротьби на ринку. Ю. Б. Іванов визначає конкурентоспроможність як самостійну системну категорію, яка відбиває ступінь реалізації цілей підприємства у його взаємодії з оточенням. Автор погоджується із запропонованим визначенням конкурентоспроможності й у подальшому буде дотримуватися саме такого його трактування.

Відносно нещодавно було проведено дослідження «Компанії завтрашнього дня», за результатами якого було виявлено ряд основних змін, спрямованих на економічне зростання, глобалізацію та посилення інтеграційних процесів – економічні відносини стають все більш цілісними [2, с. 700]:

- темпи економічних змін постійно зростають (за останній час продуктивність праці зростає у два рази швидше, ніж це відбувалося ще 50–60 років тому);

- зростають темпи нагромадження нових знань в науці (щорічно в результаті досліджень та розробок нагромаджується об'єм знань, який дорівнює загальному об'єму знань, нагромадженому до 1960 року);
- зростає рівень конкуренції (конкуренція охоплює різні сторони людського життя, її масштаби постійно зростають);
- розміщення виробництва все менше орієнтується на покупця (виробники постійно шукають альтернативні місця для виробництва, використання яких дозволяє зменшити витрати та яке є виправданим з економічної точки зору);
- організаційні структури постійно змінюються під впливом конкуренції (в організаціях заради отримання конкурентних переваг безперервно відбувається процес реорганізації, поглинання, зміни ієрархії, утворення союзів тощо);
- торгівля зазнає все меншого впливу кордонів;
- дії організації стають все більш публічними (компанії враховують інтереси все більшого числа сторін – споживачів, держави, суспільства і навіть природи) [2, с. 700].

Таким чином, ми підійшли до усвідомлення того, що головною рисою, яка повинна бути притаманна сучасним концепціям в економіці, зокрема у маркетингу, є цілісність. Тому надалі маркетинг буде розглядатися з позицій холістичного підходу.

Концепція холістичного (або цілісного) маркетингу ґрунтується на плануванні, розробленні та впровадженні маркетингових програм, процесів і заходів з урахуванням їхньої широти й взаємозалежності. Холістичний маркетинг містить чотири компоненти: маркетинг відносин, інтегрований маркетинг, внутрішній маркетинг і соціально відповідальний маркетинг [3, с. 34–42]. Отож, як бачимо, він органічно поєднує основні концепції сучасного маркетингу. Автор погоджується із думкою [4, с. 50], що холістичний маркетинг передбачає серйозні організаційні зміни на підприємстві, які передбачають активну командну роботу, мета якої управління за бізнес-процесами компетентними менеджерами на протизагу розподілу роботи та завдань між відділками. Такі управлінські команди

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ...

повинні формуватися із працівників різних відділків з урахуванням умінь, навичок та компетенцій кожного члена команди.

Інтеграція маркетингу на чотирьох рівнях (соціальному, корпоративному, стратегічних господарських одиниць й функціональному) у результаті може привести до створення підприємства, у цілому орієнтованого на споживача. При цьому необхідна трансформація ролі відділу маркетингу. На думку автора, маркетинг є настільки значущим та об'ємним, щоб ним займався лише відділ маркетингу. Він повинен виходити за межі маркетингових відділів та розповсюджуватися по всьому підприємству. Фактично, мова йде про розвиток маркетингу на корпоративному рівні.

Спостерігається тенденція перенесення відповідальності за результати маркетингової діяльності на високі рівні управління в організаціях. Служба маркетингу все частіше очолюється виконавчими директорами [5].

Отже, сутність холістичного підходу полягає у тому, щоб визнавати складність, нелінійну природу і цілісність систем, з якими ми маємо справу [6, с. 50].

Холістичний підхід у маркетингу робить спробу визнати і збалансувати різні компетенції та складності маркетингової діяльності. Маркетинг повинен охоплювати не тільки канали збуту, але й поставок, бути не окремою функцією, а конкурентною перевагою промислового підприємства. При цьому, маркетинг не повинен розділяти ринок і підприємство на окремі частини, а сприймати їх цілісно. Управління за окремими частинами є не ефективним у сучасних економічних умовах високої конкуренції. Саме тому виникає доцільність використання холістичного підходу у маркетингу. До того ж, враховуючи певну безсистемність маркетингової діяльності на промисловому підприємстві, відсутність цілісності, узгодженості та взаємозв'язку між працівниками, відділами, використання холістичного підходу може значно підвищити ефективність не тільки маркетингової діяльності, але й ефективність діяльності підприємства в цілому, як наслідок його конкурентоспроможність.

Отже, маркетингова діяльність на промислових підприємствах в умовах сучасності, маючи на меті забезпечення конкурентоспроможності підприємства в цілому, повинна базуватися на концепції саме холістично-

го маркетингу, оскільки вона дозволяє розглядати маркетинг з точки зору системного підходу.

Література

1. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: научное издание / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова. – Х.: ХНЗУ, 2004. – 256 с.
 2. Грем Х. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Хубей Грем, Сондерс Джон, Пирси Найджел; [пер. с англ.]. – Днепропетровск: Баланс-Бизнес Букс, 2005. – 800 с.
 3. Котлер Ф. Маркетинговый менеджмент: підручник / Ф. Котлер, К. Л. Келлер, А. Ф. Павленко та ін. – К.: Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.
 4. Єранкін О. Формування нової парадигми маркетингу в умовах глобалізації / О. Єранкін // Маркетинг в Україні, 2008. – № 4. – С. 43–50.
 5. Черепня В. В. Нова парадигма маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2008oktlnet_tezi/cherepnya.php
 6. Бровченко В. Холістична парадигма маркетингу // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 1. – С. 49–50.
-
-

УДК 658.012

Конкурентні переваги вітчизняних підприємств

Труніна Ірина Михайлівна, канд. екон. наук, доцент, кафедра міжнародної економіки
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Ринкова конкуренція дозволяє структурувати економіку відповідно до структури потреб суспільства, яка склалася і постійно змінюється, а також до технологічних можливостей виробництва [1, с. 22]. За Ф. А. Хайєком, конкуренція – це спосіб безособистого примушення [3, с. 14]. У цьому безособистому примушенні визначальна роль належить конкурентним перевагам виробника (найчастіше, це підприємство).

Конкурентна перевага, за традиційною точкою зору, – це виняткова властивість підприємства, яка дозволяє йому краще за своїх суперників залучати покупців. Такі властивості можуть бути самими різними і належати як товару (базовій послугі), так і додатковим послугам, що супроводжують базову послугу, а також формам збуту або продажів.

Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, збільшення рентабельності, ринкової частки, обсягу продажів) [2].

Стійка конкурентна перевага – це тривала вигода від застосування деякої унікальної, заснованої на унікальній комбінації внутрішньофірмових ресурсів і стану зовнішнього середовища, її завдяки унікальності не можна скопіювати. Стійка конкурентна перевага досягається шляхом безперервного удосконалення наявних і створення нових ресурсів і здатностей персоналу підприємства у відповідь на нестійкі умови ринку. Серед цих ресурсів найважливішим надбанням, що створює цінність, є знання.

Вирішальною є конкурентна перевага підприємства за продукцією, що ним виробляється. І до конкурентних переваг за М. Портером (переваги у витратах і диференціації продукції (точніше, спроможності вимірювати і контролювати додаткову вартість, яка перевищує додаткові витрати від диференціації продукції) потрібно додати переваги продукції за її якістю та інноваційністю. Саме якість та інноваційність продукції дозволяють споживачеві продовжити термін експлуатації товару, економити на поточному обслуговуванні, розраховувати на більш низькі витрати на енергоносії.

Неконкурентоспроможність українських підприємств є очевидною проблемою [1, с. 23], причому не лише на зовнішніх, але й на внутрішньому ринку (що дуже прикро та загрозливо для вітчизняної економіки). За даними осені 2012 р. різниця між імпортом та експортом товарів в Україні склала \$ 10 млрд. Відносно конкурентоспроможними на зовнішніх ринках є вітчизняні підприємства з «брудним виробництвом» та продукцією первинної переробки, тобто з продукцією з низькою доданою вартістю. Конкурентоспроможна присутність вітчизняних підприємств з «брудним ви-

робництвом» є, радше, не їхньою заслугою, а небажанням країн с високим рівнем розвитку економіки займатися ними. Невипадково серед лідерів виробників металу не фігурують ані європейські країни, ані США.

Коріння неконкурентоспроможності українських підприємств криються у неспроможності українських виробників усвідомити об'єктивність ринкової боротьби, намаганні перемогти в ній за рахунок патерналізму держави, застосування якихось адміністративних (у кращому випадку) або незаконних способів, у відсутності конкурентної поведінки, а також програм та стратегій, які можуть привести у дію виявлені або сформовані конкурентні переваги.

Які ж конкурентні переваги є в українських підприємств?

Безперечною конкурентною перевагою і підприємства, і національної економіки є продуктивність праці. На вітчизняних підприємствах вона є низькою і, перш за все, завдяки застарілим техніці та технологіям. «Ефективний власник», на якого так розраховували у роздержавленні власності, чомусь не зайнявся вкрай потрібним вже на початку 90-х років минулого століття оновленням виробництва. Навіть його модернізація і сьогодні є рідким явищем. Застаріла виробнича база не лише стримує зростання продуктивності праці, вона є суттєвою перешкодою для забезпечення не то що високої, а хоча б прийнятної якості продукції, а також спричиняє якщо не зростання витрат, то їхню стабільність, зокрема за рахунок вельми незначної частки витрат на оплату праці при зростанні витрат на енергоносії.

Отже, низький технологічний рівень виробництва зумовлює на флагманах вітчизняної промисловості – металургійних та хімічних підприємствах – високі витрати, зокрема через високу енергоємність виробництва, і часто незадовільну якість продукції. За оцінками експертів, щорічні втрати національної економіки від неефективного енергоспоживання порівняно з європейським оцінюються на рівні \$15 – 17 млрд. Енергоємність ВВП України становить 0,41 на \$1. Енергоємність виробництва чавуну на металургійних підприємствах України на 33% вище, ніж на передових підприємствах світу, а у хімічній промисловості України для виробництва тонни аміаку споживання електричної енергії в три рази більше, ніж в США, і в два рази більше, ніж в Росії [4].

Примусити власників підприємств вкладати кошти в оновлення технічної бази виробництва неможливо, самі вони цього поки ще не масово роблять, зокрема через малі прибутки, дорожнечу кредитів та зневажливе ставлення до відкриттів винахідників та результатів наукової діяльності вітчизняної науки. Не роблять тому, що не відчувають потреби і намагаються вижити за рахунок традиційних способів. Тому у створенні конкурентних переваг вітчизняних підприємств має брати участь держава, але не шляхом патерналістських дій, а шляхом зацікавлення власників підприємств, надаючи їм певні преференції (наприклад, шляхом посилення стимулюючої функції податкової системи), зацікавлення банків в участі у реконструкції промислових підприємств, усунення бюрократичних перешкод і одночасно жорсткого контролю за результатами.

Тривалий час конкурентною перевагою економіки України вважалася висококваліфікована і одночасно недорога робоча сила, яку країна успадкувала від Радянського Союзу. С часом першу складову – високу кваліфікацію кадрів – втрачено, а низькі витрати на оплату праці не лише не сприяли зменшенню витрат на виробництво, а навпаки, негативно вплинули на якість праці на вітчизняних підприємствах. Керівники та власники вітчизняних підприємств дотепер традиційно ставляться до працівників як до одного з видів ресурсів (поряд з матеріалами, обладнанням, коштами). Інше ставлення – як до партнерів по бізнесу, яке набуло поширення у розвинених країнах, не лише не застосовується, воно навіть не сприймається. Звідси на більшості українських підприємств працівники – це найманці за позицією, за ставленням до праці зі всіма їхніми наслідками.

Отже, сьогодні можна констатувати у більшості українських виробників, особливо у базових галузях промисловості, які створюють фундамент економіки, відсутність серйозних конкурентних переваг і, що найбільш прикро, відсутність намагання їхнього створення. За таких умов потрібне втручання держави, яка має сприяти зацікавленості українських підприємств у створенні та підтримці конкурентних переваг.

Література

1. Губерная Г. К. Рынок и необходимость государственного управления / Галина Константиновна Губерная. – Донецк: Норд-Пресс, 2012. – 140 с.

2. Міценко Н. Г. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / Н. Г. Міценко, О. С. Смик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.3. – С. 243 – 247.

3. Хайек Ф. А. Конкуренция как процедура открытия / Ф. А. Хайек // Международна экономика и международные отношения. – 1989. – №12. – С. 11 – 16.

4. <http://www.metallosnab.com.ua/news/azarov-raskritikoval-metallurgov-za-jenergoemkost-proizvodstva.html>

УДК 331.101.262

Людські ресурси в системі факторів формування ринкового потенціалу підприємства

Фонарьова Тетяна Анатоліївна, старший викладач, здобувач,
Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ)

Ринковий потенціал, як економічна категорія, став розглядатися зовсім недавно і в рамках різних напрямів економічних дисциплін. Проте, існують не тільки теоретичні проблеми, але також проблеми методичного і практичного характеру, що полягають у формуванні моделі ринкового потенціалу і оцінки рівня його використання. Дослідженням ринкового потенціалу підприємства присвячені праці таких вчених, як Є. В. Попов, Л. І. Абалкін, В. М. Авдєєнко, Р. А. Білоусов, Е. П. Горбунов, П. А. Ігнатовський, І. І. Лукінов, Т. Йеннер, Є. П. Голубков, Н. А. Атікіна, І. М. Рєпіна, В. Н. Гавва та ін. У зв'язку з цим теорія містить різні погляди авторів щодо сутності, змісту та структури ринкового потенціалу підприємства. Російський дослідник Є. В. Попов у [1] визначає поняття «ринкового потенціалу» як сукупність засобів та можливостей підприємства у реалізації ринкової діяльності, використанні підприємством усіх передових розробок маркетингу. Потенціал підприємства є інтегральною характеристикою маркетингового ресурсного забезпечення підприємства та складається із наступних елементів: методологічний (інструментальний) ринковий по-

тенціал; потенціал людських (трудових) ресурсів; потенціал матеріальних ресурсів підприємства; потенціал ринкових інформаційних ресурсів. Не дивлячись на різноманітність інтерпретацій даного поняття, науковці відзначають низку моментів, властивих більшості підходів [2]:

1. В структурі ринкового потенціалу окремим блоком виділяють ресурси, що є у розпорядженні підприємства. При їх класифікації частіше за все говорять про трудові, інформаційні, фінансові і матеріальні (виробничо-технічних) ресурси. Трудові ресурси іноді пропонується розглядати як інтелектуальні. Більшість авторів надає їм першорядне значення, оскільки люди – найважливіший ресурс всякої організації і є центральною ланкою в будь-якій системі управління.

2. Окрім ресурсної складової в сучасній економічній теорії виділяють блок управління. В ньому, як правило, розрізняють три підсистеми: планування; реалізації; контролю.

Методи визначення ринкового потенціалу підприємства інтенсивно досліджувалися вітчизняними та зарубіжними фахівцями (А. Войчак, Л. Балабанова, С. Близнюк, О. Луцій, А. Старостіна та ін.).

Але основний недолік їх праць полягає у тому, що ринковий потенціал підприємства розглядається у відриві від особливостей цільових ринків, тобто ігнорується, в певній мірі, відносний характер ринкового потенціалу підприємства. До того ж потребує вдосконалення система показників, за якою здійснюється оцінка ринкового потенціалу підприємства.

Аналізуючи результати виконаних досліджень автори, зокрема, формують наступні висновки [3]:

- Сьогодні в періодичних виданнях і наукових працях домінують дві точки зору на оцінку сучасного етапу суспільного розвитку: індустриальна та соціальна. *Перша* з них визначає ключовим фактором розвитку техніко-технологічну базу виробництва, а *друга* – соціально-трудовий фактор. Відповідно до цього, сучасні тенденції формування потенціалу підприємства також побудовані на цих двох концепціях.
- Основа формування потенціалу сучасних підприємств – персонал. Розвиток і широке поширення концепції управління трудовими

ресурсами перетворюється на найважливішу тенденцію, що знаходиться в найтіснішому взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими основними напрямками загальної еволюції економічної думки: реінжинірингом виробничо-господарської діяльності; переходом від традиційних принципів управління до нових (партнерство, гуманізація тощо); розширенням внутрішньофірмових ринків; розвитком комп'ютерного та телекомунікаційного забезпечення процесів управління та його віртуалізації.

- Поступове проникнення прогресивних теоретичних концепцій у практику позначилося, тим що сьогодні більшість підприємств, розуміючи цінність власного персоналу, намагаються за будь-яких умов зберегти кваліфікованих працівників.
- Важливою особливістю потенціалу сучасних підприємств є його інформатизація, що також тісно пов'язана з соціально-трудовою складовою. Зв'язок реалізується через процеси накопичення та обробки комерційної інформації персоналом підприємства в процесі ведення бізнесу.

На жаль, сучасна ситуація у вітчизняній металургії така, що підприємства майже не мають власних коштів для розвитку. У загальному обсязі інвестицій понад 60 відсотків капіталовкладень вітчизняні металургійні підприємства вимушені спрямовувати на технічне переобладнання та реконструкцію агрегатів і лише близько 6 відсотків – на розширення виробничих потужностей та будівництво нових об'єктів, вагомим потенційним шляхом їх розвитку в таких умовах є залучення зовнішніх і зокрема, іноземних інвестицій. І невід'ємним заходом привернення уваги іноземних інвесторів є обґрунтування ринкового потенціалу підприємства та окремих складових його активів. Адже, за умови домінування в сучасній економіці ідей інноваційного її розвитку для іноземного інвестора, як одне з найважливіших, постає питання визначення напрямів ефективного інвестування коштів в той чи інший елемент виробничої системи.

Тому усі заходи, що пов'язані з підвищенням ринкового потенціалу підприємства, доцільно розглядати у взаємозв'язку з його інвестиційною привабливістю, основним критерієм якоє інвестиційна вартість підпри-

ємства. На відміну від ринкової, інвестиційна вартість припускає розрахунок вартості підприємства для конкретного інвестора залежно від його індивідуальних вимог, схильностей і переваг, тобто інвестиційна вартість є проявом вартості в користуванні, у той час як ринкова – найчастіше в обміні.

І тут керівникам наших підприємств не слід забувати, що окрім матеріально-фінансових та технологічних активів, у світовій практиці існує й потреба визначення стратегічної, репутаційної та організаційної складової ринкового потенціалу підприємства, а також вартісної оцінки людських ресурсів. Так, наприклад, у вартості імперії Білла Гейтса тільки 5 її відсотків становлять матеріальні активи, 40–45 % (по різних методиках виміру, 55 – 65 млрд дол. США в 2006 р.) – вартість іміджу корпорації, а інші – як мінімум 50% – становить людський капітал.

Сучасні дослідження показують, що все більшу увагу інвесторів притягують довгострокові вкладення у розвиток персоналу інвестиційно привабливих підприємств. Згідно з даними компанії EUROnline, інвестиції європейських корпорацій у людський капітал становлять приблизно 7 – 14% сукупних витрат на працю [4], і це число продовжує стрімко зростати. Фахівці прогнозують їх подвоєння вже через кілька років, а в інтервалі наступних 10–15 років – появу звітності компаній по інвестиціях у людський капітал нарівні з існуючими фінансовими звітностями.

Таким чином, на основі виконаного вище аналізу можна відзначити, що необхідний новий підхід. Цій меті може служити оцінка ринкового потенціалу промислового підприємства, який у свою чергу характеризується здатністю раціонального використання ресурсів, що є у розпорядженні підприємства і які формують загальний його капітал. Це визнається тим, що в динамічних умовах сучасного економічного розвитку суспільства саме капітал (та відповідно – його вартість), а не, наприклад, кількість та якість виробленої продукції стає основою взаємовідносин між окремими суб'єктами ринку. І коректне та точне визначення вартості людського капіталу- як складової загального капіталу підприємства може значно впливати на характер цих відносин.

Литература

1. Попов Е. В. Потенциал маркетинга предприятия//Маркетинг в России и за рубежом. 1999. № 5. – С. 31–41.
 2. Давыдова Л. Д. Финансовая стратегия и подходы к определению потенциала предприятия [Эл. ресурс] – Режим доступа:<http://1-fin.ru/?id=168>.
 3. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч.-метод. посіб. «Потенціал підприємства: формування та оцінка» [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://ubooks.com.ua/books/000219/inx2.php>.
 4. Ломакин В. К. Мировая экономика. –М.: Юнити, 2007. – 672 с.
-
-

УДК 336.761

Удосконалення організації інфраструктури ринку цінних паперів в процесі первинного публічного розміщення акцій

Червякова Світлана Володимирівна, асистент,
кафедра теоретичної та прикладної економіки
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ» (м. Суми)

На сьогодні відбуваються дискусії між урядом, державними органами, науковцями, економістами та учасниками ринку цінних паперів щодо розробки та прийняття комплексної програми розвитку національного ринку цінних паперів. Розвиток та консолідація біржової, розрахунково-депозитарної, клірингової, реєстраторської інфраструктури українського ринку цінних паперів є важливим завданням, вирішення якого стає передумовою для посилення його конкурентоспроможності та поживлення операцій первинного публічного розміщення акцій вітчизняними підприємствами.

Одним з перших кроків до створення консолідованої біржової інфраструктури, на нашу думку, є вибір моделі побудови інфраструктури рин-

ку цінних паперів, яка дозволить сконцентрувати необхідні управлінські, технологічні та фінансові ресурси. Така модель не повинна бути точною копією тієї інфраструктури, яка склалася на світових ринках цінних паперів. При виборі української моделі консолідованої біржової інфраструктури необхідно враховувати вже сформовані зв'язки та розстановку сил на українському ринку; наявність існуючих інфраструктурних інститутів, які розвиваються, – реєстраторів, депозитаріїв, фондових бірж, інших; наявні схеми контролю та управління інфраструктурою. З іншого боку, необхідно мати на увазі, що на провідних ринках цінних паперів також відсутня єдина для всіх модель інфраструктури, разом з тим, найбільш вираженою тенденцією є укріплення моделі вертикальної інтеграції інфраструктурних організацій, яка передбачає наявність розрахунково-депозитарних, клірингових інститутів у структурі біржової групи [1].

Основними тенденціями у світовій фінансовій системі є консолідація біржової торгівлі та ліквідація «зайвих» депозитаріїв на національних та глобальних ринках.

Створення моделі інфраструктури українського ринку цінних паперів, в якій би всі інститути працювали на загальну мету зростання капіталізації ринку та підвищення його ліквідності, дозволить говорити про її організаційну готовність до ролі одного з фінансових центрів, який має достатній ступень інтеграції, капіталізації та захищеності від можливих поглинань з боку інших вертикально-інтегрованих біржових структур, які діють на глобальному фінансовому ринку. У зв'язку з цим існує необхідність побудови оптимальної схеми проведення взаємозаліків для вітчизняної економіки [2].

Як зазначають американські експерти, основними чинниками розвитку розрахунково-клірингової системи, на підвищення результативності яких, насамперед, має бути спрямоване державне регулювання, є такі:

- наявність механізмів поставки проти платежу;
- наявність належної законодавчої бази;
- забезпечення захисту цінних паперів клієнта;
- створення та ефективне функціонування центрального депозитарію цінних паперів;

- формування впевненості інвесторів у надійності механізмів системи;
- ефективність механізмів клірингу та розрахунків;
- прозорість системи;
- наявність механізмів управління ризиками;
- належний регуляторний нагляд;
- технічна надійність системи.

Розглянемо можливість побудови трирівневої системи номінального тримання. Відкривати рахунки номінального тримання в реєстрах акціонерів зможе не будь-який депозитарій, як в даний час, а тільки центральний. Другий і третій рівень займуть розрахункові та кастодіальні депозитарії. Оскільки рахунок номінального утримувача в реєстрі відкритий тільки в центральному депозитарію, то звертатися за підтвердженням права власності треба в цей єдиний центр. Центральний депозитарій візьме на себе роль номінального утримувача в реєстрах, будучи неомерційною організацією з регульованими державою тарифами.

При цьому говорячи про створення центрального депозитарію, варто зазначити, що доцільно передати центральному депозитарію розрахункові та облікові функції, тоді як клірингові функції варто залишити за окремою установою з їх поступовою передачею фондовим біржам. Це дозволить нівелювати фінансові ризики для центрального депозитарію, та спростити процедуру клірингу для учасників ринку.

На думку експертів, для активного залучення іноземних портфельних і стратегічних інвесторів, бажано створення як центрального розрахункового депозитарію, так і центрального реєстратора. Діяльність центрального депозитарію призведе до зниження транзакційних витрат, а організація центрального реєстратора підвищить гарантії збереження пакетів акцій. У той же час дочірні структури інвестиційних банків, що виконують для західних інвесторів роль кастодіанів-зберігачів пакетів українських акцій, бачать в появі центрального реєстратора конкурентну загрозу для власного бізнесу.

Пропонується також провести роботу над «Законом про клірингову діяльність». В даний час в Україні відсутня центральна клірингова органі-

зація і центральний кліринговий контрагент. Існуючий кліринг – це перевірка і підтвердження взаємних зобов'язань. Для проведення остаточних розрахунків клірингова організація звіряє зобов'язання сторін і переводить цінні папери або гроші. Вона зводить попарно доручення сторін і визначає зобов'язання. В українській схемі клірингу відсутній центральний кліринговий контрагент. Створення останнього необхідно для зниження транзакційних витрат і підвищення конкурентоспроможності українських фондових ринків.

У числі інших запропонованих змін - введення емісійного номінального рахунку в реєстрі, який відкривається розрахунковим депозитарієм для проведення класичного ІРО. При цьому передбачувані до розміщення акції будуть зараховуватися з рахунку в реєстрі на вказаний емісійний рахунок, з якого і проводиться розміщення. При такому порядку скоротиться час на операції з акціями в реєстрі. Пропонується також ввести стимулюючі тарифи для емісійного рахунку. В даний час неможливість відкриття такого рахунку по акціях в депозитарії призводить до того, що розміщення повинно відбуватися з емісійного рахунку у реєстратора. Це значно збільшує час виконання операцій: від режиму реального часу до одного-трьох днів, а також не дозволяє користуватися депозитарними перекладами на умовах поставки проти платежу.

Відкриття емісійних рахунків нового типу скоротить час зарахування розміщених акцій до одного дня, а також допоможе конструювати більш гнучкі схеми розміщення.

По мірі проведення реформи розрахунково-клірингової системи, а також створення центральної клірингової організації та центрального депозитарію підвищиться конкурентоспроможність українського ринку цінних паперів. Схема взаємодії учасників на ринку при роботі центрального депозитарію та центральної клірингової установи полягає в тому, що учасники ринку співпрацюють і з фондовою біржею, і з центральною кліринговою організацією і з центральним депозитарієм через зберігачів. В свою чергу інші оператори взаємодіють між собою в питаннях проведення операцій і їх обліку. В ідеалі дана система буде максимально автоматизована і забезпечить зручність здійснення розрахунків для учасників

торгів, що буде стимулювати проведення первинного публічного розміщення акцій в Україні.

Література

1. Роберт Л. Сміт Українські фондові біржі: проблемні питання і рекомендації // USAID, 17 січня 2006 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.usaid.com.ua>
2. Гроші та кредит: підручник [Текст] / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; [за заг. ред. М. І. Савлука]. – К.: КНЕУ, 2001. – 599 с.



Секція 2

Проблеми розвитку національної інноваційної системи та інноваційної діяльності підприємств

УДК 332.1

Перспективи формування в Україні інтегрованих структур кластерного типу

Буснюк Світлана Володимирівна, аспірант, кафедра фінансів
Луцький національний технічний університет

Сучасний розвиток економіки України та світу характеризується активізацією процесів інтеграції, що посилюються під впливом зростання явищ конкуренції та глобалізації. При цьому особливо важливим є пошук такої форми співробітництва, при функціонуванні якої ефект від взаємодії складових об'єднання був би найвищим. Сучасні вітчизняні та зарубіжні науковці однією з найефективніших форм консолідації виробничих, фінансових, державних та наукових структур називають кластер. Саме кластер, як показує світовий досвід формування та функціонування таких об'єднань, є дієвим інструментом підвищення регіональної та національної конкурентоспроможності, сприяє розвитку науки та інновацій, залученню в регіон інвестицій. Та, на жаль, кластери в Україні не набули достатнього поширення. Така форма співпраці в рамках окремих територій складалася історично, але на сьогоднішній день вона не набула вигляду кластерів у їх класичному розумінні та не виступає як форма внутрішньогалузевого та міжгалузевого співробітництва зацікавлених суб'єктів.

За даними різноманітних друкованих та Інтернет-джерел, в Україні сьогодні нараховується близько 25 діючих кластерів. Перші спроби ре-

алізації в Україні кластерних ініціатив датуються 1998 роком. Саме тоді була заснована Асоціація «Поділля Перший», яка сьогодні включає шість успішних кластерів: швейний, туристичний, будівельний, харчовий, продовольчий та сільського туризму. До числа регіонів, що спромоглися досягти успіху в питаннях кластеризації, більшість вчених відносять Івано-Франківську, Львівську, Рівненську, Житомирську, Херсонську, Миколаївську та Харківську області.

Попри зростаючий інтерес до кластеризації сам процес рухається досить повільно та часто завершується лише формуванням програмних документів та розробкою стратегій. Кластерні утворення в Україні характеризуються певною неплановістю, стихійністю та незавершеністю. Більшість таких інтегрованих структур створенні шаблонно без належного економіко-організаційного обґрунтування. Не існує чіткої методики формування інтегрованих структур кластерного типу, відсутні дієві інноваційно-інвестиційні механізми, що забезпечували б функціонування таких об'єднань, малоефективними є фінансові механізми держаного регулювання їх діяльності. Низька культура ведення бізнесу, недосконалість законодавчої бази стосовно питань кластеризації, відсутність «здорової конкуренції» та інтересу до впровадження інновацій, недостатня зацікавленість малих та середніх підприємств стосовно об'єднання у великі виробничі системи – це основні причини, що гальмують розвиток та інтенсивне впровадження кластерної моделі в Україні. Незважаючи на низку негативних чинників, що перешкоджають формуванню кластерів, створення таких об'єднань є можливим та безумовно необхідним для подальшого розвитку економіки країни та підвищення національної конкурентоспроможності.

Весь потенціал економіки України був створений ще в часи Радянського Союзу. Після розпаду СРСР не була проведена в короткі терміни реорганізація економіки України і практично весь потенціал було загублено. Нездатність тодішньої влади грамотно та ефективно налагодити управління економікою привело до глибокої кризи. Для подальшого розвитку потрібно кардинально змінювати підходи до управління як окремими підприємствами, так і цілими регіонами. Закономірним буде перехід від централізованої економіки до нових організаційно-економічних тех-

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

нологій розвитку регіонів. Адже кожен окремий регіон має свій власний потенціал, природні та людські ресурси. Розвиток периферії з урахуванням її специфіки дозволить підвищити конкурентоспроможність країни загалом. Доцільно створювати кластерні системи відповідно до специфіки виробничої та соціальної інфраструктури з урахуванням потенціалу економіки регіону, традиційних виробництв, народних звичаїв та природних ресурсів. Важливим при формуванні кластерів є проведення не лише кількісного аналізу, а й якісного, який на практиці може бути проводитися у формі науково-практичних конференцій, семінарів з даної проблематики, на яких було б визначено доцільність та можливість формування, наприклад, кластера екологічно чистих продуктів харчування, кластера сейсмічної інженерії чи нанотехнологій.

Наукові дослідження показали, що в Україні беззаперечно є значний потенціал для створення та подальшого розвитку інтегрованих структур кластерного типу. Кожен із 25 регіонів країни має свою природно-ресурсну специфіку, людський, науковий потенціал, транспортну та туристичну інфраструктуру. Весь промисловий комплекс України потребує термінового оновлення та модернізації основних фондів, активного впровадження інноваційних технологій. Гостро постає накопичена проблема охорони навколишнього середовища та житлово-комунального господарства. Недостатній розвиток отримало і мале підприємництво, як основа інтегрованих структур кластерного типу, яке в основному працює в сфері торгівлі. Формування кластерів в українській економіці можливе майже у всіх сферах діяльності: починаючи від освіти та культури, закінчуючи важкою промисловістю. Практично у всіх регіонах можливе створення туристичних або туристично-рекреаційних кластерів, а також агропромислових та продовольчих, адже харчова промисловість і сьогодні залишається галуззю спеціалізації практично у кожній області. Для цього лише потрібна інтенсивна державна підтримка, ініціативи бізнес-структур, наукова складова, здорова конкуренція та довіра між майбутніми учасниками об'єднань.

Синергетична парадигма циклічної динаміки інновацій

Геселева Наталія Валеріївна, кандидат технічних наук, доцент,
кафедра економічної кібернетики
Київський національний університет технологій та дизайну

Всі соціально-економічні об'єкти є відкритими системами з властивостями самоорганізації та адаптації, тому актуальним і перспективним є синергетичний підхід до управління цими об'єктами. Питанням аналізу, прогнозування та управління процесами самоорганізації присвячені роботи Г. Хакена, І. Пригожина, І. Стенгера, О. М. Князевої, С. П. Курдюмова, Б. Мандельброта. Проблеми синергетичної економіки досліджені в роботах Л. П. Євстигнєєвої, Р. Н. Євстигнєєва, В. М. Тарасовича, С. Мочерного, О. Г. Пугачова, Н. М. Моїсєєва, О. А. Ерохіної. Однак потребує подальшого удосконалення синергетична парадигма розвитку нововведень як ключових елементів принципово нової соціально-економічної системи – економіки знань.

Синергетика (англ. *synergy*) – загальна теорія нерівноважного динамічного стану систем, яким властиві деякі характерні особливості, наприклад, наявність біфуркацій – критичних точок, в яких системи змінюють модель своєї поведінки. Синергізм проявляється в посиленні властивостей системи при їх комбінації, що виражається формулою $P_{A+B} > P_A + P_B$.

Соціально-економічним системам властиві ознаки, що характерні й для інших об'єктів синергетичної парадигми, а саме: явища нерівноваженості, лавиноподібних змін внаслідок випадкових подій, біфуркацій, незворотності. Для дослідження інновацій також доцільно застосовувати методичний інструментарій синергетики, оскільки сучасні інновації – це надскладні феномени з розгалуженою структурою внутрішніх та зовнішніх взаємодій когерентних інтерактивних процесів, що визначають динамізм системи. Інновації нелінійні, стохастичні, м'яко детерміновані, неоднозначні, їм властива диспропорційність причини і наслідків. Для інновацій характерним є саморегулювання як поєднання механізмів позитивного та негативного зворотного зв'язку. Перший націлений на регулю-

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

вану хаотизацію порядку, останній – на компенсацію впливу зовнішнього середовища за допомогою дії в протилежному цьому впливу напрямку. На користь використання синергетичного підходу для аналізу інновацій свідчить також факт, що деякі особливості інноваційних процесів неможливо пояснити в рамках економетричних та імітаційних моделей.

Розуміння синергетичних процесів буде неповним без теорії катастроф. Фундаментальним положенням теорії криз і катастроф є поняття про циклічність як загальну форму руху в природі та суспільстві. Інновації також підпорядковуються циклічному розвитку, що означає безумовну періодично повторювану послідовність і об'єктивну неминучість етапного розвитку інновацій – від становлення до загибелі. В залежності від того, в якій точці розвитку попередньої інновації зароджується більш прогресивне нововведення, загальна динаміка розвитку інновацій буде мати значні відмінності (рис. 1).

Передчасні перетворення (рис. 1а) можуть бути пов'язані з підтримкою відносної стійкості інноваційної системи. Однак час початку введення нової інновації вибраний невірно. Система починає перебудовуватися, не вичерпавши потенціалу розвитку, втрачений зиск від неповного використання потенціалу розвитку тим більше, чим раніше починається процес введення чергового нововведення. Запізнілі перетворення (рис. 1в) пов'язані з прямими втратами, частковим або повним руйнуванням потенціалу системи. Оптимальним є варіант введення нової інновації в момент найвищого розвитку попередньої – коли її потенціал вже вичерпаний, але занепад не почався – своєчасний варіант (рис. 1б). Інноваційні перетворення з використанням синергетичного ефекту (рис. 1г) здійснюються в момент, коли попередня інновація знаходиться в стадії росту. Підготовка до введення наступного нововведення починається в точці максимальної стійкості, що дозволяє вивести інноваційну систему на більш високий рівень розвитку, зберігаючи її відтворювальну цінність.

Синергетичні моделі динамічних інноваційних процесів – це моделі нелінійних, нерівноважних систем під дією флуктуацій (змін). З ростом числа флуктуацій система стає нестійкою, чутливою навіть до малих впливів. Поступово коливання економічних параметрів посилюються й коли вони перевищать деякі критичні значення відбувається момент, коли не-



Рис. 1. Варіанти зміни інновацій: а – передчасний, б – своєчасний, в – той, що запізнюється, г – синергетичний (ΔЕ – величина втраченого зусилля (а), збитків (в); Δt – час, необхідний для відновлення системи)

значна їх зміна призводить до стрибкоподібного переходу системи в якісно новий стан. Нові структури, що виникають в результаті ефекту взаємодії багатьох систем є дисипативними (відкритими, далекими від рівноваги), для їх підтримки потрібно більше енергії, ніж для підтримки більш простих, на зміну яким вони приходять. Траєкторії, за якими можливий розвиток системи після точки біфуркації, називаються атракторами і відрізняються відносною стійкістю. Рух інноваційної системи в область атрактора відбувається в результаті поєднання управляючих параметрів і випадкових подій, які взаємно доповнюють один одного в процесі виникнення нової складної структури. Для того, щоб розпочався процес формування цієї нової складної структури, віддача ентропії (внутрішньої енергії) повинна перевищити деяке критичне значення, що приведе систему в сильно нерівноважний стан, якому притаманна невизначеність – ймовірність і випадковість. Випадкова подія викликає нестійкість, а нестійкість – виникнення нових конфігурацій.

В інноваційних стратегіях управління складними системами розглядається мікро- та макрорівень. На мікрорівні еволюція підсистем описується системою диференціальних рівнянь, в яких окремі змінні означають швидкість росту і загибелі їх елементів та інші характеристики. На макрорівні еволюція системи моделюється фрактальними кластерами з центрами розвитку, що змінюються (фрактал, від лат. *fractus* — подрібнений, зламаний, розбитий, – це нескінченно самоподібна геометрична фігура, кожен фрагмент якої повторюється при зменшенні масштабу). В нелінійній динаміці фрактали виникають як атрактори у дисипативних динамічних системах. При цьому, якщо атрактор є фракталом, його називають дивним атрактором. Існування дивних атракторів є типовою властивістю дисипативних динамічних систем.

Синергетичне інноваційне управління повинне здійснюватися за принципом «управляти, не управляючи», через малий резонансний вплив підштовхувати систему на один з власних, сприятливих для суб'єкту управління шляхів розвитку. Необхідно забезпечити інноваційний розвиток, що самоуправляється й самопідтримується, та подолати хаос, не упорядковуючи його, а використовувати як інструмент креативності, генератор інновацій.

Література

1. Князева Е. Н., Курдюмов С. П. Основания синергетики. Режимы с обострением, самоорганизация, темпомыры. – СПб.: Алетейя, 2002. – 414 с.
 2. Малинецкий Г. Г., Потапов А. Б., Подлазов А. В. Нелинейная динамика. Подходы, результаты, надежды. – М.: КомКнига, 2006. – 280 с.
 3. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс (Синергетические эффекты инноваций). – К.: Феникс, 2004. – 560 с.
 4. Янсен Ф. Эпоха инноваций. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 308 с.
-

УДК 658:374

Шляхи активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств

Гринько Тетяна Валеріївна, канд. екон. наук, доцент
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

На сучасному етапі формування в Україні інноваційної системи нового типу лише розпочалося, поступово складаються нові інноваційні структури, здатні створювати комерційно привабливі проекти, до фінансування яких підключаються економічно успішні підприємства, що розпочали реалізацію великих інвестиційних програм. Відбувається поступова інтеграція ряду наукомістких виробництв у глобальний технологічний простір. Але ці процеси поки що мають стихійний характер, оскільки до цього часу не вирішено загальне питання переходу України до національної інноваційної моделі розвитку.

Рівень науково-технічного розвитку в сучасному світі не лише один із важливих показників соціально-економічного стану країни, але й основний ресурс її економічного зростання, що визначає місце країни у світовій економіці. Визнання провідної ролі науково-технічної сфери у ста-

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

новленні та зміцненні господарства висуває на перший план необхідність розроблення та реалізації активної політики, здатної концентрувати національні ресурси та зусилля на пріоритетних напрямках науково-технічного та соціально-економічного розвитку. Саме тому проблеми економічного зростання найвагоміші, а прогнози щодо перспектив економічного розвитку постійно перебувають в центрі уваги науковців.

Тенденції розвитку світової економіки переконливо показують, що коли Україна прагне бути самостійною та незалежною державою, вона не може мати іншого шляху розвитку, крім формування економіки інноваційного типу. Недооцінка цієї обставини вже найближчими роками може призвести до витіснення України з ринку, що не дасть можливості підняти рівень життя населення до сучасних стандартів і гарантувати безпеку держави в цілому.

Ми можемо констатувати, що уникнення технологічної залежності України можливе лише шляхом відновлення самостійного активного науково-технічного розвитку через використання новаторської розумової праці, що створює нові знання й нові технології, та підтримки підприємництва у промисловій сфері та відповідне законодавче забезпечення цього процесу. Тому важливої ролі набувають вивчення можливостей використання інновацій як способу розвитку економіки, забезпечення регулювання й підтримки інноваційних процесів, розроблення та прийняття результативної стратегії досягнення поставленої мети, способів її реалізації та шляхів фінансового забезпечення як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Що стосується стану інноваційної активності в Україні, то як показали результати аналізу, відстежується тенденція її поступового збільшення. Однак, серед основних критеріїв, що свідчать про незадовільний стан інноваційної діяльності в Україні, можна визначити наступні: зменшення витрат на науку та науково-технічні вироби, низький рівень експортателності та конкурентоспроможності товарів та послуг, обсяги оновленої продукції характеризуються тенденцією скорочення. Обмеження інноваційної діяльності є наслідком неефективного державного впливу, зокрема податкових пільг, антимонопольного, патентно-ліцензійного та кон'юнктурного регулювання технологічного оновлення виробництва.

Таким чином, необхідно запровадити ефективний механізм активізації інноваційного розвитку та інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Механізм стимулювання інноваційної діяльності має складатися з наступних обов'язкових заходів, які повинні бути зафіксовані законодавчо:

- моральне заохочення авторів: присудження спеціальних почесних звань, включення в члени винахідницьких клубів, видачу винахідникам посвідчень, грамот, медалей і інших знаків відзнаки, публікації про авторів і створені винаходи;
- авторам винаходів, заявлених від імені підприємства, і що використовувалися в перебіг року, доцільно надавати право вибору часу чергової відпустки;
- рекомендувати встановлення підвищеного окладу в порівнянні з іншими групами персоналу фірми, як основну форму матеріального стимулювання винахідників;
- автору винаходу, на який були видані відповідні охоронні документи, премія за підсумками року може бути збільшена до 15%;
- пропонується застосовувати преміювання осіб, що створили винахід, не тільки у вигляді наявних виплат, але й у вигляді дивидендів по виданих акціях компанії;
- можуть бути встановлені нормативи виплат винагороди за винаходи в розмірі 10–25% від економічного ефекту протягом першого року його використання, а у випадку особливо важливих – 10% і в наступному році використання винаходу.
- доцільно рекомендувати фірмам виплачувати винагороди навіть за винаходи, що безпосередньо промислово не використовуються. Запропоноване додаткове стимулювання винахідницької й особливо інноваційної діяльності здатно кардинально поліпшити інноваційний «клімат» і допомогти в подоланні кризи в економіці України, а також підвищити конкурентоспроможність підприємств на вітчизняних і світових ринках.

Також особливу значимість для нашої країни має творче використання досвіду розвинених країн по реалізації мір державної підтримки іннова-

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

ційних процесів в економіці, що дозволить сформувати діючу вітчизняну систему стимулювання інноваційної діяльності. Актуальність дослідження даних питань зростає в зв'язку з тим, що українська економіка прагне до гідного й органічного входження у світове співтовариство. Подолання відставання практично у всіх галузях і виробництвах припускає посилення інноваційного характеру підприємницької діяльності, формування особливої інноваційної сфери та законодавчого її регулювання.

Література

1. Денисюк В. Інноваційна активність національної економіки: вдосконалення методології, показники промислових підприємств, державна підтримка [Текст] / В. Денисюк // Економіст. – 2005. – №8. – С. 45–49.
 2. Максимова Т. С. Формування інноваційної політики на підприємстві [Текст] / Т. С. Максимова, О. В. Філімонова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 181–183.
-

УДК 330.342.3

Головні засади інформаційно-комунікаційного забезпечення підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності підприємства

Долгіх Володимир Валерійович, аспірант, кафедра оподаткування
Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля (м. Луганськ)

Галузь управління нині вважається найскладнішою, оскільки вплив суб'єкта управління на об'єкт несе інформаційний характер, а предметом управлінської роботи є інформація про внутрішнє та зовнішнє середовище. При тому, що інформація про зовнішнє середовище має фрагментарний та несистемний характер, це ускладнює й процес управління у цілому. Відсутність достовірної й актуальної зовнішньої інформації приводить

до того, що проблеми стратегічного розвитку та управління у діяльності підприємств машинобудування не є пріоритетними. Така ситуація значною мірою погіршує конкурентну позицію вітчизняних підприємств [1, с. 124].

Аналіз останніх досліджень показав, що протягом тисячоліть суспільство здійснювало пошук дієвих методів конкуренції. У результаті сполучення різних методик ефективної конкуренції виникло поняття метастратегії. Метастратегія є певною мірою конструктором, і використовуючи деталі його кожна фізична й юридична особа здатна самостійно моделювати власні конкурентні стратегії, що відповідають реальним ризикам та загрозам зовнішнього середовища [2]. Одним із суттєвих компонентів такої стратегії є інформація, оскільки ефективно конкурувати та утримувати лідируючі позиції, досягти стратегічних цілей здатен лише той, хто володіє достовірною і своєчасною інформацією, може отримати її першим щоб застосувати для конкретних дій.

Мета діяльності підприємства, як обов'язкова умова ефективного управління, спрямована не тільки на отримання прибутку, але й на отримання бажаного результату в майбутньому, що пов'язано з подальшою діяльністю та станом ринку. Тобто, на підприємстві визначають оперативні та стратегічні цілі, що формують завдання оперативного та стратегічного планування і управління [3, с. 65].

Однак, на думку автора, управління за сформованими в такий спосіб цілям не завжди виправдане, оскільки пов'язане з рядом фундаментальних проблем:

- перманентні зміни зовнішнього середовища, що відбуваються із зростаючою швидкістю, не дозволяють застосовувати конкретні й кількісно визначені цілі як основу управління компанією. Орієнтація на мету, що фактично втратила актуальність у зв'язку зі змінною зовнішньої й внутрішньої кон'юнктури, фактично збиває підприємство із правильного шляху розвитку;
- квантитативне визначення цілей може бути помилковим, так як у випадку установки недосяжних цілей – знизить ініціативу працівників з її реалізації й обернеться лише погіршенням морального

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

клімату в колективі, а у випадку постановки занадто простих завдань – знизить мотивацію персоналу й не дозволить максимально задіяти внутрішні резерви компанії;

- висока ймовірність виникнення конфлікту між стратегічними й операційними цілями – працівники будуть орієнтовані в першу чергу на рішення оперативних завдань у рамках свого структурного підрозділу, які можуть не збігатися з корпоративними цілями, тобто відбувається свого роду підміна цілей.

Пропонується інший підхід до формулювання цілей, що виправляє перераховані вище недоліки традиційного підходу.

Його суть полягає в постановці мети не у вигляді статичної величини, а у вигляді динамічної мінливої змінної, тобто визначення цілей не в абсолютних показниках (певної планки розвитку) на конкретну дату, а у вигляді безперервного процесу поліпшення.

У результаті, не зважаючи на те, що визначена в такий спосіб ціль у принципі фізично не досяжна на певну звітну дату, вона, на думку автора, орієнтує менеджерів і працівників компанії на прагнення до головної – постійного процесу поліпшення для задоволення місії компанії.

У такому випадку мірилом ефективності зроблених компанією кроків на шляху самовдосконалення буде оцінка змін, що відбулися, за період часу в порівнянні з попереднім станом системи щодо стратегічної мети підприємства, тобто відносні показники поліпшення.

Зроблено висновок, що не зважаючи на наявність на сьогодні значної кількості програмних продуктів, спрямованих на комплексне вирішення проблем інформаційно-комунікаційного забезпечення підприємств промисловості, на більшості з підприємств засоби ІКТ використовуються недостатньо. На переважній більшості досліджених підприємств машинобудування ІКТ використовуються тільки в сфері бухгалтерського обліку, планування та забезпечення внутрішнього документообігу.

Зазначимо, що саме системи взаємовідносин з клієнтами, управління ресурсами, прийняття рішень, інформаційної безпеки, які є базовими для впровадження інноваційних процесів, в найменшому ступені охоплені засобами ІКТ.

Рух інформації всередині підприємства здійснюється в основному на паперових носіях, що тягне за собою багаторазове дублювання інформації на різні засоби переробки інформації, уповільнення швидкості інформаційних потоків. Загальносистемна швидкість інформаційних потоків низька (більше 1 дня), при цьому швидкість руху інформації на окремих ділянках неоднакова. Рух в основному уповільнюється на рівні переробки інформації, що займає більше 1 дня в 70% всіх відділів підприємства. Дані обставини позначаються на оперативності прийняття управлінських рішень вищим рівнем менеджменту. Управлінські рішення в компанії приймаються на основі недостатньо надійної інформації, оскільки вже на рівні майже всіх джерел інформації вона характеризується як недостатньо надійна.

Література

1. Мельниченко С. В. Інформаційні технології в управлінні суб'єктами туристичної діяльності : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Мельниченко Світлана Володимирівна ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2008. – 554 арк.
 2. Парадокс производительности информационных технологий [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.ym777.narod.ru.
 3. Калинеску Т.В. Оценка информационного обеспечения предприятия// Економіка. Менеджмент. Підприємництво: Збірник наукових праць. – № 5. – Луганськ: Вид-во СЛУ, 2001. – С. 61–66.
-

Методи дослідження якості організації процесу рекрутингу персоналу підприємства

Жиляєва Ірина Юріївна, аспірант

Харківський національний економічний університет

Вимірювання та оцінка результативності – невід’ємна умова якісного функціонування системи управління персоналом. У сучасних умовах підвищується важливість комплексного підходу оцінювання – система, яка враховує всі можливі показники роботи того чи іншого відділу підприємства.

Для оцінки якості організації процесу рекрутингу персоналу було запропоновано використовувати методи факторного і таксономічного аналізу.

Метою даної роботи є представлення результатів дослідження методів аналізу якості організації рекрутингу персоналу на машинобудівних підприємствах Харківського і Потавського регіонів.

Проблемою вимірювання ефективності процесу підбору персоналу приділяють увагу науковці і практики усього світу, зокрема: зарубіжні – М. Армстронг, Р. Каплан, Д. Нортон та вітчизняні – Ю. Г. Одегов, В. С. Половінко, Т. А. Терентьева, М. І. Магура та ін.

Аналіз складу факторів за показниками Харківських підприємств дозволяє зробити такі висновки:

по-перше, переважна більшість підприємств використовує стандартні методи оцінки професійних та особистих якостей працівників;

по-друге, ставлення до нетрадиційних методів оцінки характеристик працівників (наприклад, за допомогою хіромантії, детектора брехні та на основі відбитків пальців) зазвичай негативне, що є цілком очевидним та зрозумілим;

по-третє, при оцінці професійних та особистісних характеристик працівників управлінці особливу увагу приділяють оцінці мотиваційного ядра особистості, а також її досвіду роботи, виходячи з тих даних, які вона надає про себе у трудовій біографії, резюме та ін.;

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

по-четверте, значна кількість показників з негативними значеннями факторних навантажень свідчить про те, що на підприємствах не використовується увесь арсенал методів оцінки персоналу, який дозволив би отримати більш точну та об'єктивну оцінку.

Окрім фактичних оцінок стосовно застосування методів оцінки персоналу на підприємствах Харківського регіону, було отримано бажані з погляду управлінців оцінки щодо необхідності застосування тих або інших груп методів. Приведемо приклад бажаної моделі із застосування методів рекрутингу на Зміївський машинобудівний завод-філія ВАТ «АВТРАМАТ», яку отримано за допомогою факторного аналізу відповідей спеціально розробленої анкети (рис. 1).

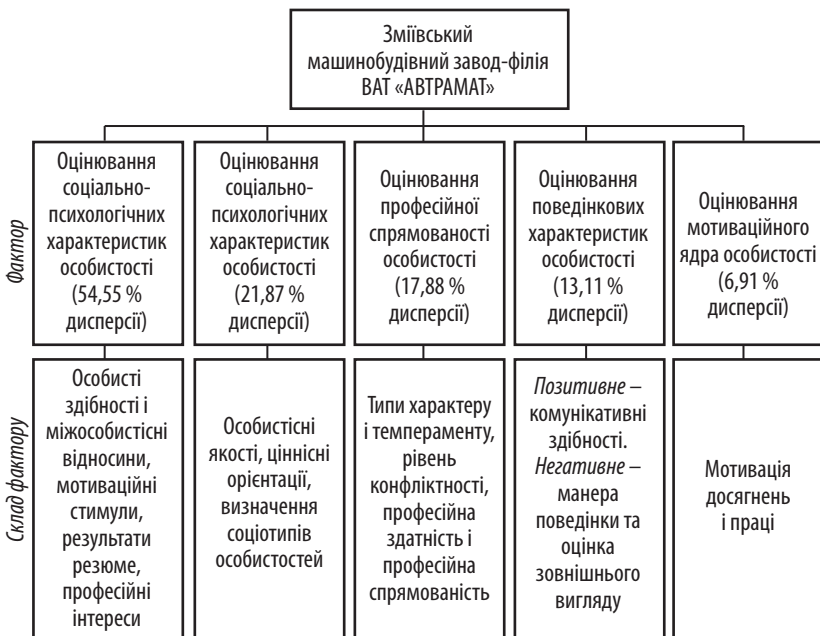


Рис. 1. Склад факторів оцінки персоналу на Зміївському машинобудівному заводі-філії ВАТ «АВТРАМАТ»

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

Для отримання інтегрального показника якості рекрутингу на підприємствах Харківського регіону на основі методу таксономії було визначено низку показників, які увійшли до складу інтегрального показника. На основі узагальнення літературних джерел [1, с. 47, 2; 3; 4, с. 130; 5, с. 59] було виявлено 16 показників якості рекрутингу, які було згруповано так: показники, які відображають фінансову сторону рекрутингу персоналу; показники, які відображають кількісну сторону рекрутингу персоналу; показники витрати часу на рекрутинг персоналу; показники якості роботи відділу з підбору персоналу; показники результативності рекрутингу персоналу; показники ефективності джерел залучення персоналу.

Інформаційною базою для розрахунку інтегрального показника слугували дані публічної звітності, що зробили цей розрахунок відкритим і доступним для всіх зацікавлених учасників даного економічного процесу. За складності отримання інформації за визначеними показниками було прийнято рішення створити звітність для машинобудівних підприємств для розрахунку показників ефективності підбору персоналу. Ці показники вводяться по можливості виникнення потреби у розрахунку окремих чи додаткових показників. Виходячи з цього, було запропоновано використовувати такі форми звітності з обліку процесу рекрутингу персоналу на підприємстві, які є внутрішньоорганізаційними документами і мають високу інформативність для особи, яка займається розрахунками показників ефективності рекрутингу персоналу: Звіт з фінансових витрат на рекрутинг персоналу, Звіт з витрат часу на рекрутинг персоналу, Звіт з кількісного складу учасників рекрутингу, Звіт про стан персоналу.

- при розрахунку інтегрального показника були враховані основні, найбільш важливі характеристики рекрутингової діяльності підприємства, які впливають на процес прийняття раціонального рішення щодо вибору кращих спеціалістів;
- запропонована методика розрахунку орієнтована на реальні досягнення підприємств.

Крім того, алгоритм цього розрахунку настільки спрощений, що у більшості випадків дозволяє відмовитися від залучення експертів даної сфери, знижує загальні витрати на діагностику стану рекрутингу на підприємстві і підвищує ступінь надійності оцінки даного процесу.

Таким чином запропоновані методи визначення якості організації рекрутингу персоналу допомагають зосередити увагу на проблемі, яка може виникнути або на стадії підбору персоналу, або на стадії організації рекрутингу персоналу. Саме класифікація існуючих показників з рекрутингу персоналу на аналізованих підприємствах допомагає сконцентрувати увагу на конкретній проблемі елементів організації рекрутингу і вчасно прийняти рішення щодо своєчасного усунення проблеми. Проте саме від того наскільки якісно було підібрано персонал на підприємстві, залежить весь процес організації роботи усіх відділів підприємства, тому для цього було запропоновано застосовувати факторний аналіз для виявлення найбільш прийнятних методів оцінки кандидатів для кожного окремого підприємства за допомогою факторного аналізу.

Література

1. Терентьева Т. А. Подбор персонала: практические инструменты и приемы / Т. А. Терентьева. — М. : ЭКСМО, 2010. — 398 с.
 2. Ніколаєнко Л. Ф. Формування персоналу регіональних структур : монографія / Л. Ф. Ніколаєнко. — Х. : Б. в., 2007. — 327 с.
 3. Трофимова С. КРІ для рекрутера / С. Трофимова // Кадровое дело. — 2007. — № 10. — С. 69 — 74.
 4. Коул Дж. Управление персоналом в современных организация / Дж. Коул. — М. : Вершина, 2004. — 352 с.
 5. Горбатова М. М. Методы управления персоналом: учебное пособие / М. М. Горбатова. — Кемерово : Юнити, 2002. — 155 с.
-

Передумови розвитку наукоємних виробництв у промисловому секторі економіки

Кошевий Микола Миколайович, здобувач

Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)

В сучасних умовах рівень економічного розвитку будь-якої держави визначається науково-технічним прогресом та інтелектуалізацією основних факторів виробництва. Держава, що забезпечує сприятливі умови для наукових досліджень і науково-технічних розробок має певні переваги в економічній конкуренції.

Сучасний стан науково-технічного потенціалу України характеризується падінням рівня наукоємності виробництва. Розглядаючи стан фінансового забезпечення наукової та науково-технічної діяльності необхідно відзначити про його погіршення, що пов'язане зі зменшенням державних витрат, так і зі скороченням недержавних замовлень на виконання наукових досліджень і розробок. Загальне фінансування науки як частки ВВП постійно зменшується і складає в останні роки 0,73–0,83% ВВП. Наукоємність ВВП за рахунок коштів Державного бюджету в 2005 р. становила 0,39%, у 2006 р. – 0,37%, у 2007 р. – 0,41%, у 2008 р. – 0,37%, у 2009 р. – 0,34%, а у 2010 р. досягла найменшого значення – 0,29%. Як наслідок, простежується відсутність вітчизняного конкурентоспроможного обладнання та технологічних процесів, національна економіка все більше залежить від зовнішніх ринків, що стримує розвиток наукоємних виробництв у промисловому секторі економіки.

В Україні сьогодні відсутня програма підтримки та розвитку галузі науки та наукового обслуговування, відсутній механізм підтримки розвитку та управління наукоємними виробництвами та внутрішньофірмового розвитку наукоємних бізнес-одиниць. В цих умовах виникає потреба у формуванні стратегії розвитку вітчизняних наукоємних виробництв у промисловому секторі економіки, механізму управління ними, розробці методичних і методичних рекомендацій організаційно-економічного забезпечення їх розвитку.

Але в той же час у найближчі роки передбачається здійснення великих зрушень у розвитку науки, техніки та виробництва, зміцнення комунікаційних зв'язків між ними. Система науково-технічної підготовки виробництва стає основною формою організації взаємодії та комплексного розвитку зазначених компонентів в рамках єдиного циклу і, отже, основним інструментом реалізації найважливіших напрямів науково-технічного прогресу.

Процес підготовки наукоємного виробництва характеризується циклічністю, тобто періодичністю повторюваності циклу, що описується формулою «пошукове дослідження – перехід на принципово нові об'єкти виробництва», тобто об'єкти, що базуються на новому технічному принципі. Для нього характерні різноманітність прийнятих рішень, різний рівень невизначеності цілей і умов розробки на різних етапах створення та освоєння нової техніки, новизна та складність технічних рішень, багато-варіантність і стохастичність можливих шляхів і способів досягнення кінцевих або проміжних результатів розробки, невизначеність витрат тощо.

З урахуванням цих особливостей необхідно виділити три елементи науково-технічної підготовки наукоємного виробництва, що тісно пов'язані між собою:

1. Наукова підготовка виробництва – сукупність взаємопов'язаних процесів наукового пошуку та обґрунтування можливих напрямків розвитку принципово нової техніки та технології, в результаті здійснення яких невизначеність загальної мети та граничних умов підготовки промислового виробництва послідовно зменшується до норм, достатніх для розгортання конструкторських розробок;
2. Конструкторська підготовка виробництва – сукупність взаємопов'язаних процесів оптимізації номенклатури та конструювання об'єктів виробництва, реалізація яких послідовно підвищує ймовірність досягнення кінцевої мети підготовки виробництва до норм, достатніх для розробки та застосування найбільш раціональної технології їх виготовлення;
3. Технологічна підготовка виробництва – сукупність взаємопов'язаних процесів технологічного проектування та оснащення виробництва, які забезпечують вибір та освоєння певних оптимальних

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

шляхів і способів реалізації загальної мети в конкретних виробничих умовах.

Таким чином, загальна мета науково-технічної підготовки наукоємного виробництва полягає в досягненні в мінімально допустимі строки кількісної та якісної визначеності продукту праці відповідно до суспільних потреб з урахуванням ресурсних та інших обмежень шляхом послідовного накопичення знань про нього та перетворення цих знань у матеріально-речовий результат.

З усього різноманіття особливостей, що притаманні сучасному виробництву, окремі з них вимагають зміцнення його зв'язків з наукою:

1. Динамічність виробництва – безперервний процес оновлення складу об'єктів виробництва та збільшення їх номенклатури спонукають до оновлення матеріально-технічної бази та методів ведення виробництва, що в свою чергу вимагає проведення нових наукових та науково-технічних досліджень. Крім того, висока динамічність виробництва вимагає наукового пошуку, застосування гнучких організаційних структур, мобільної технічної бази виробництва, а також методів його підготовки, які забезпечують швидке переналадження виробництва на випуск нової продукції.
2. Висока динамічність виробництва, необхідність безперервного вдосконалення його організації на основі наукових методів управління, а також потреби постійного оновлення матеріально-технічної бази виробництва шляхом прискореного впровадження досягнень науки і техніки призводять до необхідності зміни організаційних форм взаємодії фахівців, зайнятих у сфері науково-технічної підготовки виробництва, застосування прогресивних принципів підготовки виробництва.
3. Диференціація виробничих процесів – спеціалізація виробництва у всіх її видах суттєво змінює організацію виробництва, дозволяє збільшити обсяги та масштаби випуску об'єктів техніки, підвищити якість її виготовлення та продуктивність суспільної праці.
4. У свою чергу диференціація праці, поглиблення спеціалізації та кооперації в промисловості створюють сприятливі умови для за-

стосування прогресивних методів виготовлення та широкої автоматизації процесів виробництва та управління ним.

Розвиток наукоємного виробництва, крім науково-технічної підготовки, потребує ресурсного забезпечення, що може здійснюватися за рахунок: виділення бюджетних коштів державним замовникам наукоємної продукції; залучення та використання органами державного управління централізованих позабюджетних фондів; залучення власних коштів підприємства, отриманих у тому числі за рахунок амортизаційних відрахувань та пільгового оподаткування або звільнення від податку при цільовому їх використанні на технічний розвиток, створення нових робочих місць тощо; залучення фінансових коштів іноземних замовників наукоємної продукції підприємств; залучення комерційних інвестицій і кредитів; залучення коштів індивідуальних підприємців; залучення інших можливих коштів.

Література

1. Багриновский К. А. Проблемы управления развитием наукоёмкого производства [Електронний ресурс] / К. А. Багриновский. – Режим доступу: <http://www.mevriz.ru/articles/2003/2/1676.html>.
 2. Знаменский В. В. Теоретические основы развития наукоёмких отраслей [Електронний ресурс] / В. В. Знаменский. – Режим доступу: http://mami.ru/science/mami145/scientific/article/s11/s11_20.pdf.
 3. Хрусталеv Е. Ю. Проблемы организации и управления в наукоёмких отраслях экономики России [Електронний ресурс] / Е. Ю. Хрусталеv. – Режим доступу: <http://www.dis.ru/library/manag/archive/2001/1/915.html>.
-

Освоєння альтернативних джерел енергії як напрям розбудови «зеленої економіки»

Крамарєв Геннадій Віталійович, голова правління
ВАТ «Український нафтогазовий інститут» (м .Київ)

Функціонування нафтогазової галузі в умовах посилення світової конкуренції за вуглеводневі енергетичні ресурси, передбачає пошук альтернативних джерел енергії, розробку і впровадження сучасних екологічних технологій виробництва, що сприятимуть модернізації галузі та забезпеченню охорони довкілля. Це потребує розвиненого міжнародного обміну технологіями, створення спільної інфраструктури; обміну послугами інженерингового характеру, спільних організаційних та фінансових структур управління, джерел фінансування тощо.

Особливу роль при формуванні нових пріоритетів сталого розвитку відіграють глобальні проблеми людства – екологічні, природоохоронні, енергетичні, охорони здоров'я тощо, розв'язання яких має довгостроковий характер. Їхнє вирішення потребує значних інвестиційних ресурсів і неможливо без участі у проектах багатьох країн світу. Так, сучасні нафтогазові морські платформи коштують близько 1 млрд дол. США і більше. Тому таке обладнання нафтогазові компанії купують досить часто для спільного використання, і лише для реалізації особливо важливих стратегічних інвестиційних проектів, які можуть привести до суттєвого збільшення нафто- та газовидобутку. На середніх та малих за запасами родовищах використовують старе обладнання, ремонтуючи його та доводячи до рівня конкретних потреб власними силами. Зрозуміло, що за цих умов не йдеться про інноваційні сценарії розвитку.

Однак в структурі великих нафтогазових компаній починають створюватись наукові відділи та департаменти, які мають на меті освоєння нових джерел альтернативної енергетики, у зв'язку з чим особливого значення набуває вивчення та обґрунтування нових методів та джерел фінансування й реалізації вищезазначених проектів. Останнє й визначає актуальність зазначеної теми.

Міжурядова експертна група з кліматичних змін (IPCC) офіційно опублікувала спеціальну доповідь, присвячену поновлюваним джерелам енергії і їхній ролі в «зеленому» майбутньому планети, основною ідеєю якої визнано, що за умови продуманої підтримки на державному рівні програм розвитку альтернативної енергетики до 2050 року майже 80% сукупного світового енергоспоживання будуть становити поновлювані джерела. Саме державна політика, а не відносна доступність чи ефективність будь-яких видів ресурсів буде остаточно визначати динаміку розвитку сектора альтернативної енергетики в найближчі десятиліття.

За даними Міжнародного агентства з поновлюваних джерел енергії (IREA), тільки за минулий рік сукупні світові інвестиції в розвиток альтернативної енергетики зросли з 186 млрд до 243 млрд доларів, причому 30% цього приросту припадало на частку Китаю. У той же час, відповідно до оцінок IPCC, для подальшого стійкого розвитку цієї галузі будуть потрібні більш серйозні фінансові вливання: вже до 2020 року необхідно буде спільно вкласти в альтернативну енергетику близько 1,5 трлн доларів, а ще через десять років ця сума може зрости до 7,2 трлн доларів.

В опублікованій доповіді основну увагу приділено п'яти перспективним видам поновлюваних джерел енергії: біоенергетиці, сонячній, геотермальній, гідроелектроенергетиці (включаючи водні ресурси Світового океану), а також вітровій енергетиці. Атомну енергетику в доповіді взагалі виключено з розгляду в якості альтернативної.

Незважаючи на масштабність необхідних обсягів коштів для фінансування сталого економічного зростання, вони можуть бути мобілізовані через зважену державну політику і інноваційні фінансові механізми. Стрімке зростання ринків капіталу, орієнтація цих ринків на «зелені технології», еволюція ринків країн, що розвиваються в напрямку сучасних фінансових інструментів (мікрофінансування та фінансування в рамках Кіотського протоколу, створення фондів стимулювання «зеленого» (природоохоронного) розвитку відкривають широкі можливості для необхідного фінансування глобальної структурної трансформації економіки у напрямі сталого розвитку. Однак ці потоки недостатньо великі для впровадження концепції сталого розвитку в глобальному масштабі. Для

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

такої трансформації необхідні ресурси, що зосереджені в управлінні інституціональними інвесторами.

За підрахунками UNEP (United Nations Environment Programme), за-снованими на потребах в інвестиціях ключових секторів економіки для забезпечення сталого розвитку, необхідні інвестиції у обсязі від 1,05 до 2,59 трлн дол. США щорічно.

Потребують вирішення проблеми фінансування інфраструктурних інноваційних проєктів, які зазвичай належать до високовартісних та ризикових. Тому обґрунтування та пошук ефективних шляхів та джерел фінансування таких проєктів є актуальною організаційно-економічною проблемою. Як показує світова практика, в країнах, що досягли конкретних успіхів у розбудові інноваційної економіки, проблеми організації та фінансового забезпечення були значною мірою вирішені шляхом трансформування економічної системи під впливом як ринкових механізмів, так і виникнення нових організаційних форм освоєння інновацій – венчурного капіталу, малого інноваційного підприємництва, активної політики державної підтримки.

На глобальному рівні необхідна поява нових механізмів фінансування «зелених» інвестиційних проєктів, до яких належать і проєкти з освоєння альтернативної енергетики. На кліматичній конференції у мексиканському місті Канкун у 2010 р. було започатковано процес створення «Зеленого кліматичного фонду ООН» як глобального механізму для фінансування трансформації світової економіки в економіку з низькими викидами CO₂ і домінуванням «зелених» технологій виробництва. З метою отримання значного і амбітного внеску в глобальні зусилля щодо досягнення цілей, поставлених міжнародним співтовариством у боротьбі зі зміною клімату, у грудні 2011 року в Дурбані, Південна Африка, на Конференції Сторін Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату (РКЗК ООН) був остаточно створений Зелений кліматичний фонд ООН. В контексті сталого розвитку Фонд має сприяти використанню коштів у напрямку до низького рівня викидів та протидії зміні клімату через надання підтримки і спрощення доступу до фінансування країнам, що розвиваються.

Зелений кліматичний фонд ООН управлятися і контролюватися 24-ма членами Ради. Він визначений, як оперативний орган фінансового механізму РКЗК ООН. За результатами конференції було прийнято рішення про початок фінансування розвиненими країнами країн, що розвиваються у розмірі 30 млрд дол. США для відповідних кроків у напрямі «зеленої» економіки до 2012 р. Згідно із планом, країни намагатимуться збирати у подальшому до 2020 р. 100 млрд дол. США на рік.

Роль таких інституцій у підтримці трансформації в напрямку «зеленої» економіки може і надалі бути посилена. Наприклад, вони можуть прийняти за мету програму підтримки розвитку «зеленої» економіки і поєднати її із специфічним показником, таким як CO₂, зменшення шкідливих викидів, доступу до води і покращення санітарних умов, просування ідеї біорізномайття, окрім ідеї зменшення бідності. Такі інституції також можуть впливати на природу інвестування і державного фінансування через договори кредитування і перевірки благонадійності фінансового стану компанії у своїх кредитних операціях. Вже натеper зрозуміло, що у банківському, інвестиційному і страховому секторах – ключових для фінансової системи – необхідні значні зміни у філософії, культурі, стратегії і підходах до інвестування, насамперед щодо ідеології вкладання на короткі терміни, якщо на меті переорієнтація фінансових потоків для прискорення змін у напрямку «зеленої» економіки.

Сучасний стан та проблеми розвитку інноваційної діяльності підприємств України

Ледян Тетяна Олександрівна, канд. екон. наук, доцент

Голуб Олександра Павлівна, студентка

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Забезпечення ефективної діяльності підприємств у ринковій економіці, постійна боротьба за споживчі інтереси, створення конкурентних переваг, вихід з кризи не можливі без здійснення інноваційної діяльності, спрямованої на оновлення виробництва на принципово новій, конкурентній основі. Тому необхідність інноваційної діяльності є актуальною темою.

У статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність визначається як «діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [1], а у статті 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» зазначається, що «інноваційною діяльністю є сукупність заходів, спрямованих на створення, впровадження, поширення та реалізацію інновацій відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» з метою отримання комерційного та/або соціального ефекту, які здійснюються шляхом реалізації інвестицій, вкладених в об'єкти інноваційної діяльності» [2]. Отже, для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідні інновації.

Інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

Серед українських учених-економістів дослідження в галузі інноваційної діяльності проводили П. Г. Перерва, О. І. Амоша, Ю. М. Бажал, А. В. Василенко, А. М. Волков, А. С. Гальчинський, В. М. Гейць, М. Р. Ге-

расимчук, М. П. Денисенко, С. В. Захарін, С. М. Ілляшенко, М. А. Йохна, Н. В. Краснокутська, П. П. Микитюк, М. Т. Пашута, В. В. Россоха, В. П. Семиноженко, А. А. Чухно та інші. В наукових працях зазначених авторів розкриті економічні аспекти управління інноваціями.

Інноваційна діяльність охоплює:

- фінансування досліджень заради здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розробка та випуск кардинально нових видів техніки і технології;
- впровадження міжгалузевих структурних зрушень;
- реалізацію наукових програм націлених на довгострокову перспективу з великими строками окупності витрат;
- розробку і впровадження нової ресурсозберігаючої технології.

З точки зору Захаріна С. В., економічний розвиток країни має супроводжуватися стабільним підвищенням конкурентоспроможності промислової продукції. Є два шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції: зниження ціни і підвищення якості. В Україні цінова складова майже вичерпана, тому товаровиробники зрозуміли, що промислове підприємство може вижити тільки за умов постійного удосконалення технічних, економічних, ергономічних, маркетингових показників продукції, що виготовляється, тобто через постійне впровадження інноваційних проектів.

Аналіз літературних джерел [3–6] дав змогу виявити найважливіші, проблеми, які впливають на розвиток інноваційних процесів на підприємствах України. Вони відображені в *табл. 1*.

Застосування відповідних шляхів вирішення проблем впровадження інновацій дозволить вітчизняним підприємствам активізувати інвестиційну діяльність і, таким чином, підвищити конкурентоспроможність.

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

Таблиця 1

Проблеми впровадження інновацій на підприємствах України

№ з/п	Проблеми	Шляхи вирішення проблем впровадження інновацій
1	2	3
1	Нестача джерел фінансування	<ul style="list-style-type: none"> залучення іноземних інвесторів, тобто зовнішніх джерел фінансування; використання нерозподіленого прибутку від підприємницької інноваційної діяльності; скорочення життєвого циклу наукоємних товарів; використання накопичень у вигляді доходів від інвестицій у цінні папери; використання доходів від продажу патентів, ліцензій та інших прав на об'єкти інноваційної діяльності.
2	Недостатня кваліфікація працівників	<ul style="list-style-type: none"> сприяння підготовці, перепідготовці та підвищенню кваліфікації кадрів у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності; участь працівників у конференціях, які відповідають напрямку діяльності підприємства; впровадження на державному рівні нових освітніх програм, введення нових інформаційних технологій, оновлення структури і змісту вищої освіти в напрямі вивчення питань інноваційної діяльності, а саме: державного регулювання інноваційної діяльності, стратегічного менеджменту, інноваційного маркетингу, технологічного аудиту, фінансування інновацій.
3	Недостатнє інформаційне забезпечення про інноваційну діяльність підприємств	<ul style="list-style-type: none"> створення спеціального підрозділу на підприємстві, який би займався моніторингом ситуації з приводу розроблення і впровадження інновацій як на вітчизняних підприємствах, так і за кордоном; інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційної діяльності з боку держави; проведення маркетингового дослідження з метою створення дослідних і серійних зразків нової (удосконаленої) техніки або технології.
4	Відсутність гарантій для інвестора, недосконалість законодавства	<ul style="list-style-type: none"> податкове регулювання інноваційної діяльності на рівні держави; антимонопольне регулювання у сфері інноваційної діяльності.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Закінчення табл. 1

1	2	3
5	Недостатня мотивація працівників та фінансове стимулювання	<ul style="list-style-type: none">▪ заохочення розвитку творчих здібностей працівників підприємства за рахунок інвестиції в людський капітал, які повинні здійснюватись як підприємницьким сектором, так і державою;▪ соціальні гарантії працівникам з боку підприємців;▪ створення спеціальних фондів для преміювання за розроблення, освоєння і випуск нової продукції, введення системи «відкладених премій».
6	Опір нововведенням («синдром чужого винаходу»)	<ul style="list-style-type: none">▪ заохочення споживачів до інноваційної продукції через рекламу, засоби масової інформації тощо.
7	Недостатність міжнародного науково-технічного співробітництва	<ul style="list-style-type: none">▪ залучення іноземного досвіду інноваційної діяльності;▪ подання проектів підприємства на іноземні гранти.

Література:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 18.09.1991 року № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

3. Волков О. І. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник (третє видання) / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.

4. Ілляшенко С. М. Маркетинг інновацій як концепція ведення інноваційного бізнесу / С. М. Ілляшенко // Тези доповідей I Міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційні напрями розвитку маркетингу: теорія і практика», м. Луганськ, 7–8 квітня 2011 р. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – С. 47–50.

5. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс : підручник: у 2 т. / за ред. проф. Перерви П. Г., проф. Погорєлова М. І., проф. Меховича С. А., проф. Ларки М. І. – Харків: Віровець А. П. «Апостроф», 2011. – Т. 1. – 614 с.

6. Перерва П. Г. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс : підручник: у 2 т. / за ред. проф. Перерви П. Г., проф. Погорєлова М. І., проф. Меховича С. А. – Харків: Віровець А. П. «Апостроф», 2011. – Т. 2. – 623 с.

Взаємодія фінансово-промислового капіталу в системі інтегрованих господарських структур

Максимчук Олександр Степанович, здобувач

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

В сучасних умовах економічна інтеграція різних економічних суб'єктів є однією їх найважливіших тенденцій розвитку економіки. Саме великі структури складають свого роду каркас економічно розвинених країн і світового господарства в цілому, підвищують макроекономічну урегульованість виробництва, вносять стійкість до економічного співробітництва, в тому числі і до міжнародного, забезпечують конкурентоспроможність національної економіки, виступають як партнери органів державної влади при формуванні стратегій модернізації економіки. Тому інтегровані структури є ефективною формою консолідації інвестиційних ресурсів, наукомістких технологій і виробничого капіталу різних партнерів.

Як зазначає С. О. Масютін, головна мета створення інтегрованих господарських структур полягає в об'єднанні матеріальних і нематеріальних активів та фінансових ресурсів її учасників для підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва, створення раціональних технологічних і коопераційних зв'язків, збільшення виробничого потенціалу, прискорення науково-технічного прогресу, залучення та ефективного використання інвестицій [2, с. 186]. Враховуючи зазначене доцільно дійти висновку, що консолідація капіталу є невід'ємною частиною створення інтегрованих господарських структур.

М. О. Ескіндаров визначає капітал як економічні відносини між різними суб'єктами, що беруть участь у процесі їх виробничо-господарської діяльності [4, с. 37]. Безумовно капітал може мати речове втілення (спори, засоби виробництва тощо), але за своєю природою це не сама річ, а суспільні відносини у межах товарного виробництва, оскільки капітал з'являється та функціонує в процесі виробництва та обміну товарів, коли вартість зростає шляхом створення доданої вартості [3]. Еволюція капі-

талу пройшла складний і тривалий шлях, а тому аналіз розвитку сучасних економічних відносин дозволяє виділити фінансовий, промисловий та інтелектуальний види капіталу, яким властиві відповідні зміст, функції та умови руху.

Кожну з наведених форм доцільно розглядати як самостійну підсистему, яка складається з окремих елементів. Промисловий капітал складається з грошового капіталу, товарного і виробничого, фінансовий – з банківського, інвестиційного, страхового, пенсійного капіталу, що покликані формувати інвестиційний потенціал. У свою чергу, інтегрування відомих форм промислового, фінансового та інтелектуального капіталів спонукає до утворення фінансово-промислового капіталу.

Отже, сучасний епосі постіндустріального розвитку характерний розвиток фінансово-промислового капіталу, який організаційно оформляється саме через створення інтегрованих господарських структур. А тому фінансово-промисловий капітал є не тільки найважливішим і потужним інвестиційним ресурсом, але й певною структурою взаємодії, за допомогою якої здійснюється процес консолідації та розподілу інвестицій. Взаємодію фінансово-промислового капіталу в системі інтегрованих господарських структур зображено на *рис. 1*.

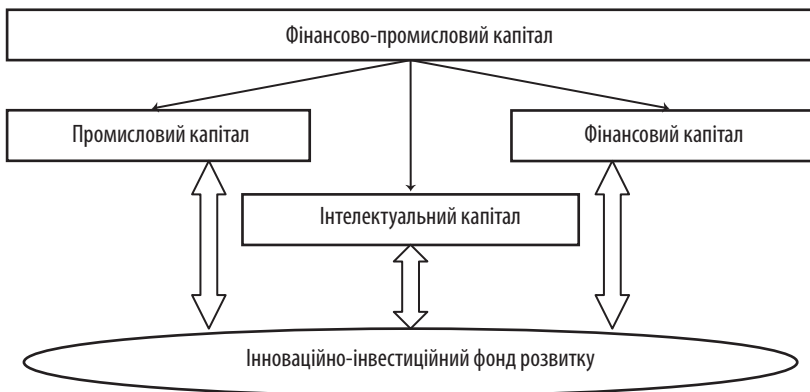


Рис. 1. Фінансово-промисловий капітал у системі інтегрованих господарських структур

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

У процесі взаємодії фінансово-промислового капіталу в рамках інтегрованих господарських структур формується загальний інноваційно-інвестиційний фонд подальшого їх розвитку та удосконалення їх діяльності, при чому формування інвестиційної складової забезпечує промисловий і фінансовий капітал, а інноваційний – інтелектуальний, системоутворюючим елементом якого є наука [1, с. 129].

Кожна складова фінансово-промислового капіталу може здійснювати власний оборот, але в умовах інтегрованих господарських структур просторово-часовий рух капіталів значно скорочується. При взаємодії індивідуальних капіталів з різними оборотами та різної циклічності вони доповнюють один одного та забезпечують подальше зростання.

Таким чином, різнірідні індивідуальні капітали в єдиній економічній системі дозволяють отримати віддачу, більшу від їх суми при самостійному функціонуванні. Це твердження в економічній літературі називають ефектом синергії або Законом синергії. Отримання синергетичного ефекту є ще однією важливою особливістю функціонування інтегрованих господарських структур.

Основою процесу об'єднання промислового, фінансового та інтелектуального капіталів є концентрація виробництва та капіталу, особливості розвитку якої в певні періоди вплинули на хід еволюції формування перерахованих капіталів.

Концентрація виробництва належить до числа важливих економічних категорій і притаманна економічному розвитку суспільства. Висловлюючи процес усупільнення виробництва, концентрація займає провідне місце серед його інших форм: спеціалізації, комбінування, кооперування. Суть концентрації виробництва полягає в укрупненні підприємств, яке здійснюється за рахунок накопичення індивідуального капіталу, що пов'язано зі специфікою руху факторів виробництва в масштабі суспільства. При цьому певна сукупність факторів виробництва задіяна та відтворюється в рамках конкретної соціально-економічної системи (підприємства, регіону, світового господарства). За змістом укрупнення виробництва передбачає ущільнення та збільшення виробничих функцій, що здійснюється як в часі, так і в просторі, і, як наслідок, проявляється у збільшенні вартості

річного обороту, збільшенні обсягу випуску продукції, збільшенні ринкової частки власної продукції.

Умовою і матеріальною основою концентрації виробництва є концентрація капіталу. Концентрація капіталу виражає зростання розмірів індивідуальних капіталів за рахунок накопичення (капіталізації) частини доданої вартості. Накопичення доданої вартості збільшує продуктивний капітал як на окремих підприємствах, так і в масштабі макроекономіки. Концентрація капіталу характеризується числом співробітників на підприємстві, виробничою потужністю, кількістю сировини, обсягом товарообігу, розміром прибутку.

Отже, виходячи з вищезазначених визначень, концентрація виробництва та капіталу є поняттями близькими. Процес концентрації не тільки спирається на технічний прогрес і у вирішальній мірі залежить від нього, але й сам активно впливає на розвиток продуктивних сил, як в сенсі прогресу в засобах виробництва, так і в сенсі поглиблення поділу праці в суспільстві та в рамках підприємств.

Література

1. Кузьмінський В. О. теоретичні основи інтеграції капіталів [Текст] / В. О. Кузьмінський // Фінанси України. – 2003. – №2. – С. 124–132.
 2. Масютин С. А. Механизмы корпоративного управления: Монография [Текст] / С. А. Масютин. – М.: ЗАО «Финстатинфом», 2002. – 240 с.
 3. Поняття капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eco.dt-kt.net/books/book-2/chapter-61/>.
 4. Эскиндаров М. А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике [Текст] / М. А. Эскиндаров. – М.: Республика, 1999. – 188 с.
-
-

Необхідність державного регулювання розвитку інноваційних процесів в Україні

Мажник Лідія Олександрівна, канд. екон. наук, викладач,
кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства
Харківський національний економічний університет

Аналіз сучасного стану науково-технічної та інноваційної сфери в Україні свідчить про те, що за рівнем інноваційної активності, станом виробництва високотехнологічної продукції, обсягами фінансування науки, розвитком інфраструктури інноваційного підприємництва Україна значно відстає від провідних країн світу. Проблеми інноваційного розвитку національної економіки вже тривалий час досліджуються вітчизняними вченими, зокрема В. М. Гейцем, В. П. Семиноженком, Б. Є. Кваснюком, А. І. Мокієм, Я. А. Жалілом та ін. Інноваційний процес гальмується недостатністю інституційного забезпечення інноваційної діяльності, що виявляється у відсутності розвинутого ринкового середовища загалом та зокрема – в незавершеності та безсистемності формування відповідної нормативно-правової бази, практиці «призупинення» окремих норм чинних законів, які регулюють інноваційну діяльність, неповноті інфраструктури інноваційного розвитку, зокрема високотехнологічної.

Головною проблемою державного регулювання є проблема міри втручання держави в дію ринкових механізмів, які формують економічне середовище інноваційного процесу. Вирішити цю проблему можна, якщо порівняти корисний ефект та суспільні витрати, пов'язані з інноваційним процесом. Тоді логіка теорії врахування суспільних витрат та корисного ефекту як найбільш реалістичної моделі ринкового механізму стає обґрунтуванням державної інноваційної політики. Досвід економічно розвинутих країн доводить, що внаслідок застосування ефективної державної інноваційної політики можна досягти значного прискорення інноваційного процесу. Проте значна кількість державних органів, до функцій яких належить здійснення науково-технічної політики, призвело до відсутності в Україні єдиного державного органу, відповідального за реалізацію цієї

політики. Хоча частково вже створено систему відповідних органів державного управління інноваційним розвитком на загальнодержавному, галузевому і регіональному рівнях. Проблема полягає у відсутності чіткого і конкретного визначення функцій, відповідальності та повноважень цих органів [1].

Так, основними проблемами інноваційної політики в Україні є недостатнє державне та нормативне регулювання суб'єктів інноваційної діяльності, незначне фінансування з боку держави, роздільне функціонування основних сфер інноваційної діяльності.

Аналіз інноваційного розвитку дозволив встановити не лише проблемні питання, а й визначити такі позитивні тенденції [2]: створення сприятливих ринкових умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення; поступове зростання бюджетного фінансування потреб науково-технічного розвитку; формування потенційних передумов зростання попиту на інноваційну продукцію у вітчизняній економіці; зростання споживчого попиту суб'єктів національної економіки на інноваційні продукти, технології, знання; зростання завдяки постійному збільшенню доходів населення споживчого попиту, що супроводжується приростом попиту на складну наукомістку продукцію; посилення конкурентного тиску на внутрішньому і зовнішньому ринках, що поступово підштовхує підприємства до розуміння важливості інноваційної переорієнтації виробництва; активізація участі українських виробників у конкуренції на зовнішніх ринках; збільшення частки іноземних замовлень українським науковцям на виконання досліджень, в тому числі з боку США та країн Євросоюзу, що є свідченням збереження ще не до кінця втраченого потенціалу фундаментальної науки; підсилення ролі регіональних органів управління в забезпеченні науково-технічної діяльності.

Не зважаючи на те, що державне регулювання інноваційного процесу є однією з головних умов розвитку економіки, – аналіз переліку позитивних тенденцій, передбачає, що вони з'явилися не завдяки виваженій державній політиці по підтримці і розвитку інноваційних процесів, а за рахунок саморегулюючого ринкового механізму. Держава у даному процесі не займає провідних позицій. Саме відсутність тісної ефективної кооперації державних органів з наукою, бізнес-освітою та ринковими структурами

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

не лише не дозволяє розв'язувати існуючі проблеми, а й сприяє породженню нових проблем, що ще більше ускладнює ситуацію з забезпеченням розвитку інноваційних процесів в Україні. Аналіз особливостей розвитку багатьох країн світу показує, що саме інноваційна інфраструктура забезпечує фінансування інноваційних процесів [3], формування конкурентного середовища в інноваційному секторі економіки, розвиток і підтримку інноваційного підприємництва, мотивацію економічних суб'єктів до інновацій. До найважливіших елементів національної інноваційної системи можна віднести [4, с. 112]: 1) розвиток науки, яка забезпечує створення бази на майбутнє для виробництва високотехнологічної продукції; 2) регіональний напрямок розвитку; 3) розвиток малого інноваційного підприємництва.

Стимулювання та підтримка інноваційного процесу, розвиток високих та орієнтованих на споживача технологій [5] має стати пріоритетним стратегічним завданням держави. Динамічний інноваційний розвиток та економічне зростання на основі оновленої інфраструктури мають здійснюватися на основі вдосконалення державного менеджменту в науково-технічній та інноваційній сферах. Інновації в системі управління процесами суспільного розвитку – шлях до підвищення ефективності державної політики загалом [6]. Світовий досвід показує, що головною ознакою системи управління науково-технологічною сферою розвинутих країн є наявність удосконалення систем управління науково-технологічною сферою у напрямку оптимального сполучення важелів державного регулювання і ринкових механізмів [7], надання більшої свободи дослідникам. Також вирішальне значення для практичного забезпечення модернізаційних завдань України мають інноваційний розвиток регіонів та регіональна інноваційна політика. Стимулювання процесів інфраструктурного оновлення та комплексного соціально-економічного розвитку територій – одне з головних стратегічних завдань інноваційної стратегії України, стимулювання інноваційної активності також повинно бути спрямовано на розвиток інноваційної культури, ініціювання внутрішньої готовності й здатності людей, суспільства до реалізації нововведень.

Таким чином, на основі концепції розвитку національної інноваційної системи України [8], основним змістом державного управління інно-

ваційним розвитком стає саме координація злагодженої роботи усіх ланок господарського механізму в межах національної інноваційної системи, налаштованого на продукування конкурентоспроможної високотехнологічної інноваційної продукції, на основі якої і має відбутися істотне прискорення економічного зростання країни та конкурентоспроможності її економіки.

Література

1. Матюшенко І. Ю. Перспективи створення національної інноваційної системи в Україні / І. Ю. Матюшенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iee.org.ua/files/alushta/>.
 2. Канафоцька Г. Стан, перспективи розвитку інноваційних процесів в Україні та можливості їх впливу на формування ВВП / Г. Канафоцька. – 2007. – № 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vox.com.ua/data/publ/2007/12/06/>.
 3. Інноваційна інфраструктура України: проблеми та перспективи розвитку // Портал про інвестиції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investycii.org/investuvanya/konferentsiji>.
 4. Федоренко І. П. Можливості та шляхи розвитку національної інноваційної системи в Україні // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая / І. П. Федоренко. – № 91. – 2005. – С. 110–114.
 5. Вовк В. Перспектива для України тези до доктрини модернізації суспільства / В. Вовк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://online.km.ua/igs/~perspekt.html>.
 6. Гончарук Л. Інституційні засади регулювання національних інноваційних систем // «Віче» журнал Верховної Ради України / Л. Гончарук. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/1174/>.
 7. Наука та інноваційний розвиток України // «Українське слово» Інтернет видання. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrslovo.org.ua/ukrayina/>.
 8. Концепція розвитку національної інноваційної системи // Державне агентство України з інвестицій та інновацій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://arch.ukrproject.gov.ua/>.
-
-

Облік банківських операцій при здійсненні переказу коштів у внутрішньодержавних небанківських платіжних системах

Мельниченко Олександр Віталійович, канд. екон. наук, доцент
Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ)

У пошуках нових форм ведення бізнесу та отримання доходів менеджмент сучасних компаній все частіше звертає увагу на необхідність якомога більше наблизити (в прямому розумінні цього слова) до клієнтів послуги, тобто розмістити пункти їх продажу в місцях масового скупчення людей. Такий метод сьогодні вважається актуальним і найбільш дієвим, у тому числі й на ринку фінансово-кредитних послуг. Зазначена ідея стала основою у розвитку послуг розрахунково-касового обслуговування банківських та інших фінансово-кредитних установ. Її суть полягає у наданні населенню можливості оплачувати комунальні послуги, послуги операторів кабельного та супутникового телебачення, страхування, зв'язку, здійснювати поповнення карткових рахунків, погашати заборгованість за кредитами та здійснювати перекази коштів без візиту до банку.

Створення внутрішньодержавних небанківських платіжних систем та їхніх мереж пунктів надання фінансових послуг дозволило задовольняти потреби платників й, отже, і отримувачів у зручний, надійний та швидкий спосіб. Так, станом на 01.01.2012 р. для приймання коштів з метою подальшого їх переказу програмно-технічні комплекси самообслуговування (далі – ПТКС) використовують 86 банків (49% від загальної кількості банків), серед них 16 банків уклали агентські договори з юридичними особами, 34 агенти банків, 5 небанківських фінансових установ.

У вітчизняній науковій літературі відсутні публікації про систему обліку операцій банків, що задіяні у функціонуванні внутрішньодержавних небанківських платіжних систем.

Після проведення організаційних заходів із реєстрації та погодження необхідних документів в центральних органах виконавчої влади платіж-

на організація визначає розрахунковий банк, з яким укладає договір про обслуговування свого поточного рахунку та співробітництва. На підставі цього договору уповноважений платіжною організацією відповідної платіжної системи банк відкриває рахунки членам платіжної системи та бере участь у проведенні взаєморозрахунків між ними.

Відповідно до Інструкції про міжбанківський переказ коштів в Україні в національній валюті [2] міжбанківський переказ між членами платіжної системи за операціями виконується розрахунковим банком у національній валюті.

Переказ коштів через кореспондентські рахунки банків – членів платіжної системи в розрахунковому банку виконується на підставі клірингової вимоги, сформованої в платіжній системі за результатами взаємозаліку на підставі клірингу або за кожним документом на переказ коштів окремо, форма якої встановлюється ВНПС.

Рух грошових потоків у ВНПС розпочинається із приймання платежів від платників шляхом внесення готівки до каси банку, обладнаної відповідним АРМ, або до ПТКС, без відкриття рахунку платнику, на підставі прибуткових документів. Після проведення інкасування ПТКС кошти зараховуються на рахунок члена ВНПС і у подальшому зараховуються на рахунок для здійснення клірингу або для використання у господарській діяльності.

Наступного робочого дня після проведення операцій згідно з наданим платіжною організацією розрахунковому банку нетто-файлом з окремого транзитного рахунку члена ВНПС здійснюється договірне списання коштів на користь інших членів ВНПС.

Операції з приймання готівки в національній валюті від фізичних та юридичних осіб для переказу здійснюються згідно з правилами ВНПС без відкриття рахунку. Облік цих операцій згідно з інструкцією Національного банку України [1] здійснюється за рахунками 1002 та 2902 плану рахунків банків України [4], якщо приймання готівки здійснюється через касу банку, обладнану відповідними АРМом, та за рахунками 1004 та 2920, коли приймання проводиться через пункти самообслуговування клієнтів [6; 7].

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

Відображення в обліку банку – члена ВНПС операцій за платежами населення на користь отримувачів, рахунки яких обслуговуються у даному банку, наведена у *табл. 2*.

Таблиця 2

Відображення операцій за платежами в обліку банку – члена ВНПС

№ з/п	Назва операції	Дебет рахунку	Кредит рахунку
1	Приймання готівки від платників через касу	1002	2902
2	Приймання готівки від платників через ПТКС	1004	2920
3	Розвантаження ПТКС	1007	1004
4	Зарахування готівки з ПТКС до каси	1002	1007
5	Відображення операції за операціями, здійсненими через ПТКС	2920	2902
6	Нарахування банку комісійної винагороди, що стягується з платника (ПТКС)	2920	6110
7	Нарахування банку комісійної винагороди, що стягується з платника (каса банку)	1002	6110
8	Перерахування коштів на рахунки отримувачів	1500	2600
9	Нарахування банку комісійної винагороди від отримувачів	3570	6110
10	Сплата отримувачем комісійної винагороди банку	2600	3570

В основу бухгалтерського обліку операцій за кліринговою схемою між-банківських розрахунків покладено принципи Правил бухгалтерського обліку операцій з використанням платіжних карток у банках України [5].

Так, відображення в обліку розрахункового банку ВНПС операцій з клірингу наведено у *табл. 3*.

Особливою умовою здійснення розрахунків між членами ВНПС є те, що всі операції, які здійснюються одними членами ВНПС в адресу інших через розрахунковий банк відбуваються в межах коштів, що знаходяться на поточних рахунках з окремим режимом функціонування членів ВНПС-небанківські фінансові установи чи кореспондентських рахунках типу «ЛОРО» з окремим режимом функціонування членів ВНПС – банків.

Відображення в обліку розрахункового банку ВНПС операцій з клірингу

№ з/п	Назва операції	Дебет рахунку	Кредит рахунку
1	Зарахування коштів на рахунки для здійснення операцій з клірингу членів ВНПС	1600/2650	1600*/2650*
2	Проведення операції через кліринговий рахунок	1600*/2650*	3739
3	Нарахування банку комісійної винагороди	1600*/2650*	6399
4	Перерахування коштів членам ВНПС	3739	1600*/2650*

* рахунки для здійснення операцій з клірингу

Література

1. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з готівковими коштами та банківськими металами в банках України, затверджена постановою Правління Національного банку України від 20.10.2004 № 495.
2. Інструкція про міжбанківський переказ коштів в Україні в національній валюті, затверджена постановою Правління Національного банку України 16.08.2006 № 320.
3. Мельниченко О. В. Обліково-аналітичний аспект функціонування внутрішньодержавних небанківських платіжних систем в Україні / Дубей В. В., Гармидаров П. П., Мельниченко О. В. \\\ Вісник Національного банку України. – 2012. – № 9. – С. 14 – 18.
4. План рахунків бухгалтерського обліку банків України, затверджений Постановою Правління Національного банку України від 17.06.2004 № 280.
5. Правила бухгалтерського обліку операцій з використанням платіжних карток у банках України, затверджені Постановою Правління Національного банку України від 08.04.2005 р. № 123.
6. Роз'яснення щодо відображення в бухгалтерському обліку операцій із застосуванням програмно-технічних комплексів самообслуговування. Лист Департаменту бухгалтерського обліку Національного банку України від 05.06.2008 р. № 12-112/708-7578.
7. Роз'яснення щодо бухгалтерського обліку операцій, ініційованих за допомогою ПТКС. Лист Департаменту бухгалтерського обліку Національного банку України від 29.07.2010 р. № 12-111/1061-13005.

Податкові важелі інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки

Пипко Сніжана Олександрівна, аспірант

Донецький державний університет управління

Фінансова нестабільність та кризові явища обумовили необхідність вироблення ефективних механізмів усунення наявних проблем та забезпечення сталого економічного розвитку, тому побудова ефективного механізму фінансування та бюджетної підтримки інноваційно-інвестиційного сектора залишається досить актуальною проблемою української економіки. З огляду на вищезазначене, впровадження фіскальних методів державного регулювання відіграє надзвичайно важливу роль в процесі побудови інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання національної економіки, тобто ефективна податкова політика являється важливим чинником, що сприяє підвищенню конкурентноспроможності економіки нашої держави на міжнародній арені.

У зв'язку зі світовою фінансовою кризою проблеми податкового регулювання інноваційно-інвестиційних процесів розвитку національної економіки не втрачають своєї актуальності. Висвітлення теоретичних і практичних засад дослідження фіскальних важелів стимулювання інноваційно-інвестиційної привабливості держави розглядались у працях таких вчених як А. Білюк, Р. Кризська, А. Крисоватий, А. Мамонов, М. Мельник, Н. Демчак та ін.

В сучасних умовах розвитку фінансово-економічних процесів в Україні інноваційно-інвестиційна політика не сприяє підвищенню конкурентноспроможності економіки країни. Важливе місце в процесі активації інвестицій та інновацій належить впровадженню фіскальних методів державного регулювання та стимулювання. Податкове стимулювання в системній державній підтримці інноваційно-інвестиційного процесу розвитку національної економіки використовується не так давно та потребує більшої уваги в сучасних умовах [1].

На сьогоднішній день в умовах виходу з фінансової кризи для підвищення конкурентоспроможності економіки України на глобальному рівні важливу роль відіграє створення сприятливого інвестиційного клімату, тому що надходження інвестицій являється важливим фактором економічного зростання нашої держави.

Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну відображені на *рис. 1* (млн дол. США) [2]:

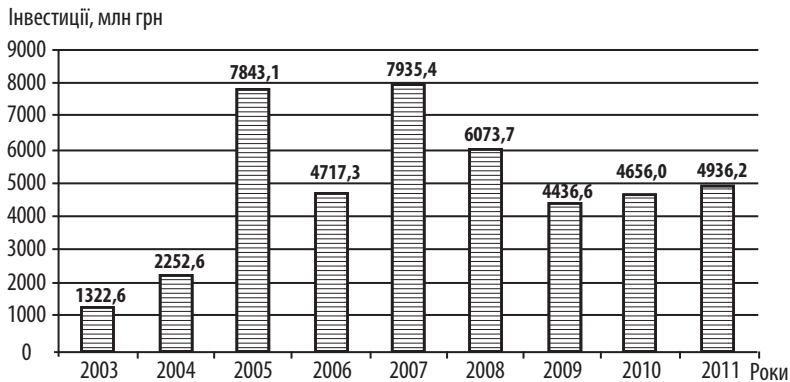


Рис. 1. Динаміка надходжень інвестицій в Україну

Таким чином, можна констатувати, що сприятливими для залучення іноземних інвестицій були 2005–2008 рр., оскільки цей період характеризувався високим рівнем інвестиційної активності міжнародних інвесторів та позитивними тенденціями в приватизаційній політиці держави. Погіршення інвестиційної ситуації в Україні у 2008–2011 рр. пов'язане в першу чергу з нестабільним політичним становищем та домінуванням кризових явищ у світовій економіці.

Тривалий час основною проблемою вітчизняної практики державного сприяння розвитку інноваційно-інвестиційних процесів у національній економіці була відсутність Податкового кодексу. Проте можна констатувати, що з ухваленням Верховною Радою України Податкового кодексу у грудні 2010 року [5] стало можливим вести мову про певну оптимізацію податкового стимулювання вказаної економічної діяльнос-

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

ті, яка знайшла своє відображення у низці положень вказаного законодавчого акту. Так, наприклад, Податковий кодекс передбачає відновлення спеціального режиму оподаткування для суб'єктів господарювання, що реалізують інвестиційні проекти на основі інноваційних технологій, які пов'язані з модернізацією діючих та створенням нових підприємств. Податковий кодекс також має на меті унормувати використання такого стимулюючого інструменту як інвестиційно-інноваційний податковий кредит, механізм застосування якого потребує детальної розробки. Серед інших важливих новаційних моментів даного законодавчого документу проекту слід відзначити поетапне зниження ставки податку на прибуток підприємств з 25% до 17%; поетапне зниження податку на додану вартість до 19% до 17% та закріплення низки інших законодавчих норм, що є важливими з точки зору стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів національної економіки.

Кодексом передбачено використання у вітчизняній практиці господарювання низки популярних у розвинутих країнах світу податкових інструментів: інвестиційного податкового кредиту, оновлення основних фондів за прискореним методом амортизації, такі податкові пільги як зменшення або тимчасове скасування податку на прибуток та ПДВ для підприємств і технопарків при реалізації інноваційних проектів та ввезенні високотехнологічного обладнання для реалізації відповідних проектів тощо. І що важливо, передбачає чіткі та різноманітні штрафні санкції для суб'єктів господарювання в разі нецільового використання наданих пільг, а також поетапне зменшення податкового тягара [3].

Таким чином, податкові важелі, що відчутно впливають на інноваційно-інвестиційний розвиток національної економіки: інвестиційний податковий кредит, податкові пільги передбачаються законодавством України. Однак інвестиційний кредит потребує вироблення чіткого дієвого механізму його застосування, а що стосується податкових пільг, то їх кількість потрібно істотно скоротити, і можливість їх отримання повинна визначатися окремим законодавчим актом для всіх господарюючих суб'єктів, що обґрунтовує доцільність реформування податкової політики нашої держави.

Характерними проблемами інвестиційно-інноваційного розвитку української економіки є недостатня державна підтримка, недосконалість

законодавчої й правової бази забезпечення його розвитку, нестабільна політична і економічна ситуація в нашій державі, зношеність основних фондів, брак інвестиційних ресурсів та ін. [4].

Тому законодавство нашої держави потребує реформування, а особливо в галузі оподаткування. Реформування податкової політики в Україні треба спрямувати на створення конкурентоспроможного податкового режиму, який забезпечить збереження власного капіталу в межах держави, активізацію використання вільних коштів юридичних і фізичних осіб, а також взаємовигідні умови для залучення іноземного капіталу. Реалізація зазначених напрямків податкової реформи дасть змогу створити сприятливі умови для здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності, що створюватиме всі необхідні умови для ефективного розвитку національної економіки.

Література

1. Білюк А. В. Формування податкового механізму стимулювання інноваційної активності як елементу державної політики економічного зростання / А. В. Білюк // Держава та регіони. – 2010. – № 2. – С. 103–107.
2. Дані з офіційного сайту Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Кризська Р. Ю. Розвиток податкових механізмів регулювання інвестиційно-інноваційних процесів в економіці України / Р. Ю. Кризська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/krizska-ryu-rozvitok-podatkovih-mehanizmv-regulyuvannya-investitsiyno-innovatsiynih-protseviv-v-ekonomitsi-ukrayini/>
4. Крисоватий А. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : монографія / А. Крисоватий, В. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=33&nreg=2755-17>

Фінансове регулювання інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

Рекова Н. Ю., докт. екон. наук, доцент

Гончарова М. В., аспірант

Донецький державний університет управління

МСБ як форма взаємодії у суспільстві сприяє не лише підвищенню суспільного добробуту, а й духовного потенціалу суспільства. Підприємства МСБ є двигуном економіки країн світу, а також одним з головних чинників досягнення стійкого економічного зростання.

Частка МСБ у національних економіках країн світу займає досить вагоме місце [1, с. 83]. Так, наприклад, в Німеччині доля МСБ у ВВП країни становить понад 55 %, а у Кореї – понад 72%. Значно менші показники, наприклад, в Україні. Лише 10% ВВП становить доля МСБ (представлені цифри не враховують тіньовий сектор економіки, який за різними оцінками в Україні є значним). Це при тому, що кількість підприємств МСБ у загальній кількості підприємств України становить 99,4%, що в цілому дорівнює середньоєвропейському показнику – 99,7%.

Незважаючи на країну походження, основними характеристиками МСБ є: функціонування на локальному ринку; швидке реагування на зміну ринкової кон'юнктури; безпосередній взаємозв'язок зі споживачем; вузька спеціалізація на конкретному ринку товарів та послуг; можливість почати бізнес з малим стартовим капіталом; висока сприйнятливість до інновацій; втягнення широких мас населення в активну підприємницьку діяльність, залучення їх до високих норм праці та вимог цивілізованих ринкових відносин.

Виходячи з цього, очевидним є те, що підтримка МСБ має бути пріоритетним напрямом економічної політики будь-якої розвиненої держави, адже МСБ має низку переваг, які багато в чому обумовлені його характеристиками. Для того, що визначити, який вплив має розвиток малого та середнього підприємництва в Україні, необхідним є проведення аналізу розвитку підприємництва за останні роки.

В Україні утворено Український фонд підтримки підприємництва (УФПП), який є державною некомерційною та неприбутковою організацією й здійснює за державні кошти пільгову фінансову підтримку підприємства згідно з затвердженими Урядом програмами. Діяльність цього Фонду координується Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва.

Фінансова допомога надається Регіональним фондом підтримки підприємництва по Донецькій області (далі – РФПП по Донецькій області) фізичним особам-підприємцям, юридичним особам, у яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції за рік не перевищує 70 млн грн.

Для того, щоб отримати фінансову допомогу, необхідно надати перспективний бізнес-план, у якому визначено чітке фінансово-економічне обґрунтування, а запланована діяльність відповідає економічним, соціальним умовам і потребам Донецького регіону. Фінансову підтримку отримують суб'єкти малого підприємництва, які створюють нові робочі місця.

До пріоритетних напрямів щодо отримання фінансової допомоги відносяться інноваційна діяльність; промислове виробництво товарів, що заміщають імпорт; підприємництво у сільській місцевості та малих містах; житлово-комунальне господарство; народні промисли; переробка відходів виробництва за екологічно-придатними технологіями; виробництво та переробка сільськогосподарської продукції.

На сучасному етапі в економічній науці дослідження проводяться з використанням різних методів, починаючи з вербального опису впливу державної регуляторної політики на діяльність підприємств і закінчуючи складними статистичними методами та методами економіко-математичного моделювання. При цьому мають місце декілька підходів щодо розвитку малого та середнього бізнесу в умовах впровадження інновацій, які можна поділити за напрямками емпіричного дослідження впливу конкуренції на інновації підприємств на рівні зарубіжних досліджень; впливу державної політики на інноваційну діяльність підприємств на рівні вітчизняних досліджень. Вони є базисом формування концепції фінансового регулювання малого і середнього бізнесу в Україні (рис. 1).

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

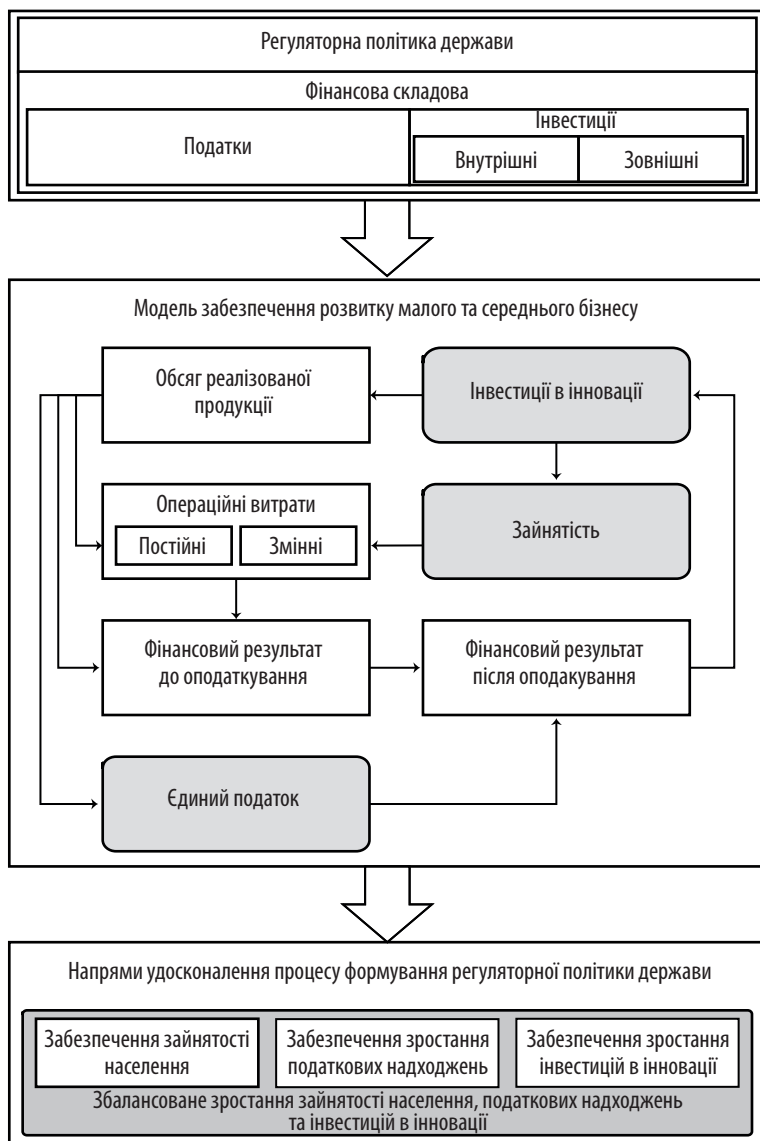


Рис. 1. Концепція фінансового регулювання інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу в Україні

Залежність коефіцієнту привабливості розвитку малого і середнього бізнесу в Україні від інновацій визначено із статистичних даних та має вигляд:

$$\gamma(I_t) = \frac{6,59}{\sqrt{2\pi} \cdot 0,49544 \cdot I_t} \cdot \exp\left(-\frac{\ln(I_t / 20)^2}{2 \cdot 0,49544^2}\right)$$

Таким чином, за допомогою економетричних та статистичних методів дослідження побудовано та реалізовано економіко-математичну модель фінансового регулювання інноваційного малого і середнього бізнесу в умовах його стабілізації в Україні. Дана модель направлена на пошук оптимальної ставки єдиного податку в умовах стимулювання інноваційної активності підприємств малого і середнього бізнесу, не зменшення податкових надходжень до бюджету та рівня зайнятого на таких підприємствах населення. Її реалізація дозволить визначити основні напрями удосконалення процесу формування регуляторної політики України в розрізі господарської діяльності підприємств малого і середнього бізнесу.

Література

1. Ayyagari M. Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database / M. Ayyagari, Th. Beck, A. Demirgüç-Kunt // World Bank Policy Research, 2003. – Working paper № 3127. – 34 p.
 2. Регіональні фонди [Електронний ресурс]: Матеріали сайту «Український фонд підтримки підприємництва». – Режим доступу: http://ufpp.gov.ua/map_region.php?id_regmap=5.
 3. Регіональна стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Донецькій області на період до 2016 року. – 32 с.
 4. Регіональна програма підтримки малого підприємництва в Донецькій області на 2011–2012 роки: Донецьк, 2010. – 18 с.
 5. SMEs: Overcoming Restraints for Growth and Development [Електронний ресурс]: Матеріали сайту «World Economic Forum». – Режим доступу: <http://www.weforum.org/sessions/summary/smes-overcoming-restraints-growth-and-development>.
-

Взаємозв'язок суб'єктів ринку в процесі забезпечення якості трудового життя

Стаматин Олександр В'ячеславович, аспірант
Харківський національний економічний університет

Якість життя населення ґрунтується на якості трудового життя (ЯТЖ) та забезпечується багатьма суб'єктами ринку. Необхідно звернути увагу на те, що гідну ЯТЖ забезпечує взаємодія декількох сил: держава, підприємства та профспілки, між якими існує тісний взаємозв'язок [1, 2]. У такому взаємозв'язку кожній силі відводиться своя роль. Так, головна роль у встановленні стандартів ЯТЖ належить профспілкам, підприємства ж забезпечують та відповідають за їх дотримання, держава – забезпечує виконання відносин, що виникають в процесі встановлення та виконання таких стандартів, нормативно-правовою базою. Профспілки у відповідності до Закону України «О профспілках, їх правах і гарантіях діяльності» від 15.09.99 р. № 1045-XIV здійснюють представництво та захист трудових, соціально-економічних прав та інтересів членів профспілок в органах державної влади та органах місцевого самоврядування, у відносинах із роботодавцями та іншими об'єднаннями громадян. Профспілки здійснюють громадський контроль за виплатою заробітної плати, дотриманням законодавства про працю та стосовно охорони праці, створенням безпечних та нешкідливих умов праці, належних виробничих та санітарно-гігієнічних умов тощо.

На даний час в Україні вплив профспілок на рішення проблем з ЯТЖ майже відсутній, що пов'язано з їх розрізненістю та відсутністю важелів впливу на підприємницькі організації. В цей же час, в 2011 році було зареєстровано 415 об'єднань професійної спрямованості, 62 з них має міжнародний статус, 353 – всеукраїнський [3].

Особливістю України, як країни з складною структурою економікою, є те, що більшість підприємств не мають достатніх фінансових ресурсів для самостійного забезпечення гідного рівня ЯТЖ. У зв'язку з цим, для

гарантування працівникам отримання хоча б мінімальних коштів для відновлення трудового потенціалу, державою встановлено: розмір мінімальної заробітної плати, мінімальний розмір місячної пенсії, розмір неоподаткованого мінімуму заробітної плати, впроваджуються програми соціального забезпечення населення тощо. Однак, навіть, незважаючи на це в Україні є достатньо багато громадян, котрим нараховується заробітна плата нижча за встановлений законодавством мінімальний розмір. Крім цього серед працюючих є такі, що отримують мають заробітну плату нижче за прожитковий мінімум.

Окрім встановлених державою гарантованих мінімумів, вона також розробляє нормативи з забезпечення безпечних умов праці, а також створює мережу органів (інспекції з охорони та безпеки праці, з пожежної охорони, екологічні інспекції тощо) для нагляду за дотриманням таких норм.

Серед напрямків, що контролює держава та має відношення до ЯТЖ, доцільним є виділення ринку праці. Необхідно зауважити, що на даний час відмічається значна дисгармонія між пропозицією праці та її попитом на різноманітні спеціальності. Відмічається тенденція, коли пропозиція спеціалістів гуманітарного профілю значно перевищує попит на них, в цей же час попит на спеціалістів робочих професій є таким, що значно перебільшує пропозицію. Однак така невідповідність обумовлюється так званою «модю» на «престижні професії». В цей же час можна спостерігати й іншу тенденцію, а саме плінність кадрів в залежності від рівня ЯТЖ на підприємствах.

Звернемо увагу, що до бюджету сплачують податки працівники, що працюють на підприємствах як з високим так і з низьким рівнем ЯТЖ, тобто завдяки їхній праці збільшується доходна частина бюджету. В цей же час працівникам підприємств з низьким рівнем ЯТЖ (найбільш суттєвий показник – заробітна плата) в наслідок отримання низької заробітної плати, що не відповідає прожитковому мінімуму, держава надає матеріальну допомогу через субсидії. Таким чином, чим більше працівників, що задіяні на підприємствах з низьким рівнем ЯТЖ, тим більше розмір витратної частини бюджету держави. Але це не єдиний негативний наслідок низького рівня ЯТЖ.

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

Кількість безробітних збільшується за рахунок звільнення працівників з підприємств з низьким рівнем ЯТЖ, що призводить до збільшення соціальних виплат держави (субсидії, дотації тощо). Тобто збільшується витратна частина бюджету держави. Перед працівниками, що залишаються без роботи, постає питання вибору: шукати роботу на внутрішньому ринку праці чи закордоном. Останнім часом наявна тенденція, коли не тільки працівників розумової праці запрошують працювати в розвинуті країни дальнього зарубіжжя, а й спостерігається виїзд висококваліфікованих спеціалістів робітничих професій. Такий витік пояснюється пошуком потенційними працівниками підприємств з більш високим рівнем ЯТЖ, що дозволить їм, у свою чергу, підвищити якість свого життя взагалі. Таким чином, на внутрішньому ринку праці України все менш залишається працівників розумової праці та висококваліфікованих спеціалістів робітничих професій, в той час як пропозиція праці некваліфікованих робітників є такою, що значно перевищує попит на неї.

Серед основних заходів, що дозволять зберегти потенціал таких спеціалістів в Україні, можна виділити саме покращення рівня ЯТЖ на вітчизняних підприємствах. Тобто на підприємствах України необхідно настільки покращити рівень ЯТЖ, щоб він хоча б приблизно дорівнював рівню ЯТЖ на підприємствах зарубіжжя. Підвищення рівня ЯТЖ на підприємствах буде сприяти не тільки збереженню трудового потенціалу в межах держави, а й приведе до отримання підприємствами з достатнім рівнем ЯТЖ більш ефективної та результативної праці своїх працівників. У зв'язку з цим, до бюджету починають надходити більші податки, а також зменшується потреба в соціальних виплатах, що пов'язано з працевлаштуванням на підприємствах з високим рівнем ЯТЖ. Таким чином, працевлаштування працівників на такі підприємства призводить не тільки до покращення результатів діяльності такого підприємства, а й до зменшення потреби в соціальних виплатах держави.

Незважаючи на те, що головна роль у встановленні стандартів ЯТЖ та контролю за ними належить профспілкам, на даний час їх фактичний вплив на рівень ЯТЖ майже відсутній. Підприємницькі організації, у свою чергу, що повинні тільки забезпечувати та відповідати за дотримання вже встановлених стандартів, найчастіше самі й вирішують якими вони по-

винні бути. В даний час, рівень стандартів ЯТЖ, що встановлюються на підприємстві, найчастіше залежать не від НТП, а від форми власності та типу управління на підприємствах. Якість трудового життя є такою, що безпосередньо впливає на якість праці працівників, тобто чим якіснішим є рівень трудового життя, тим більш якіснішою та продуктивною є праця працівників та навпаки. У випадку, коли підприємство не забезпечує гідні умови трудового життя своїх працівників, вони втрачають стимул та бажання до якісної, ефективної праці. У свою чергу, саме від якості праці залежить якість продукції, що виробляє підприємство та, як наслідок, прибуток підприємства. При отриманні збільшення прибутку підприємство має можливість направити додаткові кошти саме на покращення умов трудового життя своїх працівників. Таким чином, забезпечується постійний нерозривний зв'язок: рівень якості трудового життя – якість праці – якість продукції – прибуток підприємства – рівень якості трудового життя.

Література

1. Беляков В. А. Качество жизни институциональной системе региона // Сборник трудов Всероссийской конференции молодых учёных по институциональной экономике. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004. С. 135 – 139.
 2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудових відносин. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
 3. Феоктистов Д. В. Методология оценки уровня и качества жизни населения. – <http://kodeks.pirit.sibtel.ru:/nic/200211/021.htm>. 4.
-
-

Етапи формування та розвитку теорій інновацій

Стасюк Юлія Михайлівна, старший викладач

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Сучасна світова економіка характеризується суттєвими змінами у визначенні напрямів економічного прогресу. Основні акценти нині зміщуються на прискорений інноваційний розвиток, перехід до стратегії економіки, яка базується на знаннях та інтелекті. В її основу закладено інтелектуальні ресурси нації, наукові досягнення, процеси трансферу результатів творчої діяльності у виробництво матеріальних і духовних благ, які за умов світової кризи набули особливого значення. Сьогодні конкуренція між розвинутими державами перетворилася на конкуренцію новітніх технологій, створених на основі досягнень науки.

Упровадження інновацій у виробництво та в соціально-економічну сферу здійснює вирішальний вплив на рівень економічного розвитку. Формується інноваційна модель економічного розвитку, в якій на перше місце за значенням виходить людський потенціал та сума накопиченого знання.

Незважаючи на тривалість процесу еволюційного розвитку, предметом спеціального наукового вивчення інновації стали лише в ХХ ст. У зв'язку з цим у формуванні та розвитку теорії інновацій можна виділити чотири значимих етапи (*табл. 1*).

Розглянемо кожний з етапів більш детально.

Початок першого етапу формування фундаментальних основ теорії інновацій (1910–1930-і рр.) і серйозних досліджень у цій області пов'язаний з діяльністю М. Д. Кондратьєва [1], який обґрунтував закономірний зв'язок хвиль зростання та спаду у великих циклах кон'юнктури з хвилями технічних винаходів та їх практичного застосування.

Й. Шумпетер [2] теоретично обґрунтував необхідність постійних нововведень як засіб подолання криз. Ще на початку ХХ ст. йому вдалося показати, що технічні інновації є засобом досягнення високого прибут-

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

ку на протипагу теорії економічного зростання Дж. Фон Неймана, в якій технічний прогрес зовсім не враховувався.

Таблиця 1

Етапи формування та розвитку теорій інновацій*

Період	Дослідники	Характеристика
1910–1930-ті рр.	М.Д. Кондратьєв; Й. Шумпетер	Вивчення коливань економічного розвитку та їх причин дозволило виявити вплив технологічних нововведень на зростання в економіці. Відбулося закладення основ теорії інновацій, визначено поняття інновацій
1940-ті рр. – середина 1970-х рр.	С. Кузнець; Ф. Гаск	Деталізація базових ідей попереднього періоду, проведення прикладних досліджень. Введено поняття епохальних інвестицій
середина 1970-х – 1980-і рр.	Г. Менш; Я. Ван Дейн; К. Фрімен; Дж. Кларк; Л. Соете; А. Кляйнхект	Освоєння та поширення п'ятого технологічного укладу; становлення постіндустріального суспільства. Підтвердження думки про те, що поштовхом до розвитку економіки виступають базисні інновації. Формується поняття національні інноваційні системи
1990 рр. по теперішній час	А. Шлезінгер; Ю.В. Яковець Б.Н. Кузик	Розгляд інновацій в ритмі циклічної динаміки соціально-політичного життя, науки, культури, військової активності, в цілому історичного розвитку

* Складено автором самостійно на основі [1]

Другий період розвитку теорії інновацій – з 1940-х рр. до середини 1970-х рр. – характеризувався розвитком та деталізацією базових інноваційних ідей попереднього періоду. На цьому етапі дослідники приділяли більшу увагу взаємозв'язку інновацій з економічним зростанням. Цій проблемі була присвячена Нобелівська лекція С. Кузнеця [3], де був сформульована низка нових підходів до теорії інновацій, що розвивали ідеї Й. Шумпетера і Дж. Бернала.

Ф. Гаск [4] є другим найбільш відомим після Й. Шумпетера представником «молодої австрійської економічної школи». Найбільший внесок в теорію інновацій зробила його концепція «розсіяного знання», за якою конкурентний ринок представлений у вигляді особливого інформа-

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

ційного пристрою, який координує і використовує різноманітні знання мільйонів незалежних один від одного людей.

Третій етап у розвитку теорії інновацій (середина 1970-х – 1980-і рр.) характеризується теоретичним проривом, пов'язаним з освоєнням і поширенням п'ятого технологічного укладу та становленням постіндустріального суспільства, веде відлік з публікації у 1975 р. монографії німецького вченого Г. Менша «Технологічний пат: інновації долають депресію» [5] та наступних публікацій, присвячених теорії довгохвильових коливань в економіці М. Д. Кондратьєва і Й. Шумпетера. До цих праць належать монографія Я. Ван Дейна «Довгі хвилі в економічному житті» [6], К. Фрімена, Дж. Кларка, Л. Соете «Безробіття і технологічні нововведення. Вивчення довгих хвиль економічного розвитку» [7] та багатьох інших зарубіжних вчених.

Значне місце в теорії інноваційних процесів займають концепції, що досліджують формування технологічних систем та дифузії нововведень. Ця концепція розвивається вченими, серед яких можна виділити англійських економістів К. Фрімена, Дж. Кларка та Л. Соете. Вони вводять поняття технологічної системи як системи взаємопов'язаних сімейств технічних і соціальних нововведень.

Відповідно до поглядів зазначених економістів темпи економічного зростання залежать від формування, розвитку і старіння технологічних систем. Поширення нововведень розглядається як механізм розвитку технологічної системи, а темпи такого поширення пов'язують з ринковим механізмом, наявністю відповідних умов і стимулювання.

У розробці теорії циклів і інновацій активну участь брали й радянські вчені. Серія монографій була опублікована Ю. В. Яковцем, де інновації розглядалися як неодмінна частина науково-технічних і економічних циклів, основа виходу з криз [8].

Сучасний етап розвитку теорії інновацій (з 1990 рр. по теперішній час) пов'язаний з трансформацією світової та національної економіки, світовими економічними кризами та їх наслідками, які, на думку дослідників інновацій, поширяться не тільки на технології та економіку, але і на інші сфери життя суспільства, науку, політичне, соціальне життя, культу-

ру, етику, релігію. Більшість дослідників вважає, що необхідно поєднувати ринковий конкурентний механізм (особливо щодо інновацій удосконалення) з активною державною підтримкою базисних інновацій, що визначають конкурентоспроможність країни.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку теорії інновацій зроблено значний крок у збагаченні і розвитку цієї теорії стосовно умов становлення та формування постіндустріального суспільства.

Література

1. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры: доклады и их обсуждение в Институте экономики / Н. Д. Кондратьев, совместно с Д. И. Опариним. М., 1928 [в: Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики: Ред. коллегия: Л. И. Абалкин и др. – М.: Экономика, 1989. – 525 с.]
 2. Schumpeter J. A. Business cycles. A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process. / J. A. Schumpeter. – New York Toronto London : McGraw-Hill Book Company, 1939. – 461 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://docenti.lett.unisi.it/files/115/17/2/1/BusinessCycles_Fels.pdf
 3. Кузнец С. Лекция памяти А. Нобеля. Современный экономический рост: открытия и размышления [в: Нобелевская премия. (Нобелевские лекции – 100 лет). Т. 1: Экономика, 1969-1977. – М.: Физико-математическая литература, 2006. – 610 с.]
 4. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. А. Хайек. – М.: Начала-Фонд, 2000. – 255 с.
 5. Mensch, G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression [Text] / G. Mensch. – Cambridge (Mass.), 1979. – 241 p.
 6. Van Duijn Y.Y. The Longe Wave in Economic Life / Van Duijn Y. Y. – London, 1983.
 7. Freeman C. Unemployment and Technical Innovation. A Study a Long Wave in Economic Development. / C. Freeman, L. Soete. – London, 1982.
 8. Яковец Ю. В. Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование / Ю. В. Яковец. – М., 1984.
-

Секція 3
Ліберманівські читання – 2012:
економічна спадщина та сучасні проблеми

УДК 336.748

**Валютна паніка як феномен лавиноподібних процесів,
її змістова характеристика та вплив на діяльність
підприємств**

Даніч Віталій Миколайович, д-р екон. наук, професор

Шеховцова Катерина Валеріївна, аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Стан економіки та діяльність підприємств залежить від вплива багатьох чинників, одним з таких є коливання валюти. Останнім часом передбачення коливань та управління діяльністю підприємства в період нестійкості валюти є однією із головних проблем вітчизняних підприємств. Передвісниками валютних коливань є напружені інфляційні очікування, непередбачені економічні заяви вищих посадових осіб, сезонність, порушення рівноваги попиту і пропозиції валюти, дисбаланс виробництва і споживання, неконтрольована емісія грошових одиниць, дефіцит зовнішньоторговельного балансу та інші фактори. Наведені чинники є передвісниками, але вони не дають відповіді на питання часового проміжку між початком валютної паніки та періодом її розвитку. Валютну паніку викликають економічні, політичні, та соціально-психологічні чинники, але як керівник підприємства за допомогою інформаційних джерел може передбачити валютні коливання, це питання є актуальним.

Валютна паніка – лавиноподібне збільшення попиту на іноземну валюту (грошову одиницю іншої держави, просто – валюту) і, відповідно,

збільшення пропозиції національної грошової одиниці (національної валюти), що призводить до різкого стрибка курсу першої та знецінення другого [1]. Різкі коливання курсу валют в першу чергу позначаються на організаціях, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, викликають паніку у пересічних громадян. Ризик для організації-імпортера пов'язаний із підвищенням вартості іноземної валюти на відрізок часу від дати підписання контракту до платежу. Організація-експортер несе збитки, коли з моменту отримання замовлення до його оплати курс валюти знижується. Для забезпечення особистого захисту від збитків, які несе організація під час валютних панік, можна скористатися валютним застереженням (пункт у договорі). При укладанні договорів з іноземними підприємствами, для забезпечення гарантій необхідно скористатися валютними застереженнями. Валютне застереження – умова у міжнародній торгівельній, кредитній або іншій угоді, що обумовлює перегляд суми платежу пропорційно зміні курсу валюти застереження з метою страхування сторін по контракту від ризику зміни курсу валют [2].

Валютне застереження – це особливий пункт контракту (договору), в якому прописується прив'язка вартості угоди до стабільної грошової одиниці, найменш схильної до коливань. Ще одним впливовим механізмом для організації є складання «валютного коридору» (графік оптимального рівня вартості валюти), в рамках якого організація не несе збитків. Для забезпечення своєї фінансової безпеки керівники підприємств мають аналізувати зовнішню інформацію (фіксація початку валютної паніки для прогнозування пікового періоду, та періоду зниження курсу), фінансові аналітики відстежувати курс валют у межах певного «валютного коридору». На графіку (рис. 1) приведений приклад валютної паніки в Україні у 2012 році.

Прикладом валютної паніки може бути вересень 2012 року (рис. 1). Деякі експерти стверджують, що причиною валютної паніки є наближення виборів, так директор Генерального департаменту грошово-кредитної політики НБУ Олена Щербакіна пояснила падіння курсу гривні розширенням грошової ліквідності, а не дефіцитом долара[4].

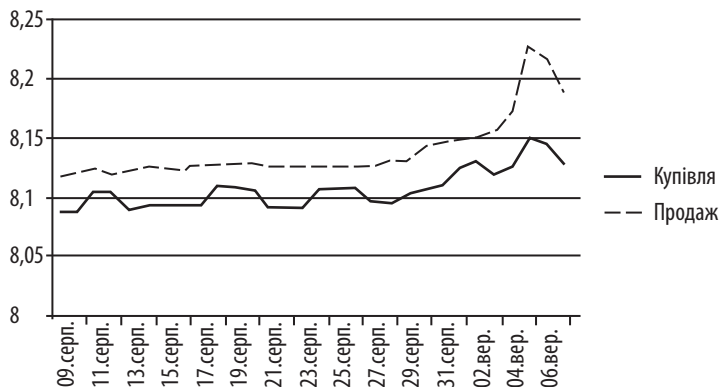


Рис. 1. Валютна паніка вересень 2012 року

Вітчизняні підприємства і фінансові установи одразу відреагували: «Отечественные банки начали вводить лимиты на продажу валюты в одни руки, поскольку ожидают дальнейшее подорожание доллара вплоть до 9,15 грн, рассказывают сами банкиры.» [3] Деякі Інтернет-магазини підвищили безготівковий курс долара до 8,85 грн, тоді як середній курс в обмінниках коливається в межах 8,18 – 8,19 грн за \$ 1. «Rozetka.ua продавав техніку по курсу 8,8 грн за \$1. Mobilluk.com.ua установив планку в 8,9 грн за \$1, а Sokol.ua начал с 8,85 грн, но уже сегодня курс по безналичному расчету установлен на уровне 9 грн за доллар» [4].

Найпоширеніший феномен, який має безпосередній вплив на діяльність підприємства та економіку країни, світу – валютна паніка. Вона викликає банківську паніку, може бути передвісником кризи, або супроводжувати кризу. Наслідками валютної паніки є збитки підприємств, масовий ажіотаж, прискорення інфляції, відтік капіталу.

Література

1. Материалы Свободной энциклопедии, Wikipedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org>
2. Ребрик М. А. Дослідження впливу реалізації непрямого валютного ризику на діяльність банків окремих країн СНД // Економічний аналіз. – 2009. – №4. – С. 129 – 133.
3. В Украине начинается валютная паника: банки ожидают скачка доллара до 9,15 грн, ТСН, 5 вересня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.tsn.ua>

4. Почему в Украине резко подорожал доллар?, Finance.ua, 5 вересня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua>

УДК 338.47: 656

Необхідність розвитку регіональних транспортно-дорожніх мереж

Дороховський Олександр Миколайович, канд. екон. наук, доцент
Міжнародний університет бізнесу і права (м. Херсон)

Просторові диспропорції в рівнях розвитку економіки й транспортної інфраструктури істотно утрудняють розробку стратегії розвитку регіональної транспортної системи (РТС). Нерівномірно розвинена транспортна інфраструктура, розмаїтість природних і соціально-економічних умов будівництва й експлуатації доріг і транспортних засобів вимагають в стратегії розвитку РТС у максимальному ступені враховувати внутрішньорегіональні розходження й територіальні інтереси. Із цією метою необхідно використовувати транспортно-економічне районування, що дозволяє оцінити з достатнім ступенем об'єктивності умови й перспективи формування вантажо- і пасажиропотоків, умови розвитку транспортної інфраструктури, доцільність застосування й функції окремих видів транспорту в конкретних місцевих умовах.

У процесі територіальної диференціації на основі транспортно-економічного районування залежно від особливостей регіону можуть бути виділені РТС декількох таксономічних рівнів з урахуванням сформованого стану й перспектив формування їх транспортної мережі в контексті соціально-економічного розвитку регіону. Нерівномірність у територіальному розвитку дорожньої мережі стримує вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів України. Відсутність

зв'язків регіонів України з опорною мережею доріг загального користування обумовляє додаткові витрати на забезпечення завезення. Нерозвиненість територіальних автомобільних доріг гальмує розвиток регіональних ринків, збільшує проблеми в соціальній сфері через несвоєчасне надання медичної допомоги, низьку транспортну доступність об'єктів культурно-побутового призначення. Розтягнутість комунікацій обумовлює необхідність розвитку в Україні швидкісних магістралей. В Україні поки ще не створена система швидкісних автомагістралей, подібна тим, які успішно функціонують у США, Німеччині, Франції й в інших економічно розвинених країнах. Через відсутність такої системи, відставання в розвитку автомобільних магістралей у складі міжнародних транспортних коридорів (МТК), вичерпання пропускної здатності й високий ступень зносу значної частини доріг у цей час не повною мірою реалізується наявний транзитний потенціал і вигідне географічне положення країни в цілому й ряду її регіонів. Низька пропускна здатність автодорожніх підходів до транспортних терміналів і автомобільних пунктів пропуску на кордоні перешкоджає розвитку міжнародних перевезень із сусідніми країнами, залученню транзитних вантажів на транспортні комунікації України, зниженню транспортних витрат і прискоренню руху товарів.

Собівартість автомобільних перевезень в Україні в 1,5 рази вище, ніж у розвинених закордонних країнах, а питома витрата палива – на 20–30% більше. Розмір транспортної складової в собівартості продукції досягає 15–20% проти 7–8% у країнах з розвинутою економікою. Спостерігається значне відставання в розвитку дорожньої мережі від темпів автомобілізації країни. За останні роки інтенсивність руху транспортних потоків на автодорогах зросла в 2 і більше разів. Темпи дорожнього будівництва сьогодні набагато нижче росту автомобільного парку країни. Так, при збільшенні чисельності парку автотранспортних засобів на 5–7% у рік, загальна довжина й пропускна здатність доріг росте щорічно менше ніж на 1%. Якщо в найближчі роки відставання в розвитку дорожньої мережі від темпів автомобілізації країни продовжиться, то до 2015 року обстановка на автодорогах країни стане кризовою.

Для реформування дорожнього господарства країни необхідне вирішення наступних взаємопов'язаних стратегічних завдань, кожне з яких включає відповідний комплекс заходів:

1. Створення системи планування розвитку дорожнього господарства, орієнтованої на досягнення цільових показників транспортно-експлуатаційного стану (ТЕС) і розвитку мережі автомобільних доріг, що включає показники поточних і кінцевих результатів і використаних ресурсів.
2. Удосконалювання структури управління дорожнім господарством по наступних напрямках:
 - проведення класифікації (функціональної й технічної) і ідентифікації автомобільних доріг, закріплення доріг за приналежністю;
 - розробка й впровадження технічних регламентів, що відображають обов'язкові вимоги в частині транспортно-експлуатаційних і споживчих показників доріг і послуг, що надаються;
 - упорядкування системи органів управління дорожнім господарством і закріплення доріг за ними, розробка їх оптимальної структури й встановлення функцій, орієнтованих на досягнення кінцевих результатів;
 - реформування кадрової політики в дорожньому господарстві;
 - удосконалювання управлінських технологій.
3. Удосконалювання системи моніторингу мережі автомобільних доріг, впровадження системи контролю результатів, що досягаються, і оцінки ефективності управлінських рішень.
4. Формування системи фінансування дорожнього господарства на основі програмно-цільового підходу й підвищення ефективності використання бюджетних коштів.
5. Підвищення ефективності дорожніх програм. Ефективність дорожнього будівництва повинна виражатися показниками не тільки прямого, але й непрямого (позатранспортного) ефекту.

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

Незважаючи на розвиток ринкових відносин в економіці України, останні в сфері автотранспорту проявляються ще далеко не повною мірою. Це зв'язано з наступними обставинами:

- автомобільні дороги загального користування відносяться до державної й муніципальної власності, тому відповідальність за їх функціонування й розвиток несуть органи влади відповідних рівнів;
- у галузі відсутній механізм «зворотного зв'язку», тому що користувачі автомобільних доріг не можуть впливати на якість послуг, надаваних дорожнім господарством, і оцінку діяльності органів управління;
- система планування, фінансування й виконання дорожніх робіт не орієнтована на задоволення потреб користувача, на досягнення високих транспортно-експлуатаційних показників дорожньої мережі, а спрямована на освоєння виділених ресурсів, найчастіше без проведення належного контролю їх ефективного використання;
- користувачі автомобільних доріг прямо не оплачують їх власникам плату за проїзд, тому не працює принцип ринкової економіки, що визначає відповідність попиту та пропозиції;
- немає безпосереднього фінансового впливу користувача на забезпечувану дорожньою галуззю якість надаваних послуг, тобто на забезпечення споживчих властивостей дороги (технічні й транспортно-експлуатаційні параметри дороги).

Сформовану ситуацію багато в чому обумовили недоліки діючої системи фінансування.

Література

1. Плахута Г. А. Глобалізація процесів логістики // Маркетинг: теорія і практика. 36. наук, праць СНУ ім. В. Даля. – 2010. – Вип. 16. – С. 169 – 173.
2. Плахута Г. А. Логістичний аутсорсинг: переваги та недоліки застосування // Вісник СНУ ім. В. Даля, 2010. – №11/158. – С.12 – 16.
3. Похильченко О. А. Засади взаємовідносин у структурі кластера. / О. А. Похильченко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер. Логістика-2010. – №669. – С. 108 – 113.

Мита і тарифи як метод стимулювання експорту сільськогосподарської продукції

Назарова Людмила Володимирівна, канд. екон. наук, докторант

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

Одним із важливих завдань на сучасному етапі є інтеграція вітчизняного АПК у світове ринкове середовище. Передумовою цього процесу, поряд з іншими факторами, є розширення участі України у світовій торгівлі. Стосовно тенденції подальшого розвитку світового ринку продовольства, то проявляється вона насамперед в активній конкуренції на світових ринках сільськогосподарської продукції та продукції харчової промисловості, що вже є інтегрованими через інтереси певних політичних та економічних блоків країн. Підтвердженням є сформований на принципах захисту інтересів виробників і споживачів аграрний ринок країн ЄС. Так, середньономінальне імпортне мито в країнах ЄС становить 51,4% для країн-членів СОТ і 67,2% для решти країн, а середньозважена ставка ввізного мита майже вдвічі вища.

Незважаючи на те що мито за характером дії – економічна категорія, його застосування може мати як економічний, так і політичний характер. Введення мита може бути засобом економічного тиску на відповідні держави або створення режиму найбільшого сприяння з політичних мотивів.

Об'єктом державного регулювання імпорту щодо АПК України є дві групи товарів: імпортні товари, призначені для використання в процесі аграрного виробництва (техніка, сільськогосподарські машини, світлі нафтопродукти, пестициди, добрива, насіння тощо); імпортна продукція сільського господарства та харчової промисловості. Вказані групи товарів достатньо відрізняються як значенням і місцем на внутрішньому ринку, так і можливими підходами до регулювання їх імпорту.

Аналіз Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» показує, що пріоритети концентруються в таких напрямках, як самостійність та незалежність держави у здійсненні зовнішньоекономічної сфери на території України; обов'язковість неухильного виконання всіх договорів

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

і зобов'язань у галузі міжнародних економічних відносин; право суб'єктів зовнішньоекономічної сфери добровільно вступати в зовнішньоекономічні зв'язки; недопустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів, еквівалентність при обміні товарів, конкурентоспроможність товарів, стабільність валютного курсу, конвертованість валюти, залучення інвестиційного капіталу, диверсифікація експорту й імпорту товарів, доступ до передових технологій, стабільність облікових ставок НБУ, використання абсолютних та відносних переваг держави.

Заходи лібералізації щодо торгівлі сільськогосподарськими продуктами охоплювали шість товарних груп. Ці заходи відрізнялися видами бар'єрів та ступенем відкриття ринків. Було встановлено базові мита і ви-рівнювальні оплати, впроваджено п'ятирічні концесії. Також знято кількісні обмеження, проте не передбачалося утворення зони вільної торгівлі і не запроваджувалися умови *stand still* (не погіршення базових умов). Принцип «*stand still*», означає, що країна не має права погіршувати умови щодо зовнішньоекономічної діяльності. Характерно, що охоронні заходи набули в сільському господарстві чітко виражених форм, що залишилися незмінними ще з 1991 року і використовуються в такому ж вигляді й сьогодні. Це, зокрема, прямі виплати та компенсації фермерам у депресивних територіях, заходи з підтримки цін у вигляді експортних субсидій, підтримка загальних послуг у сільськогосподарській галузі тощо.

Зважаючи на трансформаційний стан розвитку національної економіки, Україна має всі підстави, щоб у процесі майбутніх переговорів з ЄС щодо взаємної лібералізації ринків домагатися асиметрії у відкритті ринків, встановлення перехідних періодів (терміном до 10 років), а також використання односторонніх охоронних заходів для окремих галузей. Зокрема, це сільське господарство, банківсько-фінансовий сектор та окремі сектори, що мають преференційні умови (авіаційний транспорт, телекомунікації), а також сфера охорони навколишнього середовища.

Митно-тарифна політика держави повинна спрямовуватися як на лібералізацію зовнішньої торгівлі та легалізацію «тіньових» потоків імпорту, так і на захист національного товаровиробника. Зважаючи на те, що в рамках ЄС передбачено тарифний захист для окремих секторів економіки, Україні необхідно ввести селективні тарифні обмеження для тих галузей,

що можуть зазнати найбільших втрат у процесі лібералізації ринку. Передусім до таких галузей належать сільське господарство та автомобілебудування. Крім цього, оскільки Україна є транзитною державою, важливим аспектом торговельного режиму є передбачуваність та прозорість митної політики в транспортній галузі. Тому до застосування митно-тарифного захисту в цій сфері слід підходити вкрай обережно.

Також необхідно переглянути саму структуру тарифної сітки України, оскільки вона є надмірно складною порівняно з країнами ЄС, що призводить до невизначеності підприємців при здійсненні торгівлі в разі внесення тарифних змін, а також сприяє численним спекуляціям щодо класифікації продукції та виявам корупції у цій сфері.

Сільське господарство залишається однією з найважливіших галузей національної економіки України, яка вирішальною мірою визначає соціально-економічне становище суспільства. Зважаючи на те, що ця галузь є найбільш захищеною в рамках ЄС, Україні необхідна чітка та обґрунтована позиція щодо поступового та диференційованого процесу відкриття національного ринку в цій сфері. Крім цього, вже сьогодні потрібно вивчати можливості заміни існуючих заходів підтримки сільсько-господарського сектору, що заборонені в рамках ЄС, охоронними заходами у вигляді гарантованих цін і експортних субсидій, прямих виплат чи компенсацій фермерам, а також іншими видами підтримки, які активно використовуються країнами Центрально-Східної Європи і спрямовані на стимулювання структурних змін у цій сфері.

Головним державним пріоритетом сьогодні є підтримка галузей, що застосовують конкурентоспроможні технології, мають високу додану вартість і є перспективними на світовому технологічному ринку. Така підтримка повинна відповідати стратегії національного інноваційного розвитку та її довгостроковим цілям. Для ефективної реалізації політики доцільно застосувати увесь спектр інструментів захисту внутрішнього ринку, що активно використовується в рамках ЄС. Це, передусім, митний контроль, квотування та сертифікація для обмеження імпорту неякісної продукції та продукції, яку здатні виготовляти вітчизняні підприємства тощо. Крім цього, надання державної підтримки підприємствам у придбанні іноземних ліцензій і технологій дасть можливість швидко модер-

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ...

нізувати національне виробництво та здобути технологічні переваги на міжнародних і внутрішніх ринках. В таблиці представлені тарифи на основні види сільськогосподарської продукції в Україні і ЄС.

Література

1. Инструменты (методы) экономической политики в сфере АПК. М. Г. Прокофьев. [Електронний ресурс]: www.cemi.rssi.ru/mei/articles/prokop08. – 3.pdf
 2. Поглиблена вільна торгівля між Україною та Європейським Союзом: сільськогосподарська та харчова продукція. Аналітична записка. – міжнародний центр перспективних досліджень. [Електронний ресурс]: http://www.icps.kiev.ua/doc/FTA_Publicconsultations_agri.pdf
 3. Оподаткування експорту-імпорту продукції рослинництва: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / О. О. Шпичак; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. – К., 2004. – 21 с.
-

УДК 658.015.3

Оцінка умов і наслідків відносин між підприємствами та постачальниками в процесі закупівельної діяльності

Письмак Вікторія Олексіївна, викладач

Харківський національний економічний університет

Однією з основних складових взаємовідносин між підприємствами-виробниками і підприємствами-постачальниками продукції виробничо-технічного призначення, окрім економічного стану, що об'єктивно, на основі результатів використання всіх економічних ресурсів за показниками офіційної статистичної звітності, спроможний вплинути на прийняття рішення про вид відносин між ними, є якісна складова, що характеризує умови та можливі наслідки здійснення закупівельної діяльності з окремими постачальниками. Складова умов і наслідків повинна врахувати чинники впливу на перебіг закупівельної діяльності, які не можуть бути безпосередньо враховані підприємством-виробником кількісно, оскільки їх

вплив не відбивається в статистичній звітності безпосередньо. Крім того, у кожної особи, що приймає рішення про вибір постачальника, існують, окрім об'єктивних умов і потреб, власні очікування щодо прибутковості закупівельної діяльності, конфліктності в процесі підписання контракту, оперативності постачання, його вигідності щодо отримання додаткової цінності у соціальному, організаційному та техніко-технологічному аспектах. Тому вид відносин з постачальниками – від однократних, разових до інтегрованих залежить як від об'єктивної інформації про економічний стан підприємств-постачальників, так і від очікувань підприємства-виробника про умови постачання й імовірні наслідки закупівельної діяльності у підприємства-постачальника, що мають суб'єктивне підґрунтя, оскільки залежать від поінформованості виробника про можливості постачальника та його очікувань від цих відносин, їх відповідності цілям підприємства та власним уявленням особи, що приймає рішення.

Для того, щоб уявлення про умови і наслідки закупівельної діяльності, тобто співпраці з підприємствами, були дієвими, їм доцільно надати таких рис як:

- цілісність та узгодженість як з місією підприємства, так і з очікуваннями партнерів;
- об'єктивність;
- відносна стабільність до впливу негативних релевантних факторів зовнішнього середовища;
- рефлексивність до важливих соціально-економічних подій; певна спрощеність подання згідно з рівнем підготовленості аудиторії;
- персоніфікованість відповідно до можливостей, очікувань і здобутків підприємств [2].

У відповідності з метою співпраці, цілями підприємств-постачальників, підприємства-виробники повинні пристосовуватися до їх інформаційних потреб, обираючи один з видів інструментів інтегрованих комунікацій або їх сполучення, а саме: рекламу, PR-акції, індивідуальну роботу. Такі ж особливості щодо інформаційного впливу повинні враховувати і підприємства-постачальники з метою активізації збуту своєї продукції.

Як підприємства-виробники, так і підприємства-постачальники, суб'єкти зовнішнього середовища, мають власне уявлення про рівень розвитку, можливості, переваги й недоліки один одного в роботі. З метою створення позитивних уявлень про можливі умови та очікувані наслідки співпраці, виробники і постачальники повинні передавати і прагнуть отримувати специфічну інформацію і, таким чином, її передачу доцільно здійснювати різними засобами, користуючись дієвими методами впливу з урахуванням активних мотиваційних потреб менеджерів та інших працівників підприємств, що ухвалюють рішення про вибір підприємств-постачальників та формування з ними відносин певного виду [1].

З метою визначення характеристик закупівельної діяльності за запропонованими складовими умов і наслідків співпраці, що зумовляють як вибір постачальника, так і вид відносин підприємства-виробника з ним, доцільно використовувати анкету. За допомогою експертних методів можливо визначити перелік характеристик за складовими умов і наслідків співпраці, які необхідно оцінити за значущістю, що також доцільно визначити експертним методом ранжування [2].

Щодо складових умов і наслідків співпраці у закупівельній діяльності, то не можна їх вагомість визначити за допомогою суми вагових коефіцієнтів їх характеристик, оскільки кожна складова має їх різну кількість, тому доцільно розрахувати середнє значення складової за кожною характеристикою. Оцінити якісну складову обґрунтування вибору виду відносин між підприємством і постачальниками в процесі закупівельної діяльності з використанням обґрунтованих і визначених характеристик доцільно за допомогою експертних методів, що достатньо точно дозволять визначити її значення у кількісному вимірі. На цій основі доцільно розрахувати інтегральний показник якісної складової оцінки постачальника, який враховує суб'єктивну природу відносин, за умовами і наслідками співпраці з ним для вибору відносин в процесі закупівельної діяльності (U_H) за формулою (1).

$$U_H = \sum_{i=1}^n K_{zni} \frac{X_{\phi i}}{X_{emi}}, \quad (1)$$

де K_{zni} – коефіцієнт значущості i -ї характеристики умов і наслідків співпраці за якісною складовою оцінки підприємства-постачальника;

$X_{\phi i}$ – фактичне значення i -ї характеристики складових умов і наслідків співпраці за якісною складовою оцінки підприємства-постачальника;

X_{emi} – еталонне значення i -ї характеристики складових умов і наслідків співпраці за якісною складовою оцінки підприємства-постачальника;

n – кількість запропонованих характеристик складових умов і наслідків співпраці за якісною складовою оцінки підприємства-постачальника ;

Запропонований підхід передбачає застосування експертних методів, що є природним для оцінювання якісних складових, які враховують суб'єктивну природу певних явищ, що мають ймовірнісний характер, бо методи точних кількісних розрахунків вимагають використання офіційної статистичної звітності.

Таким чином, підприємства з метою налагоджування ефективних відносин на ринку повинні не тільки активізувати економічну діяльність, а й спрямовувати свою комунікаційну діяльність на надбання й підтримку позитивних уявлень про власні можливості і здобутки, що втілюються у визначених і запропонованих характеристиках умов і наслідків співпраці за їх сутністю. Незадовільний рівень їх інтегрального показника є індикатором погіршення відносин між підприємствами в процесі закупівельної діяльності, що може створити у майбутньому значні проблеми як економічного, так і соціального характеру, які вирішити буде важко, або й зовсім неможливо. З метою їх вирішення або недопущення, підприємства повинні внести зміни в стратегічну спрямованість управління відносинами в процесі закупівельної діяльності, переглянувши методи застосування комунікаційних інструментів.

Література

1. Балабанова Л. В. Маркетинг: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання Прес, 2004. – 645 с.
 2. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : наукове видання. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с.
-

This image shows a single page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, leaving small margins at the top and bottom. There are no vertical margin lines, and the page is completely blank except for the lines themselves.

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
ТА ІННОВАЦІЇ:
ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ**

**Тези доповідей
Міжнародної науково-практичної конференції**

**15–16 листопада 2012 року
м. Харків**

Підписано до друку 01.11.2012 р. Формат 60 × 84/16. Папір офсетний.

Гарнітура ArnoPro. Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 11,6.

Обл.-вид. арк. 13,9. Наклад 100 прим. Зам. № 644.

ФОП Александрова К. М.

61103, Харків, пр. Леніна, 55, кв. 52. Тел. (057) 7034021, 7050336.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів
видавничої діяльності ДК № 3090 від 21.01.2008 р.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК», Харків, пр. Гагаріна, 20.

e-mail: inzhek@vl.kharkov.ua; www.inzhek.kharkov.ua