

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України
Одеський національний політехнічний університет
Науковий портал «Економіка: реалії часу»
Державна вища школа технологій та економіки ім. Броніслава
Маркевича, в Ярославі
Ростовський державний економічний університет
Рада молодих учених при Державному агентстві з питань науки,
інновацій та інформатизації України
Рада молодих вчених Інституту Економіки і менеджменту
Національного університету Львівська політехніка
Одеська обласна рада молодих вчених
Українська інженерно-педагогічна академія

**Матеріали Міжнародної науково-практичної
конференції
«Перспективи економічної інтеграції: бачення
наукової молоді»
24-25 квітня 2014р.**

Одеса

2014

УДК 339.924: 057.4
ББК 65.54+66.75
П 27

Рекомендовано до друку Вченою радою Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
(протокол № 7 від 16.04.2014р.)

Відповідальні редактори:

Буркинський Б.В., д.е.н., професор, академік НАН України, директор Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;

Лайко О.І., к.е.н., с.н.с., голова Ради молодих вчених Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Упорядники:

Гетьман О.І., к.е.н., м.н.с. відділу економіко-екологічних проблем приморських регіонів;

Єрмакова О.А. к.е.н., доцент, с.н.с. відділу соціально-економічного розвитку приморських регіонів

Ворожейкін О.О., м.н.с. відділу соціально-економічного розвитку приморських регіонів;

Науменко Ж.Г. інженер I кат. відділу соціально-економічного розвитку приморських регіонів;

Тютюнник Г.О. аспірант відділу прикладних проблем екологізації економіки регіону;

Яковенко Д.В. аспірант відділу соціально-економічного розвитку приморських регіонів

П 27 **Перспективи економічної інтеграції: бачення наукової молоді** : Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 24-25 квітня 2014р., м.Одеса / Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. та ін.; [відпов. ред. Б.В. Буркинський; Лайко О.І.]. – Одеса : ІПРЕД НАНУ, 2014. - 196 с.

У збірнику наведені матеріали, які доповідались на Міжнародній науково-практичній конференції «Перспективи економічної інтеграції: бачення наукової молоді» (м. Одеса, 24-25 квітня 2014р.), висвітлюються результати науково-практичної роботи ІПРЕД НАНУ, ОНПУ та інших організацій і ВНЗ України, Польщі та інших держав з питань перспектив і можливостей реалізації інтеграційних ініціатив для національної економіки на рівні ринків товарів, робіт, послуг, підприємницького сектора, в сфері регіонального розвитку, в сфері природокористування та у фінансовому секторі.

УДК 339.924: 057.4
ББК 65.54+66.75

Організаційний комітет
Міжнародної науково-практичної конференції
«Перспективи економічної інтеграції: бачення наукової молоді»
24-25 квітня 2014р., м. Одеса

Голова оргкомітету:	Буркинський Борис Володимирович , Директор Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, д.е.н., професор, академік НАН України
Члени оргкомітету:	Філіппова Світлана Валеріївна, дійсний член Академії економічних наук України, академік з обліку та аудиту, д.е.н., професор, директор Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій ОНПУ, завідувач кафедри «Облік, аналіз та аудит» Одеського національного політехнічного університету Іренеуш Томас, професор Державної вищої школи технології та економіки ім. Броніслава Маркевича, в Ярославі Альбеков Адам Умарович, д.е.н., професор, заслужений діяч наук Російської федерації, Ректор Ростовського державного економічного університету Липинська Олена Андріївна, д.е.н., с.н.с., провідний науковий співробітник відділу ринку транспортних послуг Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України Кращенко Юрій Петрович, к.пед.н., заступник декана з наукової роботи природничого факультету, старший викладач Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка, голова Ради молодих учених при Державному агентстві з питань науки, інновацій та інформатизації України Чубай Володимир Миколайович, к.е.н, доц., голова Ради молодих учених ІНЕМ Національного університету «Львівська політехніка», член Ради молодих учених при Державному агентстві з питань науки, інновацій та інформатизації України Балан Олександр Сергійович, к.т.н., доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту Одеського національного політехнічного університету Нікішина Оксана Володимирівна, к.е.н., с.н.с., старший науковий співробітник відділу ринкових механізмів і структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України Єрмакова Ольга Анатоліївна, к.е.н., доц., старший науковий співробітник відділу соціально-економічного розвитку приморських регіонів Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України Фоменко Анна Володимирівна, к.е.н., старший викладач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії, член Ради молодих учених при Державному агентстві з питань науки, інновацій та інформатизації України
Відповідальний організатор комітету:	Лайко Олександр Іванович , к.е.н., с.н.с., голова Ради молодих учених Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, член Президії Ради молодих учених при Державному агентстві з питань науки, інновацій та інформатизації України, член Президії Одеської обласної Ради молодих вчених
Технічні редактори:	Науменко Жанна Георгіївна, інженер I категорії відділу соціально-економічного розвитку Приморських регіонів Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України Ворожейкін Олексій Олександрович, молодший науковий співробітник відділу соціально-економічного розвитку Приморських регіонів Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

ЗМІСТ

Секція 1. Вплив інтеграційних перспектив на макроекономічні процеси та розвиток ринків	8
Голубьонкова О.О. Підвищення конкурентоспроможності ВНЗ як запорука розвитку ринку вищої освіти в умовах інтеграційних процесів	8
Гончарова О. М., Касьянова В. А. Перспективні напрями реалізації політики імпортозаміщення агропродовольчої продукції	10
Дударев О.А. Інноваційна діяльність та система освіти	11
Захарченко В.И., Дамаскин М.О. Состояние и развитие научно-технологического комплекса Украины	14
Захарченко В.І., Захарченко Н.В. Узагальнення використання системного підходу в економічних дослідженнях	16
Іванченков В.С. Напрями дослідження інноваційних ресурсів підприємств консервної галузі	18
Ільїна А.О. Державне регулювання інвестиційного процесу в промисловому секторі України	20
Картышев Д.В. Роль ЭОД в оптимизации таможенной политике государство	22
Кобальчинская Е.А., Фонджо Оду Жульен, Ли Хао Проблемы и перспективы европейской экономической интеграции	24
Колесник Т.Н., Кравец С.В., Мейцзюань Г. Интеграционное будущее Европы	26
Лайко О.І. Інвестиційні перспективи від економічної інтеграції для стратегічних ринків України	28
Михнюк А.О., Прохорова В.В. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства в умовах світової інтеграції	30
Нікішина О. В. Український ринок зерна та зернопродуктів у європейському інтеграційному процесі	32
Романчук Н.М., Івах А.В. Енергетична безпека України та інтеграційні виклики	34
Тихопой И.А. Сучасні проблеми суднобудування	36
Ярмолович Д.Ю. Перспективы развития рынка услуг морского агентирования в современной геополитической и экономической ситуации	38
Секція 2. Розвиток підприємництва: перспективи та інтеграційні виклики	40
Болгарова Е.Г., Гусева О.В. Специфика деятельности гостинично-ресторанного комплекса «Снежная Королева»	40
Бутенко І.А.; Курносова А.В. Формування й вибір моделі управління персоналом підприємства	42
Ватаманюк-Зелінська У. Інтеграційна взаємодія підприємств у машинобудівному комплексі України	44
Долгова А.О. Удосконалення управління зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві	46
Долгова А.О. Удосконалення управління зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві	48
Зайцева І.С., Пасько Н.О., Фоменко А.В. Стратегії виробництва в умовах глобалізації	50
Катошина К.О., Гусева О.В. Мотивація праці персоналу на готельних підприємствах	52
Колесниченко В.С., Гусева О.В. Глобализационные процессы в гостиничном бизнесе	54
Литовка А.О., Гусева О.В. Використання аутсорсингу в діяльності готельного комплексу	56
Мельніченко В.В., Гусева О.В. Впровадження інноваційних технологій в готельній індустрії	58

Меркулов М.М., Ширяєва Л.В. Визначення стратегії підприємства з використанням критеріїв рішення	60
Молодик А. І. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу як умова успішної економічної інтеграції	63
Некіпелова Ю.А., Волощук Л. О. Вплив уніфікації стандартів обліку гудвілу на розвиток підприємництва	65
Новікова Н.В. Важелі інституційного механізму забезпечення ефективності інноваційного потенціалу малого підприємництва	67
Носовець О.І. Проблеми відображення дебіторської заборгованості за різними стандартами бухгалтерської звітності	69
Осипчук М.Д. Підписання Угоди про Асоціацію з ЄС: загрози та перспективи розвитку малого та середнього бізнесу	71
Осипчук Х.А., Волощук Л.О. Проблеми забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємницької діяльності підприємства	73
Пашкова Н.С. Проблеми та перспективи розвитку підприємств малого бізнесу	75
Пенкова Т.О., Гусева О.В. Роль інвестицій в розвитку гостиничного господарства України	77
Помазкіна О.Ю. Розширення експортної діяльності підприємства шляхом виходу на нові ринки збуту на підприємстві ВАТ «Зелений Гай»	79
Попова А. О. Мале інноваційне підприємництво та пріоритети його розвитку	81
Сак К.В. Організаційно-економічний механізм інтеграції промислових підприємств у світовий економічний простір	83
Світлична В.Л. Стратегічні напрями рішення основних проблем виробничих підприємств України	85
Тарасевич А.П. Етапи реалізації економічного моніторингу підприємств	87
Титарчук І.М. Підходи до оцінки ефективності підприємницької діяльності в аграрній сфері	89
Федоренко Г.М. Еволюція ролі енергетичної стратегії на підприємствах суднобудівної промисловості	91
Холявка Л.Ю. Збалансованість потреб і ресурсного забезпечення у формуванні інтелектуального потенціалу підприємства	92
Секція 3. Регіональні соціально-економічні аспекти реалізації інтеграційних ініціатив	95
Ворожейкін О.О. Роль інституційного середовища в інноваційній діяльності регіону	95
Гришина Н.В. Розвиток експортної діяльності підприємницького сектора економіки Миколаївської області	97
Єрмакова О.А. Міжнародні інтеграційні процеси в інноваційній сфері: нові виклики для регіонів України	99
Коваленко С.И. Стратегии развития еврорегиона «Нижний Дунай»: трансграничные кластерные инициативы	101
Кочанжи И.Э. Развитие прибрежных зон Украины в контексте интеграционных процессов	103
Кукош М.С. Особливості формування міських агломерацій України	105
Лимарь В.В. Подходы европейских ученых к определению промышленной политики	107
Малишенко О.С. Шляхи вдосконалення інституціональної організації сфери освітніх послуг в Україні	109
Науменко Ж.Г. Заходи подолання диспропорції регіонального ринку праці	111
Паламарчук І. О. Механізми інституціональної економіки	113

Яковенко Д.В. Комерціалізація інновацій в Україні в контексті інтеграційних процесів: сучасний стан	115
Секція 4. Економіко-екологічні аспекти розвитку раціонального природокористування в контексті інтеграційних перспектив	117
Біньковська О.А. Соціально-економічні проблеми техногенно забруднених земель в Україні	117
Буженіца В.В. Удосконалення системи раціонального природокористування в контексті інтеграційних перспектив	119
Булишева Д.В. Екологізація містобудівної політики міських агломерацій в умовах інтеграційних процесів	121
Громова О.М., Гетьман О.Л., Маркова Т.Д. Обґрунтування необхідності забезпечення механізмів активізації альтернативного енергопостачання в Україні	123
Дем'яненко С.Г., Чабаненко В.Т. Передумови формування ринку відходів в Україні в контексті «зеленої» економіки	125
Зінченко Ю.В. Економіко-екологічні аспекти видобутку сланцевого газу в контексті інтеграції України до ЄС	127
Іванов М.Ю. Екологічні аспекти утилізації гною на свинокомплексі в світі економічної інтеграції	129
Легка К.В. Концептуальні основи розвитку «зеленої» енергетики в Україні	131
Нізяєва С.А. Теоретичні основи ринку технологій екоінновацій	133
Нікішина Ю.І. Рекреаційні пріоритети розвитку екологічного туризму в одеському регіоні	136
Нічітайлова М.С. Економіко-екологічні аспекти поводження з відходами на основі адміністрування державних послуг у сфері природокористування	139
Носачов І.Ю. Впровадження економіко-екологічних обмежень в умовах інтеграції України у світове співтовариство	141
Попик О.В. Использование опавшей листвы в качестве вторичного растительного сырья	143
Тютюнник Г.О. Перспективи розвитку національного ринку органічного землеробства в контексті інтеграційних ініціатив	145
Хумаров О.А. Аналіз інституційної системи державного управління викидами парникових газів в Україні	147
Секція 5. Перспективи розвитку фінансової сфери в умовах глобалізації	149
Акименко Н.В., Шайняк А.І. Перспективи розвитку банківської системи України в умовах глобалізації	149
Андриенко Н.Н. Прогнозные оценки как форма развития финансовой сферы в условиях глобализации	151
Бойко М.О. Фінансова складова економічної безпеки портового оператора	153
Васьковська К.О. Методичний підхід щодо організації проведення внутрішнього контролю конкурентоспроможності виноробного підприємства	155
Водянова В.В. Сутність конкурентоспроможності банку	157
Горячук О.В. Стан страхового ринку в контексті досвіду ЄС	159
Демченко М.В. Розвиток накопичувального страхування життя в Україні в умовах глобалізаційних впливів	161
Діордічук Ю.О. Нетрадиційне банківське кредитування зовнішньоторговельних операцій	163
Копилова О.В., Георгіу І. Ю. Розвиток банківського кредитування в умовах інтеграції України до глобального середовища	165
Марковська Т.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності банку	167
Мірейчік І.А., Грішна К.О. Перспективи розвитку банківської сфери в умовах	169

глобалізації	
Парфенюк С.В., Волощук Л.А. Бухгалтерський облік як основа для оцінки результатів підприємницької діяльності та управління розвитком підприємництва	171
Пархоменко Е.С., Каландаров Р. Основные направления совершенствования системы управления финансовой деятельностью предприятия	173
Петелькіна Ю.О. Оцінка конкуренції у банківському секторі України з використанням структурних методів	175
Ропотан І.В. Інструменти фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів країни	177
Соловійова Г.В. Шляхи підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств промислової галузі	179
Тепляшин А. Ю. Біржові інструменти залучення інвестицій енергогенеруючих підприємств України	181
Хвалінський С.О. Перспективи інтеграції банківської системи України в банківську систему ЄС	183
Щербина А.Г. Перспективи впровадження ф'ючерсного контракту на валютну пару гривня-долар в Україні	185
Балан А.С. Фазы и стадии жизненного цикла инвестиционного проекта в управлении процессом принятия инвестиционных решений предприятий производственной сферы	187
Проект резолюції конференції	192

СЕКЦІЯ 1. Вплив інтеграційних перспектив на макроекономічні процеси та розвиток ринків

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВНЗ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ РИНКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В У МОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

О.О. Голубьонкова, к.е.н., доцент

Одеська національна академія харчових технологій, м. Одеса

Реформування системи освіти спричинило ситуацію, в якій держава сприяє розвитку ринкової ситуації у сфері освіти, конкуренції як з боку постачальників, так і з боку споживачів освітніх послуг.

Конкуренція відбувається між вітчизняними закладами вищої освіти одного рівня акредитації, між закладами різних рівнів акредитації. Крім того, вітчизняні заклади вищої освіти відчують сильний тиск з боку закордонних конкурентів. Які активно діють на ринку України та використовують агресивну маркетингову політику: відкривають представництва в обласних центрах, розміщують рекламу у мережі Інтернет, приймають участь у спеціалізованих виставках.

Сучасний заклад вищої освіти це не тільки освітня установа, це також організація, що здійснює ринкову діяльність. Серед основних видів діяльності є ті, що притаманні лише освітнім установам: навчальна, науково-дослідна діяльність, але більшість – суттєво ринкові: маркетингова, економічна, господарська.

Як зазначає Кузьміна Є.Є. конкуренція на ринку освітніх послуг – це «суперництво між освітніми установами, які намагаються досягти одну ціль – підготувати висококваліфікованих спеціалістів, затребуваних на ринку праці» [1, с. 137]. Проте Матвійов М.Я. стверджує, що «обмеження взаємин із конкурентами тільки суперництвом безперспективне и безплідне. В освіті співробітництво вузів-конкурентів виявляється постійно і має значний ефект: при формуванні нових навчальних дисциплін, підготовці навчальних і методичних посібників, використанні науково-педагогічних кадрів, створенні й експлуатації дорогих комплексів навчального і наукового устаткування, а також інших об'єктів інвестування» [2, с. 349]. Саме через це є особливості розробки моделі п'яти конкурентних сил для ринку вищої освіти, запропонованої професором Гарвардської бізнес-школи М.Портером.

При оцінці сил конкуренції використовується модель М. Портера [3, с. 27], що є найбільш розповсюдженим, потужним інструментом для систематичної діагностики основних конкурентних сил, що впливають на ринок, оцінки ступеня впливу кожної з них та визначення характеру конкурентної боротьби на даному ринку.

У моделі М. Портера значення і сила впливу кожного з факторів конкуренції змінюється від ринку до ринку і визначає ціни, витрати, розміри капіталовкладень у виробництво, збут продукції і прибутковість бізнесу. Постачальники і покупці, намагаючись використати сприятливу для них ситуацію, знижують прибуток фірми. Конкуренція всередині галузі також знижує прибуток, тому що для підтримки конкурентних переваг доводиться

збільшувати витрати (на рекламу, організацію збуту, НДДКР), або втрачати прибуток за рахунок зниження цін. Наявність товарів-замінників зменшує попит і обмежує ціну, яку фірма може запросити за свій товар. З погляду вхідних бар'єрів, дія чинників, представлених у моделі, багато в чому визначається, з одного боку, наявністю реальних і потенційних конкурентів, з іншого - перешкодами для входу на ринок. Всі вищезгадані чинники створюють умови для динамічного розвитку конкуренції і «застарівання» наявних конкурентних переваг.

Важливим є зауваження-рекомендація У. Бюргерса, що на галузевому рівні дані конкурентні сили майже не можливо контролювати, тоді як «на рівні сегменту їх можливо контролювати або уникати» [4, с. 123]. Таким чином, обираючи певний сегмент ринку, підприємство може отримати певні конкурентні переваги та досягти необхідного рівня конкурентоспроможності.

Виходячи з особливостей освітніх послуг як товару, на даному ринку споживач та покупець не завжди збігаються. По-перше, розглядаючи в якості товару певний набір знань, освітні програми тощо, споживачем є студент, якій відвідує заняття, складає іспити. Покупець – особа, або організація, що сплачує за навчання – це сам студент, його батьки, підприємство та навіть держава. Є високий рівень залежності від державного замовлення на певних фахівців.

Якщо під товаром, що надає ринку заклад вищої освіти розуміти кваліфікованого спеціаліста, то покупцем доцільно визнати підприємства, професійні асоціації – саме вони повинні висувати вимоги до рівня підготовки майбутніх працівників, допомагати вишам. На жаль, сьогодні ця конкурентна сила майже не впливає на заклади вищої освіти. Ю.Б.Рубін роботодавців та професійні асоціації називає «прихованими споживачами освітніх послуг – «вигодо набувачами» [5, с. 23].

В умовах сучасних інтеграційних процесів доцільно активно використовувати сучасні інноваційні методи роботи, як безпосередньо у навчальному процесі, так і під час здійснення маркетингової діяльності вищого навчального закладу. Саме поєднання зусиль з підприємствами, суспільством та закладами вищої освіти розвинутих країн призведе до підвищення якості освітніх послуг та конкурентоспроможності, а також розвитку ринку вищої освіти.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кузьмина Е.Е. Маркетинг образовательных услуг: Учеб. пособие для магистров [Текст]/ Е.Е. Кузьмина – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 330с.
2. Матвіїв М.Я. Маркетинг знань: методологічний та організаційні аспекти: монографія [Текст]/ М.Я. Матвіїв. – Тернопіль : Екон. думка, 2007. –448с.
3. Портер Майкл Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст]/ М. Портер – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 454с.
4. Бюргерс У. Откровения маркетинга: Пер. с англ. [Текст]. – К.: Companion Group, 2009. – 256 с.
5. Рубин Ю.Б. Рынок образовательных услуг: от качества к конкурентоспособным бизнес-моделям // Высшее образование в России [Текст]/ Ю.Б. Рубин – 2011, №3. – с.23-29

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

О. М. Гончарова, аспірант

В. А. Касьянова, к.ф.-м.н., доцент

Одеський державний аграрний університет, м. Одеса

Процеси реформування в агропромисловому комплексі призвели до розширення асортименту і підвищення якості продовольчих товарів, але на сьогодні насичення споживчого ринку продуктами харчування відбувається частково за рахунок імпорту або переробки значної кількості імпортованої сировини.

В наукових працях із питань забезпечення економічного зростання на основі формування конкурентоспроможної економіки більше уваги традиційно приділено впливу експорту. Імпортозалежність економіки та вплив політики імпортозаміщення є менш вивченими. Ці питання знайшли відображення в працях Я. А. Жаліла [1], Л. Ю. Волощенко, С. Пазізіної, Т. Г. Остапенка [2] та ін.

Значний розмір від'ємного торгівельного сальдо України забезпечує широкі можливості імпортозаміщення. Звичайно, частину імпорту (цитрусові, тропічні фрукти, деякі види риби тощо) Україна не в змозі покрити власним виробництвом, проте для цього є достатній потенціал. Зокрема можливість швидкого одержання прибутку на вкладений капітал у галузі виробництва продуктів харчування робить її однією з пріоритетних галузей імпортозаміщення.

У 2013 р. товарів агропромислового комплексу було імпортовано на суму 8,2 млрд. дол. США, що на 8,8% більше, ніж у 2012р. та зумовлене збільшенням частки товарів з високою доданою вартістю та підвищенням світових цін на рибу, горіхи, м'ясо тощо [3].

Через економічну та політичну кризи в країні прогнозується зниження реальних доходів та купівельної спроможності населення, що призведе до зменшення частки дорогих імпортних продуктів харчування у структурі споживання та спрямує попит українців на продукцію вітчизняного виробництва.

Досвід інших країн свідчить, що в процесі вибору проектів імпортозаміщення слід брати до уваги критерій відповідності імпортозамінюючих товарів світовому техніко-економічному рівню аналогічних товарів. Локальними критеріями мають бути: ступінь використання місцевих ресурсів і конкурентних переваг, перспектива опанування внутрішнього ринку, створення додаткових робочих місць, ефект в суміжних галузях.

Політика імпортозаміщення на ринку агропродовольчої продукції має бути спрямована на початковому етапі на розвиток підгалузей, які мають високий потенціал виробництва інноваційної продукції глибокої переробки, сировинну та технологічну базу для її виробництва та високий експортний потенціал. Потенціал імпортозаміщення міститься насамперед у підгалузях, які вже нині організаційно і технологічно готові скласти конкуренцію імпортним товарам на внутрішньому ринку, серед яких: овочепереробне виробництво та виробництво соусів, виробництво дитячого та дієтичного харчування, виробництво алкогольних напоїв. Доцільним є також обмеження імпорту небезпечних для

споживачів есенцій та концентратів низької якості; пальмової олії, яка складає половину імпорту жирів та олій в Україну, має низькі поживні якості та використовується виробниками як дешевий замінник тваринних жирів та вершкового масла при виготовленні широкого спектру продукції [1].

Про недостатній розвиток в Україні овочепереробної промисловості свідчить скорочення виробництва плодоовочевої продукції та зростання її імпорту протягом останніх років. Основними проблемами в овочепереробній галузі є відсутність у багатьох підприємств налагоджених зв'язків з постачальниками сировини та доступу до ринків збуту, висока енергоємність виробництва, низький рівень забезпеченості власними плодово- та овочесховищами для зберігання продукції протягом року та постійної підтримки виробничого процесу.

Перспективним напрямом є також виробництво дитячого та дієтичного харчування, яке є високоприбутковим та швидкозростаючим бізнесом в усьому світі. Виробництво дитячого харчування в Україні виявляє постійну тенденцію до скорочення, наслідком чого є збільшення його імпорту.

За оцінками дослідників, вітчизняне виробництво продукції дитячого та дієтичного харчування забезпечує потреби українських споживачів на 15-20 %. Завантаженість підприємств, які виготовляють продукти дитячого харчування, становить від 5 до 60 %, зношеність основних фондів на переважній більшості підприємств сягає 80 %[4].

Обов'язковою умовою розвитку власних імпортозаміщуючих виробництв є висока конкурентоздатність та економічна ефективність виробленої продукції. Тільки в цьому випадку витіснення імпортової продукції буде максимальним за обсягами та тривалістю. Більше того, продукція, здатна на високому якісному та ціновому рівні конкурувати з імпортними аналогами після їх витіснення з внутрішнього ринку неминуче сприятиме збільшенню експорту.

Реалізація політики імпортозаміщення повинна супроводжуватись заходами державного регулювання агропромислового комплексу та здійснюватись за такими напрямками: структурна перебудова, науково-технічне забезпечення, забезпечення інноваційної моделі розвитку, підготовка кадрів та підвищення кваліфікації персоналу, сприяння створенню умов добросовісної конкуренції в галузі, розвиток малого бізнесу, жорсткий контроль за якістю та безпекою продуктів харчування, стандартизація і сертифікація продукції, розробка ефективних державних програм підтримки галузей.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України [Аналітична доповідь] // За редакцією к. е. н., с. н. с., засл. економіста України Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 71 с.

2. Остапенко Т. Г. Вплив експортоорієнтованих та імпортозаміщуючих галузей на зростання економіки України / Т. Г. Остапенко // Економіка, фінанси, право. – 2009. - №10. – С. 11-16

3. Експортно-імпортні показники України. Підсумки 2013 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dzi.gov.ua/pres-relizi/eksportno-importni-pokazniki-ukrayini-pidsumki-2013-roku>

4. Скорук О. В. Стан та перспективи розвитку ринку продуктів дитячого харчування/ О. В. Скорук// Економічний простір. – 2010. – № 38. – С. 62-72

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА СИСТЕМА ОСВІТИ

О.А.Дударєв, викладач

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Інноваційна діяльність як цілеспрямований процес створення і впровадження нововведень є основою розвитку будь-якої виробничої системи. Але організація інноваційної діяльності підпорядкована культурним, етнічним, політичним та іншим особливостям кожної окремо взятої країни. Звичайно, в епоху глобалізації ці відмінності помітні все менше, але вони не зникають до кінця.

Багато авторів відзначають неповноту і суперечливість правової бази науки, заплутаність, складність і громіздкість законодавчої бази галузевої науки, її невідповідність реаліям сучасності. Так само підкреслюється неадекватна система охорони, захисту і користування прав інтелектуальної власності.

В Україні, звичайно, теж розвивається інфраструктура підтримки діяльності малих інноваційних підприємств. У регіонах України діють близько 10 технологічних парків, а також кілька інноваційно-технологічних центрів, у складі яких працюють малі фірми; займаються розробкою і випуском конкурентоспроможної, наукомісткої продукції, формується мережа інжинірингових та консалтингових фірм.

В даний час поява та поширення нових знань знаходиться в основному в зоні відповідальності державного сектора, а не стихійних ринкових сил. Сьогодні державна політика має сприяти активізації інноваційних процесів на всіх рівнях суспільного господарства. В обов'язки держави входить створення необхідних умов і стимулів для швидкої реалізації науково-технічних досягнень в промисловості та сільському господарстві, забезпечення конкурентоспроможності виробленої продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках.

На основі аналізу сучасного стану інноваційних систем освіти в Україні та за кордоном, виділили наступні загальноосвітні проблеми освіти:

1. Інформаційний бум - різке збільшення об'єму і швидкості обігу інформації в сучасному суспільстві сприяли:

- науково-технічна революція, що перетворила науку на продуктивну силу суспільства, яка створює інформацію про світ, і поставила отримання і поширення наукової і технічної інформації на промислову основу;

- нові технології в поліграфії, які зробили можливими мільйонні тиражі щоденних газет та періодичний пресі, а також радіо, багатоканальне телебачення, інформаційні комп'ютерні мережі - так звані ЗМІ, що формують щоденну інформаційну картину світу.

Але головною причиною інформаційного буму слід визнати масову освіту, що поставляє грамотних людей - виробників і споживачів як наукової, так і масової суспільної інформації. Безпосередньою проблемою, яку породив інформаційний бум, стала необхідність перегляду змісту освіти.

2. Інформатизація суспільства в результаті розвитку засобів масової інформації, світових інформаційних мереж і комп'ютерних засобів навчання з'явилася і наслідком інформаційного буму, і засобом його приборкання, і каталізатором його подальшого зростання. Інформатизація суспільства призвела до різкого збільшення масових джерел інформації, які не завжди виявляються узгодженими в своїх повідомленнях і просто прагнуть спростувати повідомлення або їх інтерпретацію, сформовану раніше.

Інформатизація поставила перед освітою проблему узгодженості знань, отриманих в школі, зі знаннями, уявленнями, думками, нормами і цінностями не тільки вулиці, як це було раніше, але і набагато більш серйозного і інформованого суперника - засобів масової інформації.

3. Поява функціональної неграмотності, тобто нездатності працівника або громадянина ефективно виконувати свої професійні чи соціальні функції, незважаючи на отриману освіту, стало наслідком не тільки інформаційного буму та інформатизації, а й різко збільшеної соціальної динаміки - розвитку і зміни технологій у промисловості, структурних змін у розвитку економіки, міграції населення, змін соціально-культурного контексту. У результаті відбувається швидке старіння набутих професійних і загальнокультурних знань, втрачені ними актуальності. Випускник навчального закладу виявляється не підготовленим до вимог, які пред'являють йому роботодавець і соціальне оточення. Виникає необхідність доучивання, навчання і перенавчання у процесі трудової та соціальної діяльності.

Функціональна неграмотність загострила проблему якості освіти і ускладнила її рішення. Недостатньо привести у відповідність професійну підготовку та вимоги замовника (учня, роботодавця, суспільства, держави). Необхідно привести у відповідність темпи змін того й іншого, інакше неминучі не тільки запізнювання, але і забігання вперед або навіть відрив. Всі перераховані вище процеси сприяли появі та розвитку ідеї масового безперервної освіти як способу подолання виниклих соціальних і освітніх проблем.

По вище згаданих причин, що відбуваються зміни все більш усвідомлювалися як радикальні, що зачіпають самі основи педагогічних уявлень і соціального статусу освіти в сучасному світі. У той час як в Україні загальне визнання отримала необхідність зміни педагогічної парадигми, формування якої пов'язувалося з пошуками педагогіки, яка відповідає новим соціально-економічним умовам.

Одним з її виразів з'явилося інноваційна освіта. Насправді необхідно вести мову про зміну освітньої парадигми, похідною від якої може стати нова педагогічна парадигма. Тому поєднання інноваційно орієнтованої освіти з безперервною освітою має стати основою розвитку освіти України в умовах глобалізації.

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Захарченко В.И., Дамаскин М.О.

Научно-технологический потенциал - совокупность кадровых, материальных, финансовых и информационных ресурсов, которыми располагает национальная сфера «наука-техника», а также организационных и управленческих структур, обеспечивающих функционирование этой сферы.

Основные составляющие научно-технологического потенциала: кадровая, информационная, материально-технологическая база, организационно-управленческая структура.

Научно-технологический комплекс Украины по своему объему и потенциалу был и остается одним из крупнейших в Европе и вторым, после России, среди стран СНГ.

Кадровая составляющая является опорой научно-технологического потенциала Украины. Так по уровню образованности населения Украина на 15-м месте в мире (Россия - на 20-м).

По количеству ВУЗов Украина занимает ведущее место в Европе. Однако всего лишь 40% из них ведут научные исследования. При таком количестве учебных заведений достаточно сложно обеспечить как качество высшего образования, так и связь науки с производством.

Важнейшим фактором развития научно-технологического потенциала является обеспечение расширенного воспроизводства научных кадров. После получения независимости в Украине началось стремительное развитие сети аспирантур и докторантур, что привело к увеличению выпускаемых аспирантов и докторантов. Однако количественный рост числа аспирантов не сопровождался повышением эффективности деятельности аспирантур и качественным развитием научно-технологического потенциала. Число аспирантов, защитивших диссертации, в процентах к выпуску колебался от 16 до 18%.

Второй составляющей научно-технологического потенциала является ресурсная (материально-технологическая база). Главным источником финансирования расходов на образование являются государственный и местные бюджеты. В условиях хронического дефицита бюджетных средств, ресурсное обеспечение научных исследований является критическим.

Сложившуюся ситуацию можно назвать «заколдованным кругом»: без финансирования нет науки, без развития науки невозможна инновационная стратегия роста экономики. Финансовое обеспечение научных исследований в Украине в 2-3 раза ниже, чем в странах Европы. Удельный вес ассигнований на науку в ВВП составляет 1,16 %. Финансирование в нынешних объемах не может обеспечить переход Украины на инновационную модель развития экономики. Чтобы изменить положение, необходимо довести этот показатель до уровня не ниже 1,7 %.

Третьей составляющей научно-технологического потенциала является организационно-управленческая структура. Здесь следует отметить колоссальный разрыв научной деятельности и хозяйственной практики. Удельный вес инновационной продукции составляет всего 6,7 %, удельный вес предприятий, которые внедрили инновации - всего 11,5 % (при этом вес лжеинноваций очень велик). Используется и внедряется на практике лишь небольшая часть существующих изобретений. Зачастую государство предпочитает закупать зарубежные технологии и оборудование, игнорируя разработки, сделанные на средства Государства. Хотя в Украине достаточно своих изобретений.

Результаты проведенного анализа показывают, что, несмотря на определенные положительные результаты, есть острая необходимость в срочных радикальных мерах по стимулированию научно-технологической и инновационной деятельности в стране. Приоритетными направлениями научно-технологической деятельности в ближайшие годы должны быть:

- 1) значительное увеличение объёмов расходов на науку и образование до тех параметров, которые отвечают потребностям современной высокотехнологической социальной рыночной экономики;
- 2) рациональное использование научного потенциала, создание современных условий для ведения эффективной научной деятельности;
- 3) уменьшение разрыва между научными разработками и внедрением их в производство путём создания крупных наукоёмких производственных процессов, технопарков;
- 4) создание и реализация единой инновационной политики государства, обеспечение взаимодействия и сотрудничества в вопросах инновационного развития между властью, образованием и наукой;
- 5) привлечение к научной деятельности молодых специалистов и студентов;
- 6) стимулирование предприятий к инновационной деятельности.

УЗАГАЛЬНЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Захарченко В.І., Захарченко Н.В.

Поняття «системний підхід» широко використовувалося в перші роки становлення теорії систем і в даний час є одним з основоположних. Сам термін «теорія систем» був введений в 30-ті рр. австрійським біологом-теоретиком і філософом Людвігом фон Берталанфі (1901-1972), якого вважають основоположником даного напрямку. Перша доповідь про нову концепцію була зроблена Л. фон Берталанфі на філософському семінарі з використанням вихідних понять термінологічного апарату філософії. Основним поняттям, введеним Л. фон Берталанфі, було поняття відкритої системи. У 1940-50 рр. Л. фон Берталанфі, узагальнивши ідеї, що містяться в теорії відкритих систем, висунув програму побудови загальної теорії систем, що є загальною теорією організації [1, с. 81].

Необхідно відзначити, що ще до Л. фон Берталанфі на початку ХХ ст. істотний внесок у становлення системних уявлень вніс політичний діяч, лікар, філософ, економіст, член РСДРП в 1896-1909 рр., більшовик, член ЦК з 1905р. Олександр Олександрович Богданов (Малиновський) (1873-1928). Ним була висунута ідея створення науки про загальні принципи організації - тектології, що охопили деякі положення кібернетики («Загальна організаційна наука», т. 1-2, 1913-1917). Однак в силу історичних причин запропонована А.А. Богдановим організаційна наука - тектологія не знайшла практичного застосування і поширення [1, с. 88-89].

Спочатку термін «системний підхід» використовувався у двох сенсах: 1) у значенні методологічного спрямування філософії; 2) в прикладному аспекті як синонім поняття «комплексний підхід». В даний час термін «системний підхід» використовується в основному значенні методологічного спрямування філософії. Системний підхід являє собою конкретно-науковий метод діалектико-матеріалістичної методології, яка має загальнонаукове значення. Системний підхід як загальнометодичний принцип використовується в різних галузях науки і сферах діяльності людей [2].

Відповідно до сучасних уявлень, системний підхід - підхід до дослідження об'єкта (проблеми, явища, процесу) як до системи, в якій виділені елементи, внутрішні і зовнішні зв'язки, найбільш істотним чином впливають на досліджувані результати його функціонування. При цьому цілі кожного з елементів визначені виходячи із загального призначення об'єкта.

Основу системного підходу становить діалектичний метод, який передбачає:

- аналіз об'єктивного світу як цілого, в якому всі явища і процеси взаємозалежні і взаємообумовлені;
- розуміння того факту, що як об'єктивний світ, так і всі його складові знаходяться в безперервному і закономірному русі і зміні (оновленні, прогресивному розвитку або деградації);
- неминучість внутрішніх протиріч як джерела змін.

В силу високої спільності системний підхід ґрунтується на таких принципах діалектики, як: взаємозв'язок і розвиток, залежність (зв'язаність) і незалежність (автономність), якісна відмінність частини і цілого.

Сутність системного підходу полягає в наступному:

- будь-яка система розглядається як складовий елемент (частина) системи більш високого і складного порядку;

- елементи (частини), що складають систему, в свою чергу, розчленовуються на елементи більш простого і низького порядку;
- цілісність системи не є проста сукупність її структурних елементів (частин).

Основними завданнями системного підходу є:

- розробка концептуальних (змістовних і формальних) засобів представлення об'єктів, що підлягають дослідженню, як систем;
- побудова узагальнених моделей систем і моделей різних класів і властивостей систем, включаючи моделі динаміки систем, їх цілеспрямованої поведінки і розвитку, ієрархічної будови, процесів управління та ін.;
- дослідження методологічних підстав різних теорій систем.

Результативність застосування системного підходу в економічній діяльності досягається за рахунок використання таких принципів [5]:

- повноти: всебічного розгляду досліджуваного об'єкта (явища, процесу) та обліку діючих факторів;
- взаємозв'язку і розвитку: можливості розгляду систем і факторів, що впливають у взаємозв'язку і розвитку;
- пропорційності: можливості встановлення взаємних пропорцій систем та їх елементів і виділення головних (пріоритетних) компонентів;
- типізації: широкого застосування аналогії і гомології і виявлення спільних рис у структурі, функціях, методах опису та моделях об'єктів.

Практична реалізація системного підходу визначає необхідність виконання наступної послідовності дій [3]:

- формулювання завдання дослідження;
- виявлення об'єкта дослідження як системи з навколишнього середовища;
- встановлення внутрішньої структури системи і виявлення зовнішніх зв'язків;
- визначення (або постановка) цілей перед елементами системи виходячи з проявленого (або очікуваного) результату всієї системи в цілому;
- розробка моделі системи та проведення досліджень.

Сучасний розвиток системного підходу проходить в трьох напрямках [4]:

- системології як теорії систем;
- системотехніки як практики;
- системного аналізу як методології.

Представляючи собою загальнометодичний принцип дослідження, системний підхід не має фіксованої предметної області. Отже, він орієнтований, перш за все, на формування напрямку та стилю наукового мислення при проведенні досліджень будь-якого об'єкта, явища або процесу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Азрилияна. – М.: ИНЭ, 2002.
2. Захарченко В.И. и др. Системный и экономический анализ хозяйственных решений. – Одесса: ОЮИ НУВД, 2003.
3. Романов В.Н. Системный анализ для инженеров / В.Н. Романов. – СПб гос. Университет (институт химии), 1998.
4. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа: [учеб. пособие] / В.Н. Спицнадель. – СПб.: Изд. Дом «Бизнес-пресса», 2000.
5. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Справочник: учеб. пособие; под ред. В.Н. Волковой и А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2006.

НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ КОНСЕРВНОЇ ГАЛУЗІ

В.С. Іванченков, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Розвиток підприємств консервної галузі на сучасному етапі розвитку потребує активізації інноваційної діяльності. Інновації у вигляді використання новітніх технологій та розробки нових видів продукції є запорукою зростання конкурентоспроможності галузі в цілому.

Інноваційна діяльність спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок та зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг [1].

Прийняття рішення щодо розширення інноваційної діяльності є дуже відповідальним та повинно бути обґрунтованим. В першу чергу необхідно оцінити власні можливості підприємства, його інноваційний потенціал. Інноваційний процес завжди пов'язаний із відповідним інвестиційними потребами. Очевидь, чим більше власний інноваційний потенціал, тим менше потреба у зовнішніх інвестиціях. Тому оцінка інноваційного потенціалу підприємства є необхідною для інноваційно-інвестиційного процесу.

Поняття інноваційний потенціал неодноразово визначались різними авторами. І. Ансофф визначає інноваційний потенціал як підсистему інноваційних ресурсів у всіх класичних підсистемах економічного потенціалу підприємства [2].

Е.В. Лапін говорить, що інноваційний потенціал підприємства представляє собою складну динамічну систему, яка складається із кадрового, виробничого, інноваційного та організаційно-управлінського потенціалу [3].

В.А. Верба та І.В. Новікова характеризують інноваційний потенціал, як сукупність взаємопов'язаних інноваційних ресурсів та чинників створення необхідних умов їх оптимального використання [4].

Л. Абалкін, Р. Фатхутдінова та інші говорять про інноваційний потенціал як про сукупну наявність ресурсів, які дозволяють підприємству займатися інноваційною діяльністю [5].

Таким чином, у будь-якому разі інноваційний потенціал підприємства характеризується сукупністю його інноваційних ресурсів.

Для оцінки можливостей підприємств консервної галузі займатися інноваційною діяльністю пропонуємо досліджувати їх інноваційні ресурси за такими напрямками:

1. Виробничі потужності підприємства (характеристика діючих потужностей, оцінка можливостей розширення асортименту та випуску нових видів продукції з використанням діючих потужностей, наявність виробничої площі, оцінка можливостей підприємства щодо будівництва нових корпусів тощо).

2. Наявність власної виробничої інфраструктури (оцінка виробничих можливостей власної котельні, енергетичного участка, транспортно-логістичного цеха, механічних майстерень та ін..).

3. Характеристика сировинної бази підприємства (основні види сировини та матеріалів, екологічність сировини, джерела їх надходження, політика підприємства щодо роботи з посередниками).

4. Характеристика ринку збуту готової продукції (напрями та форми збуту).

5. Наявність системи контролю якості сировини та готової продукції.

6. Характеристика наукового потенціалу підприємства (власні дослідні лабораторії, зв'язок із галузевими науково-дослідними установами та профільними вищими навчальними закладами, зв'язок із міжнародними інвестиційними компаніями тощо).

7. Кадровий склад науково-технічних співробітників підприємства (освіта, досвід інноваційно-інвестиційної діяльності, креативність мислення, здатність працювати в команді на кінцевий результат).

8. Власні фінансові ресурси (аналіз складу, структури та ефективності використання оборотних коштів).

Слід визнати, що в сучасній науковій практиці вивчення інноваційно-інвестиційного механізму багато уваги приділяється аналізу та діагностиці фінансового стану підприємства. На наш погляд, приймаючи рішення щодо інвестування коштів в інноваційний процес, інвестор має орієнтуватись не стільки на фінансову спроможність об'єкта інновацій, скільки на відкритість власників підприємства до інновацій. Тому вважаємо при дослідженні інноваційного потенціалу обов'язково приділити увагу наступним напрямкам:

9. Інвестиційна політика підприємства (джерела залучення фінансових ресурсів, відкритість до залучення зовнішніх інвестицій, емісія цінних паперів, кредитна історія).

10. Інноваційна політика підприємства (відкритість власників до інновацій, характеристика інноваційної діяльності тощо).

Безумовно, аналіз інноваційних ресурсів здійснюється за допомогою відповідної системи показників, розробка яких має стати предметом подальших досліджень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] – Верховна Рада України. Закон. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

3. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.

4. Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А.Верба, І.В.Новікова // Проблеми науки. – 2003. – №3. – С. 22-31.

5. Фатхутдінов Р.А. Глобальная конкурентоспособность: инструменты системного развития: Монография. – М.: «Стандарты и качество», 2009. – 464 с.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

А.О. Ільїна, аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

Розвиток економіки України на сучасному етапі значною мірою залежить від залучення інвестицій в довгострокові інноваційні проекти, серед яких важливе місце займають ті, які спрямовані на підвищення ефективності підприємств промислового сектору. Це значно актуалізує роль державної інвестиційної політики, спрямованої на створення базових умов її застосування у мінливому економічному середовищі. Як базова субстанція державного регулювання, інвестиційний процес здійснюється через впровадження спеціальних механізмів мотивації прогнозування, фінансового і матеріально-технічного забезпечення, освоєння інвестицій на рівні інвестора та окремого суб'єкта господарювання, в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів.

Оскільки гальмування інвестиційного процесу призводить до прискорення фізичного і морального старіння виробничого комплексу, відставання його техніко-технологічного рівня від провідних зарубіжних країн, нами акцентується увага на активізації інноваційно спрямованого інвестування саме у промисловий сектор України, як одного з найважливіших чинників розвитку виробничої складової національної економіки, збереження соціальної інфраструктури, створення нових робочих місць, випуску інноваційних технологій та затребуваної ринком продукції на основі їх використання, а також отримання високого економічного ефекту.

Незважаючи на значний внесок відомих дослідників-економістів, таких як О.В. Гаврилюк, В.М. Геєць, М.І. Крупка, В.Ф. Мартиненко, А.Є. Никифоров, В.Л. Осецький, Л.І. Федулова в дослідження питань щодо покращення інвестиційного клімату та активізації інвестиційного процесу в Україні, проблематика державного регулювання інвестиційного процесу в Україні в умовах переходу до інноваційної економіки залишається недостатньо дослідженою та потребує розроблення єдиного підходу до створення механізмів формування і реалізації державної політики стимулювання інвестицій в перспективні проекти, насамперед для промислового сектору.

Аналіз різних наукових праць, зокрема В.Л. Осецького [1], О.Г. Мітал [2], дозволив встановити, що інвестиційний процес представляє собою комплекс заходів, спрямованих на розвиток науково-технічного прогресу з послідовним охопленням стадій розробки й впровадження новітніх або вдосконалених технологій, продуктів, товарів або послуг за рахунок вкладення інвестицій в залежності від економічного та соціального середовища, оскільки розробка або впровадження інноваційного продукту чи технології потребує значних витрат ресурсів, які інвестори прагнуть окупити з метою отримання прибутку від здійснення вкладень. Держава, регулюючи інвестиційний процес, впливає на формування сприятливого інвестиційного клімату та охоплює комплекс заходів, спрямованих на підвищення фінансової спроможності, подолання диспропорцій у регіональному розвитку та досягнення сталого економічного зростання. Це дає змогу стимулювати надходження інвестицій з різних джерел

фінансування, спрямовуючись на формування досконалого інвестиційного середовища, в якому гармонізовано інтереси всіх учасників інвестиційного процесу, досягнення економічної безпеки та стійкості держави із забезпеченням конкурентоспроможності національної продукції на світових ринках.

Так, аналіз інвестиційної діяльності промислового сектору за 2000-2012 роки [3] дозволив встановити те, що за умов незначних обсягів фінансування інноваційних процесів за рахунок державного бюджету, вітчизняні промислові підприємства мають значний рівень ризику зазнати збитків від втрати платоспроможності з урахуванням того, що більшість інвестицій, вкладених в інноваційну діяльність, є довгостроковими. Із зменшенням власних коштів, як показала ситуація в кінці 2012 року, промислові підприємства намагаються приваблювати іноземних інвесторів, не зосереджуючись на інших джерелах фінансування, куди входять переважно кредити. При цьому обсяги фінансування за рахунок державних коштів, як правило, зменшуються або рідше – збільшуються у невеликому темпі, порівняно із збільшенням темпу зростання інноваційних витрат за рахунок іноземних інвесторів. Проте, за умов невивантаження потенційних іноземних інвесторів, як проілюстровано у попередніх роках, українські промислові підприємства намагаються зосереджуватись на підприємствах, банках та населенні, що врешті-решт призводить до зменшення їх інвестиційного потенціалу та збільшення перерозподілу інвестиційних коштів у сферу споживання. Тут у більшості випадків держава намагається збільшити витрати на інновації, що означає не врахування державою потенційних можливостей промислових підприємств здійснювати інвестиційну діяльність з іншими країнами світу.

На наш погляд, основним фактором посилення впливу держави на інвестиційний процес в промисловості України є створення технопарків, відносно яких держава здійснює особливу економічну політику, що надасть можливості налагодити тісний контакт між державою, зацікавленою у надходженні інвестицій в інновації, вищими навчальними закладами, які є джерелами інноваційних ідей, та бізнесом, здатним фінансувати інновації. Це потребує удосконалення бюджетного і податкового законодавства із внесенням необхідних змін та, відповідно, розробки такої стратегії інноваційного розвитку, яка б повністю задовольнила населення, що сприятиме підвищенню попиту на інноваційні проекти та збільшенню кваліфікованих кадрів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики [Текст]: монографія / В.Л. Осецький. – К.: ІАЕ УААН. – 2003. – 412 с.
2. Мітал О.Г. Державне регулювання розвитку інвестиційного потенціалу України [Текст]: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / О.Г. Мітал – Ч.: ЧДІЕУ, 2013. – 21 с.
3. Джерела фінансування інноваційної діяльності: наукова та інноваційна діяльність (1990-2012рр.) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

РОЛЬ ЭОД В ОПТИМИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Д.В. Картышев, аспирант

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН
Украины, г. Одесса*

Электронный обмен данными, или ЭОД, коротко можно описать как замену делового документооборота на бумажных носителях на его автоматизированный электронный эквивалент. Сейчас ЭОД повсеместно используется крупнейшими розничными сетями как основной способ формирования заказов на поставку товаров. Постепенное развитие этой простой концепции трансформировало способ ведения бизнеса компаниями: медленные и утомительные процессы учета, открывавшие простор человеческим ошибкам, были устранены, процесс исполнения сделок – существенно усовершенствован. Но революция, вызванная ЭОД, коснулась не только коммерческих сделок. Благодаря этому изобретению возникла электронная торговля – огромный шаг вперед для розницы.

Таможенная политика Украины выступает разновидностью государственной политики, а ее главным функциональным задачей является обеспечение защиты национальных интересов и национальной безопасности Украины в политической, экономической, социальной, экологической и других сферах. В основном, средства реализации таможенной политики являются задействованными при перемещении физическими и юридическими лицами товаров через таможенную границу Украины. Таможенная политика подпадает под влияние тех же социальных и политических законов, как и государственная политика вообще. На конкретное содержание таможенной политики государства влияют определенные объективные факторы, среди которых следует выделить следующие:

- экономические - общее состояние экономики страны, особенности ее экономического системы, особенности развития отдельных отраслей экономики, существующие внешние экономические связи, состояние мировых экономических отношений и др. ...;
- идеологические и политические факторы - программы правительства по защите внутреннего рынка и отдельных его сфер, экологической безопасности страны, охраны нравственности и духовности;
- международные факторы - членство государства в различных международных организациях, наличие двусторонних и многосторонних международных соглашений, участие государства в таможенных и экономических союзах, поддержка определенных международно-правовых и экономических санкций, политика правительства относительно предоставления преференций отдельным государствам и другое. Диалектическая природа таможенной политики обуславливает наличие помимо национальных интересов и национальной безопасности вообще, определенных динамических принципов, раскрывают содержание национальных интересов государства на данном этапе,

какими руководствуются компетентные органы государственной власти при разработке таможенной политики и проведении ее в жизнь. Такие принципы можно найти в законодательных актах по таможенным вопросам и определенных программных документах: посланиях Президента, программах деятельности Кабинета Министров, других концептуальных документах, программах деятельности политических партий и движений и т. д. Охарактеризуем главные из этих принципов. Сочетание стимулирующих мер в тарифной сфере с совершенствованием таможенного режима может служить важным стимулом к развитию международной кооперации и повышению конкурентоспособности украинских производителей. Набор организационно-технических проблем усугубляется и такой серьезной экономической причиной, как отсутствие режима «свободной таможенной зоны». Он предполагает частичное освобождение работающих в этом режиме предприятий от таможенных пошлин и НДС на импортируемые компоненты и оборудование для производства конкурентоспособной продукции. В связи с этим, основными тенденциями развития инфраструктуры украинской таможни в 2000-х гг., было улучшение технического и информационного оснащения:

- создание и усовершенствование новых пропускных систем;
- регулирование таможенных тарифов;
- ужесточение ответственности за таможенные преступления.

В основном развитие инфраструктуры ориентировано на опыт развитых зарубежных стран.

Создание и усовершенствование новых пропускных систем будет использовать принципы «единого окна», а также ЕОД на базе электронной цифровой подписи (ЭЦП-битовая строка, присоединяемая к документу после подписания).

Технология «Единое окно» имеет целью снизить бремя вынужденного общения граждан и бизнеса и характеризуется тем, что оказание любых услуг концентрируется в одном месте, начиная от подачи заявления, до выдачи результатов решения исполнительного или иного органа. Важной составляющей этой технологии является минимизация количества документов, которые заявитель должен предоставлять в орган власти для принятия решения. Это достигается построением развитой инфраструктуры эффективного межведомственного взаимодействия, причём как на одном уровне власти (по горизонтали), так и межуровневого взаимодействия (по вертикали). Как правило, при предоставлении государственной услуги необходима информация из разных органов включая разные уровни власти.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Оптимизация таможенной политики государства. [Электронный ресурс]/ Online-библиотека. – Режим доступа: <http://readbookz.com/pbooks/book-3/ru/chapter-127/>
2. Единое окно. [Электронный ресурс]/ Википедия. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/Одно_окно

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Е.А. Кобальчинская, Фонджо Оду Жульен, Ли Хао
Одесский Национальный Политехнический Университет

Замедление экономического роста могло быть ещё больше и продолжительнее. По оценкам ОЭСР, удержание курса евро на первоначальном уровне – около .17 долл. – привело бы в 1999 г. к снижению темпов роста ВВП еврозоны с 2 до 1%. Ослабление евро имело и отрицательные последствия: цены на импортные товары повысились, что в свою очередь, может привести к росту потребительских цен. В январе годовые темпы роста инфляции составили 2% по сравнению с 0.8% годом ранее. Усиление инфляционного давления стало в основном результатом роста цен на нефть, тогда как уровень инфляции без учёта на энергоносители составил 1%. Тенденция к повышению инфляции во второй половине 1999 г. наблюдалась в большинстве стран еврозоны, за исключением Нидерландов и Португалии, при этом уровень инфляции варьировался от 1% в Австрии и Франции до 3% в Ирландии.

Следует отметить, что годовые темпы роста денежного предложения остаются довольно высокими, существенно превышая установленный ЕЦБ уровень в 4.5%. Рассматривая высокую ликвидность банковской системы в качестве потенциального фактора усиления инфляционного давления в среднесрочном периоде, в условиях оживления экономической активности ЕЦБ перешёл к ужесточению кредитно-денежной политики. Впрочем, подобная реакция на улучшение мировой экономической конъюнктуры была характерна для центробанков практически всех ведущих стран. Это отражало общий взгляд банкиров на перспективы мировой экономики, стабилизация которой является одним из факторов повышения цен. Учитывая временной лаг в реакции рынков на изменение направления кредитно-денежной политики, в ноябре 1999 г. ЕЦБ повысил основную ставку рефинансирования до 3%, в начале февраля 2000 г. установил её на уровне 3.25%, а в середине марта поднял до 3.5%. Ответная позитивная реакция рынков на повышение ставок свидетельствовала об уверенности инвесторов в том, что ЕЦБ удастся удержать инфляцию в пределах 2%. Средний уровень безработицы, достигший максимума в 11.7% в сентябре 1997 г., снизился в декабре 1999 г. до минимального за последние семь лет уровня – 9.6%. В то же время различные количественные и качественные характеристики рынков труда, такие как расходы на оплату труда, трудовое законодательство, временная занятость, размеры и сроки выплаты пособия по безработице, обуславливают значительный разброс по этому показателю между странами – от 2.8% в Нидерландах до 15.4% в Испании. В 1999 г. в двух европейских странах – Люксембурге и Нидерландах – уровень безработицы был ниже, чем в США, тогда как в четырёх странах – Испании, Франции, Италии и Финляндии – превышал 10%. Общей тенденцией последних лет стало создание новых рабочих мест преимущественно в сфере услуг, в меньшей степени подверженной изменениям мировой экономической конъюнктуры.

Необходимо также отметить, что сокращение безработицы в еврозоне в 1999 г. произошло в основном за счёт существенного снижения этого показателя в Испании – с 18.5% до 15.4%. В 1999 году в европейских странах наметились явные позитивные сдвиги в решении задачи бюджетной консолидации, хотя уровень государственного долга всё ещё значительно превышает установленные Маастрихтским договором критерии конвергенции. По оценкам Европейской комиссии, уровень государственного долга в странах ЭВС в 1999 г. снизился на 0.9 проц. пункта и составил 72.9% ВВП, а бюджетный дефицит сократился на 0.5 проц. пункта, до 1.6% ВВП. Единственной страной, в которой дефицит бюджета превысил 2% ВВП, оказалась Австрия, тогда как Ирландия, Финляндия, Люксембург и Нидерланды завершили год с профицитом. Несмотря на то, что в разных странах показатели бюджетного дефицита и государственного долга существенно различаются, в среднем они выше, чем в США, но ниже чем в Японии.

Государственный сектор в европейских странах заметно отличается от американского и японского по размерам и структуре. Так доля государственных расходов в ВВП в еврозоне достигает 49%, тогда как в США и Японии составляет 39 и 34% соответственно. Текущие государственные трансферты домохозяйствам в европейских странах существенно выше в силу различий в системах социального страхования. Основу доходной части бюджетов в Европе составляют косвенные налоги, в то время как в США и Японии бюджеты формируются в основном за счёт прямых налогов. Введение евро оказало значительное влияние на европейские рынки капиталов. В 1999 г. резко возросла по сравнению с предыдущими годами эмиссия корпоративных облигаций. Усилившаяся конкуренция активизировала слияния и поглощения в банковской сфере внутри стран, однако уже в ближайшее время можно ожидать, что этот процесс выйдет за пределы национальных границ. В 1999 г. значительно расширились объёмы операций в электронной системе торговли акциями «Neue Markt» во Франкфурте, открытой в марте 19997 г. и представляющей собой европейский аналог американской системы NASDAQ.

Европейская финансовая система продолжает ориентироваться на банковские займы, объём которых летом 1999 г. достиг 100% ВВП, объём же внутренних долговых обязательств, выпускаемых в основном госсектором, составил 89%. Несмотря на то, что европейская финансовая система в отличие от американской характеризуется меньшей ролью акций и облигаций как источников финансирования и форм сбережений, введение единой валюты активизировало развитие фондового рынка, капитализация которого в октябре 1999 г. составила 71% ВВП.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Борко Ю.А. «Договоры об учреждении Европейских Сообществ». - Москва. 1994 г.
2. Борко Ю.А. «Единый Европейский Акт. Договор о ЕС». - Москва. 1994 г.
3. Воронов К. «Четвертое расширение ЕС» МЭМО 1996 г. М.
4. Глухарев Л.И. «Европейские Сообщества: в поисках новой стратегии». - Москва. 1990 г.

ИНТЕГРАЦИОННОЕ БУДУЩЕЕ ЕВРОПЫ

**Т.Н. Колесник, С.В. Кравець,
Г.Мейцзюань**

Одесский Национальный Политехнический Университет

Перспективы европейской экономики связаны, с одной стороны, с решением ряда сложных взаимосвязанных проблем, олицетворяющих социальные достижения и успехи традиционной Европы, с другой – консервирующих неэффективную в современных условиях экономическую структуру. В частности, поддержание действующей системы социальных гарантий требует значительных государственных расходов, что, в свою очередь, удерживает налоговые ставки на высоком уровне и тормозит экономический рост. Другие важнейшие задачи связаны с реформированием пенсионных систем и пересмотром политики в отношении госсобственности и регулирования рынков.

В условиях замедления темпов промышленного роста резко обострилась проблема низкой эластичности рынка труда, сложившейся не только вследствие низкой мобильности рабочей силы, но также из-за сильного влияния профсоюзов на политику в отношении заработной платы. В результате снижение деловой активности в Германии, Франции или Италии приводит к повышению уровня безработицы без заметного уменьшения реальной заработной платы.

Реформирование европейского рынка труда может оказаться длительным процессом, тем не менее, определённый прогресс в этом направлении уже достигнут. Это подтверждает опыт Нидерландов, где безработица составляет около 3%, и Испании, где введение механизма индексации заработной платы позволило снизить уровень безработицы с 24% в 1994 г. до 15% к концу 1999г. Ряд позитивных шагов предприняты во Франции, снизившей налоги на заработную плату для низкооплачиваемых рабочих. Хотя эти изменения едва ли способны кардинально изменить ситуацию на европейском рынке труда, на фоне ускорения темпов экономического роста уровень безработицы снизится.

Краткосрочные перспективы развития экономики в целом представляются благоприятными. Страны ЭВС, успешно справившиеся с последствиями мировых финансовых потрясений, обладают достаточным экономическим потенциалом для обеспечения стабильного роста. К концу 1999 г. сформировались все необходимые для этого предпосылки.

Во-первых, улучшилась мировая экономическая конъюнктура, что имеет первостепенное значение для ориентированных на экспорт стран. Преодоление азиатского кризиса и устойчивый рост американской экономики, представляющей собой крупнейший рынок сбыта товаров и услуг из Европы позволит расширить внешний спрос и тем самым стимулировать промышленное производство.

Во-вторых, уверенно растут такие надёжные показатели, как индексы делового доверия. Это говорит об уверенности инвесторов в способности

политического руководства ведущих европейских стран добиться определённого прогресса в проведении структурных реформ, в первую очередь в сфере регулирования рынка труда, государственного пенсионного обеспечения и либерализации сектора услуг.

В-третьих, растёт объём заказов на продукцию европейских производителей, в первую очередь на товары производственного назначения. Это означает повышение внутреннего спроса и оживление инвестиционной активности.

В-четвёртых, представленные в Европейскую комиссию «программы стабильности» стран ЭВС свидетельствуют о намерении финансовых властей большинства стран проводить нейтральную бюджетную политику, не препятствующую экономическому росту. Более того, в бюджетных программах Германии и Нидерландов не предусматривается сокращение государственных расходов с целью компенсации снижаемых налогов, что, фактически, означает стимулирование деловой активности в этих странах.

В-пятых, из-за сохраняющегося высокого уровня безработицы требование профсоюзов о повышении заработной платы представляет в основном германское, а не европейское явление и в краткосрочном периоде не станет фактором риска для ценовой стабильности в еврозоне. Кроме того, наличие резервных производственных мощностей будет ограничивать рост инфляции, что должно удерживать Европейский центральный банк от резкого повышения процентных ставок.

Но, несмотря на благоприятные краткосрочные перспективы, существует ряд проблем, без решения которых дальнейшее развитие интеграционных процессов в Европе просто не возможно. Это проблемы реформирования системы социального обеспечения, которая складывалась в 50-60-е гг., когда число нуждающихся в государственной поддержке было относительно невелико. Теперь под эту категорию подпадает чуть ли не каждый четвертый. На людей старше 65 лет приходится 15% всех граждан Европейского Союза и еще 5% – на безработных. В то же время средний размер пенсии по старости составляет более 60%, а пособия по безработице – более 40% среднестатистического ВВП на душу населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Борко Ю.А. «Договоры об учреждении Европейских Сообществ». - Москва. 1994 г.
2. Борко Ю.А. «Единый Европейский Акт. Договор о ЕС» - Москва. 1994 г.
3. Воронов К. «Четвертое расширение ЕС» МЭМО 1996 г. М.
4. Глухарев Л.И. «Европейские Сообщества: в поисках новой стратегии». - Москва. 1990 г.
5. Иванов И. «Расширение Евросоюза: сценарий, проблемы, последствия» МЭМО №9 М. 1998 г.
6. Крайний В. «Валютный союз по-европейски». - Интерфакс-АиФ. - 1996 №16
7. Подколзина И. «Единая Европа: Эксперимент в реальном времени». - МЭМО 2000 г. №8.

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ ВІД ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ДЛЯ СТРАТЕГІЧНИХ РИНКІВ УКРАЇНИ

О.І. Лайко, к.е.н., с.н.с.

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Інтеграція народногосподарського комплексу України є актуальною темою з економічної та геополітичної точок зору оскільки визначає вигоди майбутніх років і для нашої країни, і для зарубіжних партнерів. Вважаємо, що об'єднання економічних систем різних країн повинно ґрунтуватись на об'єктивних стремліннях і наявних передумовах для компліментарного включення в міжнародний обмін, а не бути лише геополітичним рішенням.

Досвід участі України в СОТ свідчить про відсутність залежності вступу до даної організації і темпів інвестиційного розвитку. З 2008 року, коли прямі іноземні інвестиції складали 7591 млн.грн. і відбулось приєднання до Маракеської угоди, обсяги залучення капіталу з-за кордону скоротились до 6859 млн. грн. – в 2009 році, 3429 млн. грн. – в 2010 році та до 5040,6 млн. грн. – в 2012 році [1]. Тобто динаміка є зворотною, оскільки вступ до СОТ не гарантував збільшення обсягів капіталовкладень, а лише забезпечив приєднання до демократичних і вільних умов обігу товарів і капіталу.

Досвід формування Європейського Союзу свідчить про наявність усталених господарських зв'язків між країнами-учасницями, відбувався активний взаємний обмін товарами, послугами, капіталом, що стало вимагати зняття адміністративних бар'єрів і створення єдиного територіально-економічного простору.

Україна за допомогою прямих іноземних капіталовкладень не забезпечує власних потреб в інвестиціях та навіть стратегічні інтереси в інвестиційній сфері з іншими країнами майже не реалізуються. Частка прямих іноземних інвестицій в загальному обсязі капітальних інвестицій в Україні в 2012 році склала 1,7% і за всі роки незалежності не перевищувала 6%, в той час як власні кошти підприємств і організацій завжди забезпечували капітальне інвестування на 50-65% [2]. Тобто в інвестиційному співробітництві на перший план виходять проблеми відтворення капіталу, а не стільки проблеми залучення нових інвестицій. Залучення прямих іноземних інвестицій в Україну за географічною структурою виглядає так, що найбільшу частку займають країни Європи, причому ті, в яких функціонують офшорні зони (Кіпр 32%, Німеччина 11%, Нідерланди 9,5%, Російська федерація 6,9%, Австрія 6,2%). Однак така структура інвестицій за країнами походження капіталу ще не свідчить про усталені стратегічно ефективні зв'язки між Україною та країнами Євросоюзу в інвестиційній сфері. Найбільше всього іноземного капіталу в Україні сконцентровано в невиробничій сфері: в установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 16221,0 млн.дол. (29,1% загального обсягу) прямих інвестицій, в організаціях оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів– 6415,2 млн.дол., (11,5%), що здійснюють операції з

нерухомим майном – 4116,6 млн.дол. (7,4%), професійну, наукову та технічну діяльність – 3037,8 млн.дол. (5,5%). На підприємствах промисловості зосереджено 17171,2 млн.дол. (30,8%) [1]. Однак ситуація зі структурою капіталовкладень суттєво відрізняється у взаєминах з різними країнами. Так, в структурі призначення капіталовкладень з Кіпру переважають фінансові операції і операції з нерухомістю [1], найбільше інвестицій з Німеччини та Нідерландів вкладено у вітчизняну промисловість, в той час як Швеція, Австрія, та Франція найбільше інвестували у вітчизняний фінансовий, торгівельний сектори та в сферу операцій з нерухомим майном.

З точки зору відтворення вкладеного капіталу умови вступу України до різних інтеграційних об'єднань визначатимуть можливості розвитку внутрішніх ринків за допомогою факторів сировинного забезпечення, попиту, умов технічного регулювання. Найбільш вигідним для України є експорт готової продукції з максимальною доданою вартістю, однак наявні можливості щодо здійснення зовнішньої торгівлі готовими виробами в Україні обмежуються умовами технічного регулювання, наявними виробничими можливостями та нормативно-інфраструктурними факторами. За останні роки середня ціна 1 тонни експорту продуктів харчування з України склала в країни Європи 215,5 доларів, а середня ціна тонни імпорту продовольства з Європи в Україну 3033,61 грн. [3].

Виробництво продуктів харчування є одним зі спеціалізаційних напрямків України і стратегічно значущим видом економічної діяльності. Однак ефективним і необхідним є розвиток переробного комплексу і формування системи ефективного збуту готових виробів, що забезпечуватиме необхідні умови для відтворення інвестованих ресурсів.

В будь-якому випадку для України вигідною є участь в економічних об'єднаннях лише на функціонально-компліментарних умовах, а не на умовах територіальної колекції. Для розвитку внутрішнього інвестиційного ринку і для готовності до участі в інтеграційних об'єднаннях необхідним вважаємо розвиток і становлення потужної власної системи регулювання інвестиційним розвитком на засадах забезпечення стратегічних вигід і першочерговим вважаємо становлення належного інституціонального середовища.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у I кварталі 2013 року. Експрес випуск. [Електронний ресурс]/ Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2013/05_13/128_.zip
2. Капітальні інвестиції за джерелами формування [Електронний ресурс]/ Державна служба статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u13.htm
3. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2012 року. [Електронний ресурс]/Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/e_iovt/ei_12_2012.rar

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СВІТОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

А.О. Михнюк, магістр, 5 курс

Українська інженерно-педагогічна академія, м. Харків

В.В. Прохорова, професор, д.е.н.

Українська інженерно-педагогічна академія, м. Харків

Реальністю сьогодення українських підприємств є процес глобалізації, що охопив всі країни незалежно від рівня їх розвитку. Це означає, що процес інтеграції у світовий економічний простір є неминучим. На сучасному етапі економічного розвитку конкурентна боротьба стає більш жорсткою та спонукає підприємства до пошуку нових конкурентних переваг та нових шляхів підвищення своєї конкурентоспроможності. Будь-який господарюючий суб'єкт повинен точно та своєчасно досліджувати свої переваги і недоліки, виявляти зміни та реагувати на них для утримання реальної та досягнення потенційної конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Питанням вивчення конкурентоспроможності підприємств присвячено роботи багатьох вчених. Зокрема питання міжнародної конкурентоспроможності підприємства досліджували І.І. Дахно [1], Л.Л. Антонюк [2] та І.Ю. Сіваченко [3].

На думку І.І. Дахно міжнародна конкурентоспроможність представляє собою здатність суб'єкта міжнародної конкуренції до функціонування у глобальному економічному середовищі [1]. Л.Л. Антонюк стверджує, що це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище, в якому вітчизняні товаровиробники зможуть займати й утворювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку [2]. І.Ю. Сіваченко розглядає міжнародну конкурентоспроможність як досягнення фірмою конкурентних переваг у міжнародному суперництві [3].

Під світовою інтеграцією розуміють процеси зближення, взаємоприспосовування та зрощення національних господарських систем [4].

Особливостями світової інтеграції є розширення економічного простору, посилення в країнах міжнародної конкуренції для досягнення світових стандартів виробничих процесів, розширення можливостей вибору споживачів.

Важливою передумовою формування конкурентоспроможності підприємства, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках, є визначення сукупності факторів, вплив яких може підвищувати її загальний рівень.

Конкурентоспроможність підприємства досягається впливом складових, що характеризують діяльність підприємства, а саме:

виробничий потенціал (виробничі потужності, основні фонди підприємства, технології виробництва, забезпеченість ресурсами, якість продукції, асортимент продукції);

трудовий потенціал (організаційна структура, професіоналізм і компетентність персоналу, управлінський професіоналізм, інтелектуальна складова, умови праці);

інноваційний потенціал (рівень забезпеченості виробництва наукою, технічні нововведення, організація наукових досліджень на підприємстві);

фінансовий потенціал (ступінь ліквідності, активність, доходність, платоспроможність підприємства, залучення зовнішніх фінансових ресурсів, інвестування наявних коштів, загальний фінансовий стан підприємства);

маркетинговий потенціал (дослідження і прогнозування ринку, обслуговування споживача, після продажний сервіс, технологічне обслуговування, розвиток логістики);

інформаційний потенціал (нематеріальні активи, інформаційна мережа тощо).

Однією з особливостей міжнародної конкуренції є її специфічне економічне, політичне, законодавче середовище та особливий соціокультурний фон окремих країн та регіонів світу.

Можна виділити наступні шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства, що є запорукою підприємницького успіху в умовах світової інтеграції:

1) виробництво товарів та надання послуг за якістю світового рівня, створення більш оригінального виробу;

2) створення нового обладнання з використанням новітніх технологій, оновлення основних фондів, використання інноваційних технологій у виробництві;

3) наявність кваліфікованого та компетентного персоналу, відповідність системи та методів управління міжнародному рівню;

4) наявність всесвітньої інформаційної мережі, що значно розширює можливості підприємства і сприяє його виходу на світовий ринок;

5) врахування культурних, соціальних, екологічних особливостей окремо взятої країни.

Забезпечення міжнародної конкурентоспроможності набуло особливого значення, оскільки інтеграційні процеси посилюють залежність країн від зовнішнього ринку. Таким чином, виділивши головні чинники, що впливають на забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства, можна сказати, що необхідною умовою є розгляд їх як комплексної сукупності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дахно І.І. Зовнішньоекономічний менеджмент/ І.І. Дахно.-К.: Центр учбової літератури, 2012. — 568 с

2. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Л. Л. Антонюк.— К.: КНЕУ, 2004. — С. 104 – 105.

3. Сіваченко І. Ю., Козак Ю. Г., Логвінова Н. С. та ін. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Кредитно-модульний курс: Навч. посіб. / За ред. І. Ю. Сіваченка, Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової. 3-тє вид. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 312 с.

4. Ніколенко Ю. В. Політична економія: Підручник / За ред. Ніколенко Ю. В. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 632 с.

УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК ЗЕРНА ТА ЗЕРНОПРОДУКТІВ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ІНТЕГРАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

О. В. Нікішина, к.е.н., с.н.с.

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, м. Одеса*

Європейський Союз є одним із найбільших світових виробників, експортерів та імпортерів аграрної продукції. В товарній структурі європейського експорту переважає готова продукція із високою доданою вартістю (більше 60 %). У 2012 р. порівняно з 2011 р. обсяги українського експорту (у вартісному виразі) до ЄС зернових культур зросли на 96,31 %, борошномельно-круп'яної продукції (далі – БКП) – на 78,65 %, готових зернових продуктів – на 25,77 %. Незважаючи на невеликі темпи зростання імпорту європейських продуктів зернопереробки, в 2011-2012 рр. Україна мала негативне сальдо зовнішньоекономічної торгівлі за товарними групами 11 «БКП» та 19 «Готові зернові продукти». Водночас позитивне сальдо та його подвійне зростання характерні для товарної групи 10 «Зернові культури», що підтверджує сировинний характер українського агроекспорту до держав ЄС-27.

Питома вага експорту до країн ЄС у структурі загального українського експорту відповідної товарної групи складає: для зернових культур – 30,93 % (найбільша частка припадає на кукурудзу і пшеницю – 42,55 % і 20,83 %); для БКП – всього 5,75 % (найбільшу частку займає оброблене зерно – 30,95 %); для готових зернових продуктів – 5,17 % (найбільша частка припадає на макаронні вироби – 31,23 %) (таблиця 1).

Табл. 1. Експорт зерна та зернопродуктів з України до ЄС-27 у 2012 р.*

Товарні групи ТНЗЕД	ЄС-27		У % до укр. експорту певної товарної групи
	Тис. т	Тис. дол.	
10. Зернові культури, усього, в т.ч.:	7433,32	2167700	30,93
1001. Пшениця	1618,46	491240	20,83
1005. Кукурудза	5758,66	1659410	42,55
1006. Рис	0,013	12	0,09
11. БКП, усього, в т.ч.:	9,16	6038	5,75
1101. Борошно пшеничне і пшенично-житнє	0,04	0,18	0,0004
1102. Борошно із інших зернових культур	0,20	467	14,89
1103. Крупа, крупка і гранули зерна	0,98	643	4,36
1104. Зерно оброблене	7,95	4888	30,95
19. Готові зернові продукти, в т.ч.:	10,74	19507	5,17
1901 Готові харчові продукти	0,06	98	0,34
1902. Макаронні вироби	5,69	10788	31,23
1904. Готові харчові вироби, одержані шляхом смаження зерна (пластівці)	0,43	868	13,92
1905 Хлібобулочні, кондитерські борошняні вироби, рисовий папір	4,56	5676	2,44

* Розраховано за даними Державної митної служби України [1]

Головні очікувані економічні вигоди від впровадження Угоди про ЗВТ між Україною та ЄС для розвитку релевантного ринку знаходяться у площині інвестиційно-інноваційного оновлення зернопереробних підприємств, впровадження ресурсозберігаючих технологій виробництва зерна та зернопродуктів, підвищення продуктивності праці у всіх секторах інтегрованого ринку БКП. Серед негативних наслідків реалізації Угоди про ЗВТ слід відзначити запровадження Євросоюзом для України системи тарифних квот на дуже низькому рівні. Так, для зернових культур і БКП (ТНЗЕД 10-11) передбачено запровадження 7 видів тарифних квот загальним обсягом 1627,3 тис. т з можливістю їх збільшення протягом п'ятирічного періоду до 2028,8 тис. т (на 24,7 %); для готових зернових продуктів (ТНЗЕД 1903-1904) розмір квоти склав усього 2 тис. т [2]. Слід відзначити, що обсяг квоти на експорт до ЄС українського зерна та БКП у 4,6 рази менше їх фактичного експорту 2012 р., готових зернових продуктів – у 5,4 рази менше обсягів їх експорту (табл. 1).

Останнім часом в Україні активно здійснюється робота щодо узгодження національних стандартів із міжнародними. Водночас рівень відповідності законодавству ЄС деяких національних стандартів є недостатнім. Наприклад, ДСТУ 3768:2010 «Пшениця. Технічні умови» не відповідає вимогам Регламенту ЄС № 687/2008 від 18 липня 2008 р., яким встановлено процедури для приймання зерна інтервенційними агентствами та методи оцінки якості зернових культур [3]. Проведений порівняльний аналіз показав, що найбільші розбіжності спостерігаються за показниками «Число падіння Хагберга» та «Мінімальна визначена вага». Відповідно до Регламенту, число падіння Хагберга повинно складати для твердої та звичайної пшениці – не менше 220 с., водночас згідно ДСТУ 3768:2010 даний показник вдвічі менший (для твердої пшениці – 100 с., м'якої – 130 с). Мінімальна визначена вага для твердої та звичайної пшениці в ЄС складає, відповідно, 78 та 73 кг/гектолітр, в Україні дещо менше – 71 та 69 кг/гектолітр. Для твердої пшениці мінімальний вміст білка (11 % сухої маси) є трохи нижчим європейського рівня (11,5 %).

Для реалізації пріоритетів національної агропродовольчої політики та мінімізації втрат від реалізації Угоди про ЗВТ між Україною та ЄС доцільно: (1) збільшити розмір тарифних квот ЄС до обсягів фактичного експорту зерна та зернопродуктів – до 7570 тис. т для товарних груп 10 і 11, до 83 тис. т для товарної групи 19; (2) гармонізувати національні стандарти з європейськими.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами ТНЗЕД за 2012 р. [Електронний ресурс] / Державна митна служба України. – Режим доступу: <http://arc.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/fl1a/showstat>.
2. Доповнення до Додатку I-A «Індикативна сукупність тарифних квот для імпорту в ЄС» Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish>.
3. Ринок зерна: порівняльно-правове дослідження відповідності законодавства України *acquis communautaire* Європейського Союзу [Текст]. – К.: Міністерство юстиції України, 2009. – 115 с.

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ВИКЛИКИ

Н.М. Романчук, А.В. Івах

студентки Української інженерно-педагогічної академії, м.Харків

Енергетика була і залишається головною стратегічною передумовою розвитку економіки, основою забезпечення усіх видів життєдіяльності суспільства. Тому визначення та реалізація напрямів її розвитку є пріоритетним завданням національної безпеки, політичної та енергетичної незалежності, неухильного економічного розвитку України.

На сучасному етапі розвитку суспільства енергетика в Україні перетворилася з економічного на політичний чинник, що заважає їй стати економічно конкурентоспроможною на міжнародному ринку. Європейський Союз зацікавлений в Україні як енергетичному партнері, але з ЄС Україна підписує лише меморандуми та спільні заяви, які не мають зобов'язального характеру. Натомість з Росією Україна підписує обов'язкові до виконання угоди, а українські компанії підписують з російськими контракти, які більше відповідають енергетичній стратегії Росії, аніж України, поглиблюючи енергетичну залежність держави [1].

Теоретичними аспектами забезпечення енергетичної безпеки України займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Шевцов А.І., Земляний М.Г., Бараннік В.О. [1], Долінський А.А. [4]. Що ж стосується загроз енергетичній безпеці, то на сьогоднішній день вони визначені державою і наведені в законодавчо-правових документах[2].

Виходячи з реалій сьогодення, можна стверджувати, що основними проблемами в енергетичній галузі України є корупція в галузі, відмінність декларованих пріоритетів державної енергетичної політики від реальних дій, недосконалість тарифної політики, відсутність зовнішніх інвестицій, існування енергетичної статистики, яка не відображає реальності.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України [3], енергетична безпека держави визначається як “своєчасне, повне і безперебійне забезпечення якісним паливом та енергією матеріального виробництва, невиробничої сфери, населення, комунально-побутових та інших споживачів, запобігання шкідливому впливові на довкілля транспортування, перетворення і споживання паливно-енергетичних ресурсів в умовах сучасних ринкових відносин, тенденцій та показників світового ринку енергоносіїв”.

На основі результатів аналізу статистичних даних [4] щодо споживання енергетичних ресурсів в Україні за 2012 рік було побудовано діаграму структури споживання первинної енергії (рис.1).

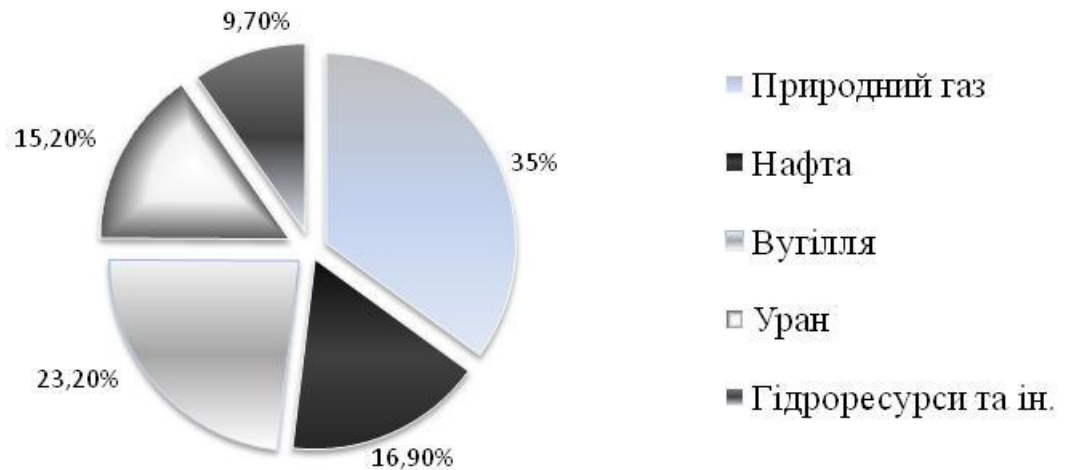


Рис.1. Структура споживання первинної енергії України в 2012р.

Враховуючи той факт, що 35% забезпечення енергією країни припадає на природний газ, то головним завданням енергетичної безпеки є пошук джерел своєчасного та безперебійного постачання даного ресурсу або ж заміна його на альтернативні види енергії.

Так як, Україна знаходиться на шляху значних транзитних потоків, тому не може залишатися осторонь процесів, що розгортаються в енергетичній сфері та поза увагою ключових гравців на енергетичних ринках - Росії та ЄС. Це потребує від країни проведення гнучкої політики в умовах зіткнення протилежних інтересів таких гравців на європейських і світових енергетичних ринках. Найважливішою умовою реалізації таких можливостей України повинні бути висока надійність та ефективність транзиту, якість транзитних послуг, обов'язковість виконання договірних зобов'язань. Проведення гнучкої і водночас прозорої й передбачуваної зовнішньої політики та пошук шляхів збільшення обсягів транзиту забезпечить максимальне використання існуючих транзитних магістралей та наповнення побудованих нових трубопроводів.

Таким чином, це допоможе Україні повністю задовольнити інтеграційні виклики світового енергетичного ринку, при цьому розв'язати проблему своєї енергетичної безпеки та послабити залежність від Росії. А також сприятиме стратегічній меті України – інтеграції до ЄС.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Шевцов А.І., Земляний М.Г., Бараннік В.О. та ін. Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення / За ред. А.І. Шевцова. – Дніпропетровськ: Пороги, 2002. – 264с.
2. Стратегія національної безпеки України Затверджена Указом Президента України від 12 лютого 2007 року №105/2007
3. Про концепцію діяльності органів виконавчої влади у забезпеченні енергетичної безпеки України: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 січня 1998 року. – № 48.
4. Долінський А.А. Енергозбереження та технологічні проблеми енергетики / Вісник НАН, України, 2006, №2.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СУДОСТРОЕНИЯ

И.А. Тухоний

Особенности судостроения приморских регионов Украины, г. Одеса

После распада Советского Союза Украина получила судостроительные и судоремонтные предприятия находящиеся на своей территории, что является на сегодняшний день отличительной чертой машиностроения приморских регионов Украины, основными представителями предприятиями этого ряда являются ниже перечисленные предприятия.

Николаевский судостроительный завод «Океан» – одно из самых современных предприятий Украины в судостроительной отрасли, основан в 1951 году. В процессе развития «Океан» имеет значительный опыт в производстве судов различного назначения и типов. Баржи, спасательные буксиры, лесовозы, суда типа RO-RO, сухогрузные суда, научно-исследовательские суда, морские буксиры, супертраулеры, рыбообрабатывающие базы, рефрижераторы и нефтерудовозы – все это построено на верфи за время ее существования.

ГП Судостроительный завод им. 61 коммунара - основан в 1788 году. Производственные возможности предприятия позволяют строить современные, высокоэффективные и надежные суда всех типов с весом корпуса до 28 тыс. т.

«Черноморский судостроительный завод» - крупнейшее предприятие отрасли в Украине и одно из наиболее мощных в Европе – было основано в 1897 году. За время существования на заводе построено более 1000 кораблей и судов разных типов и назначений: тяжелые авианосные крейсера, траулеры-рыбозаводы, танкеры, буксиры.

ПАО Херсонский судостроительный завод основная специализация состоит в судостроении: Танкеры дедвейтом до 30 тыс. т, суда снабжения ледового класса, рудовозы, контейнеровозы, сухогрузные суда многоцелевого назначения, буровые суда.

Кикийский судостроительно-судоремонтный завод основан в 1944 году. Расположен в месте впадения Дуная в Черное море.

Завод в основном строит суда речного класса и класса “река-море” (баржи, танкеры, самоходные землевывозные шаланды, лихтеры, химовозы, контейнеровозы, яхты). Завод ремонтирует речные и морские буксиры, несамоходные и самоходные сухогрузные и наливные суда.

Основными проблемами отечественного судостроения и судоремонта является искусственно созданные неконкурентные позиции на мировом рынке судостроения. В результате реализации неадекватного налогового и таможенного механизмов регулирования деятельности отечественного судостроения, украинские предприятия не могут конкурировать в ценовом сегменте не только с наиболее дешевыми судостроительными базами Китая и Южной Кореи, но даже и с самыми дорогими – европейскими судостроительными компаниями. Наличие таможенной пошлины и НДС на комплектующие приводит к тому, что фактически в Украине экономически

целесообразно производить только корпуса судов с последующей их достройкой на зарубежных верфях. Однако в этом случае цена постройки корпуса должна быть дешевле на стоимость перегонки корпуса к месту достройки, что существенным образом снижает доходную часть судостроения. В результате практически все судостроительные предприятия имеют задолженности по заработной плате и перед государством, для погашения которой вынуждены постепенно распродавать свои производственные фонды на слом. Проводимая государством политика приватизации национального судостроения является настолько безграмотной что приводит к обратному эффекту. Так например приватизация крупнейшего в Европе Черноморского судостроительного завода была осуществлена под инвестиционные обязательства всего в 19 миллионов долларов США, что для этого предприятия является даже не каплей в море.

Неоднократные обращения в Правительство со стороны Ассоциации судостроителей Украины совместно с НАН Украины (ИПРЭЭИ) необходимых результатов не дали и да

И все же не смотря на принятые законодательные акты о хозяйственном эксперименте в отечественном судостроении практически на сегодняшний день абсолютно ничего не изменилось. Тормозится и принятие Закона Украины о Международном реестре судов Украины, в котором содержится раздел касающийся новых экономических условий при постройке судов в Украине.

Проблемы отечественного судоремонта, которым сегодня занимаются в основном те же судостроительные верфи, аналогичны и касаются наличия НДС и таможенной пошлины на работы и комплектующие. Однако к ним добавляются еще и проблемы таможенного оформления ввоза в Украину иностранных судов на период ремонта.

Единственный выход из ситуации — привлечение стратегических инвесторов на наши судостроительные заводы. Для этого необходимо создать реальные условия, стимулирующие развитие производства. Ни одна страна мира с развитым судостроением не обошлась без участия государства в создании благоприятного климата для судостроительной промышленности. Япония, Южная Корея, а затем Китай, Индия, Вьетнам, Бразилия не являются исключением.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Kotlubay A. The development of transportation and technological systems in Ukraine: the conceptual framework [Текст] / A. Kotlubay // Economic innovations. – 2011. – № 46. – С. 9-22.
2. Технологии-ВПК [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://sd.net.ua/2012/02/10/sudostroenie-ukrainy-led-tronulsya.html>
3. Система управления судостроительной промышленностью Украины в 20-е гг. / Н. Рыжева // Наук.труда: Исторические науки.- М.: Изд-во МГГУ им.Петра Могилы, 2004.- Вип.24.- С. 44-50.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ МОРСКОГО АГЕНТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ.

Ярмолович Д.Ю., аспирант

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
НАН Украины, г.Одессы*

В Советском Союзе агентированием имели право заниматься две государственные компании. «Инфлот» обрабатывал суда под иностранным флагом, «Трансфлот» – суда под флагом СССР. Рынок был полностью монополизирован и вопрос о конкуренции не поднимался. После распада Советского Союза и объявления Украиной независимости организовалось большое количество частных агентств. Все агентства были обязаны взимать агентское вознаграждение с судовладельцев по единому тарифу [1]. Это означало, что агентское вознаграждение должно быть одинаковым для всех агентств. В этом случае конкуренция заключалась в предоставлении услуг более высокого качества, точном соблюдении сроков выполнения услуг, расширении объема этих услуг. Обычно предоставлялась дополнительная информация, больший объем услуг.

Традиционное для последнего десятилетия преобладание предложения тоннажа над предложением грузов в трамповом судоходстве привело к тому, что агентов в портах захода стал номинировать фрахтователь, условие «СНАВЕ» (агент назначается фрахтователем) встречается в большинстве современных рыночных предложений. Только востребованный, как правило, специализированный тоннаж (суда для перевозки тяжеловесного оборудования, специализированные суда для перевозки опасных (военных) грузов, суда кабелеукладчики) настаивают на своем агенте в портах захода. Чаще всего выбором агента занимается не сам фрахтователь, а его брокер, с которым представителю агентской компании и приходится вести переговоры. В таких переговорах агенту приходится доказывать свои преимущества именно брокеру, иногда даже предлагать ему комиссионное вознаграждение. Благоприятное впечатление производит наличие международных сертификатов, значительное количество сотрудников, наличие филиалов в других портах, продолжительность работы на рынке агентирования, рекомендации крупных компаний.

В последние годы все более важную роль в выборе агента играет терминал, обрабатывающий груз. Мнение терминала, даже расположенного на арендованных у порта территориях, имеет решающее значение. Находясь в договорных отношениях с грузоотправителем, фрахтователем, грузополучателем он имеет возможность направить всем отзывы о качестве работы агента. Имея свой интерес в назначении агента, терминал может составить негативный отзыв, отказать агенту в предоставлении достоверной информации о подходе, наличии и состоянии грузов, затруднить документооборот. Такие терминалы как «Новик», «Гамма Трансбан» в п.

Ильичевск, «Новолог», «Металзюкрейн» в п. Одесса постоянно оказывают давление на фрахтователей, предлагая услуги своих дочерних агентских компаний.

Получившая законодательную базу в 2013 году приватизация причалов [2], портового оборудования, районов и целых портов, строительство новых терминалов, появление большого количества частных причалов постепенно привело к монополизации рынка услуг в морской отрасли – перевалка, агентирование, экспедирование, услуги таможенного брокера все переходит в одни руки на каждом терминале. На терминале «ТИС» в п.Южный работает агентство «АТИС», на терминале «НИКАТЕРА» в п.Николаев, – агентство «НИКМАРА», на причалах компании «НОВИК» в п. Ильичевск агентство «НОВИК», на терминале «АВЛИТА» в п.Севастополь агентство «АВЛИТА», на терминале «ИЗТ» в п. Ильичевский рыбный работает агентство «КАСКАД».

Частная компания-владелец терминала может отказать компании конкуренту в выдаче пропусков на свою территорию, не давать информации о накоплении груза, о ходе погрузки/выгрузки, предоставлять преимущественные права на постановку к причалу судам под агентированием своего агента. У судовладельца остается единственная возможность – номинировать рекомендованного терминального агента.

Не имея официальной возможности влиять на фиксированную ставку агентского вознаграждения, «карманные» агенты подтверждают завышенные счета от «сторонних» поставщиков услуг на терминале – швартовных бригад, охраны, буксиров, дополнительных услуг стивидоров по штивке, укладке груза. Судовладелец, лишенный возможности поручить проверить правильность счетов протектинг агенту, вызвать сюрвейера для получения им достоверной информации вынужден оплачивать эти услуги. Часть дополнительных средств, полученных таким путем, может возвращаться судовладельцу в качестве «скидки» с агентского вознаграждения.

Очевидно, что любая монополия вредит потребителю, лишая его возможности выбора и позволяя монополисту навязывать свои условия, снижать качество услуг. С точки зрения морской практики недопустимо, чтобы услуги экспедитора, призванного защищать интересы грузоотправителя и агента, защищающего законные интересы судовладельца [3] оказывала одна и та-же компания.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- 1.Петров И. М., Виговский В.А. Агентирование морских судов: теория и практика. Учебное пособие. – Черновцы: Книги- XXI, 2005.- 496 с.
- 2.Чкаловец В.Н. Современные принципы управления и организации в морских портах. – Одесса ОНМУ2000– 36 с.
- 3.Кодекс торгового мореплавания Украины.- Изд.неофиц.: Печ. с изд. «Ведомости Верховного Совета Украины», 1995.- № 47-52, ст. 349 – Одесса: МП Латстар, 1999. – 128 с.

СЕКЦІЯ 2. Розвиток підприємництва: перспективи та інтеграційні виклики

СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСА «СНЕЖНАЯ КОРОЛЕВА»

Е.Г. Болгарова, О.В. Гусева

Научный руководитель: О.В. Гусева

Одесский Национальный Экономический Университет, г. Одесса

Гостинично-ресторанный бизнес занимает лидирующее место в туристической индустрии. На сегодняшний день, туризм обрел не только массовый характер, а стал одним из высокодоходных, ведущих и динамичных отраслей мирового хозяйства. Туристическая сфера – это отрасль, которая при сравнительно небольших затратах может дать ощутимую прибыль и пополнить государственный бюджет.

Рынок гостиничных услуг г. Ильичевска предлагает достаточно широкий ассортимент услуг размещения, среди которых: мини-отель «Сицилия», отель «Травертин», отель «Моряк», гостиница «Снежная Королева», мини-отель «Элиз», мини-отель «Пале», апартаменты «Ника», отель-кемпинг «Украина» и другие. Одним из лидирующих на рынке предприятий гостиничного бизнеса города Ильичевска является «Снежная Королева», ближайшие конкуренты, которой – отель «Моряк» и мини-отель «Ника». В связи со сложившимися конкурентными позициями на рынке есть необходимость внедрения новых маркетинговых мероприятий, которые в будущем помогут увеличить поток туристов для гостиницы «Снежная Королева».

Не смотря на то, что «Снежная Королева» функционирует всего 5 лет, одним из ее основных конкурентных преимуществ можно выделить высококвалифицированный персонал, предприятие ресторанного хозяйства, занимающее одну из первых позиций в городе и эксклюзивный интерьер. Предприятие «Снежная Королева» позиционирует себя, как гостинично-ресторанный комплекс, прошедший процедуру категоризации на уровень 4*.

Гостинично-ресторанный комплекс открылся в октябре 2009 года и расположен на окраине курортного города Ильичевск, в километре от моря. Форма собственности – частная, ООО (общество с ограниченной ответственностью) «Снежное Королевство»; ресторан зарегистрирован как СПД (субъект предпринимательской деятельности) [1].

Комфортабельность «Снежной Королевы» обеспечивает высокую посещаемость заведения и ее популярность. Посетителям заведения предлагается европейская и украинская кухни, а также индивидуальный подход к каждому клиенту. Ресторан начинает работать с 8 часов утра и закрывается в 23:00, с возможностью пролонгации режима работы в зависимости от требований клиентов.

«Снежная Королева» предлагает услуги по размещению, питанию, а также бизнес-услуги, предполагающие проведение бизнес-конференций, семинаров и презентаций. С этой целью существуют дополнительные услуги по предоставлению бизнес-инвентаря (ноутбуки, мультимедийный проектор,

принтер, колонки с усилителем, плазменная панель и т.д.). Представлен широкий спектр возможностей, включая оборудованные конференц-залы на 200 и 60 человек, предназначенные для семинаров и корпоративных встреч, а так же комнаты для переговоров различной вместимости. В отеле предоставлены все условия для деловых людей, сочетающих работу и отдых. Эти дополнительные услуги являются платными, на них утверждены соответствующие тарифы. Залы обслуживания просторные и вместительные, что позволяет оказывать услуги большому количеству клиентов. Значительную часть занимают рабочие помещения и цеха, пребывающие в технологической взаимосвязи [1].

Но, не смотря, на такой широкий спектр предоставляемых услуг, гостиница «Снежная Королева» испытывает проблему сезонности и недостатка уровня использования номерного фонда. Причиной этому, в том числе, является ее расположение, по сравнению с отелями «Морьяк» и «Ника», находящимися в центре города. Поэтому руководство гостиницы «Снежная Королева» заинтересовано применять маркетинговые стратегии по привлечению клиентов.

Гостинично-ресторанный комплекс «Снежная Королева» применяет некоторые маркетинговые инструменты:

Реклама. Гостиница использует различные виды листовок, телевидение и бигборды, а также визитки.

Аутсорсинг. Напрямую работает с некоторыми ведущими, ди-джеями, флористами, аниматорами, которые в свою очередь приводят посетителей.

Фирменный стиль. Гостиница соответствует дизайну сказки. Название говорит само за себя.

Стимулирование сбыта. Практически всегда существуют акции. Например, молодоженам отмечающим свадьбу в ресторане при гостинице «Снежная Королева», номер люкс в подарок и т.д.

Интернет-маркетинг. Есть веб-сайт, электронная почтовая рассылка, интернет-реклама, а также размещение в социальной сети Vk [2].

Но, по всей видимости, таких маркетинговых подходов не хватает для расширения клиентской базы. Существует необходимость наладить связь с прессой, организовать специальные анимированные мероприятия, соответствующие тематике заведения, а также можно проводить на территории гостиницы и ресторана всевозможные выставки, что также привлечет клиентов. Следовательно, на наш взгляд, есть необходимость построения общей маркетинговой стратегии, которая бы имела комплексный характер и соединяла бы в себе различные аспекты деятельности гостинично-ресторанного комплекса «Снежная Королева».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Снежная королева – официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://snow-queen.net/>

2. Мероприятия по привлечению клиентов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://salesmasters.ru/meropriyatiya-po-privlecheniyu-klientov/>

ФОРМУВАННЯ Й ВИБІР МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

І.А. Бутенко, аспірант; А.В. Курносова, м.н.с.

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

«Моделлю управління персоналом підприємства» називають теоретично сформовану цілісну сукупність уявлень про те, як повинна виглядати система управління, які методи й прийоми вона має застосовувати, щоб впливати на об'єкт управління для досягнення поставлених цілей, сталого розвитку й забезпечення своєї життєздатності. Вона містить у собі базові принципи управління, стратегічне бачення, домінуючі підходи до прийняття рішень та їх реалізації, цільові настанови й завдання, спільно вироблювані цінності, структуру й порядок взаємодії її елементів, організаційну культуру, аналітичний моніторинг і контроль, рушійні сили розвитку й мотиваційну політику.

Можна виділити наступні основні критерії класифікації й відповідні їм моделі управління:

- за видом власності на засоби виробництва (капіталістична, соціалістична, корпоративна);
- за ступенем ринкового впливу на економіку (ринкова ліберальна, ринкова з елементами державного регулювання, соціальна ринкова, модель державного управління з розвиненими ринковими відносинами, модель централізованого планового управління з елементами ринку);
- за масштабом й рівнем управління (макромодель, галузева модель, регіональна модель, муніципальна модель, мікромодель);
- за характером реалізації владних повноважень (авторитарна, демократична);
- за місцем людини в системі продуктивних сил (до індустріальна, індустріальна, постіндустріальна);
- за належністю до відповідних шкіл менеджменту (школа «наукового менеджменту», школа «раціональної бюрократії», «адміністративна» школа, «класична» школа, школа НОП, школа «людських відносин» [1], мотиваційна школа, школа «організаційної поведінки», «альтернативного менеджменту» Е. Демінга [2] тощо);
- за роллю й місцем людини в системі управління (моделі на базі теорій: «Х», «Y» і «Z»);
- за окремими управлінськими ознаками (модель 7-3, корпоративна модель «IBM», модель управління за результатами й ін.);
- відповідно до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі (статична, або традиційна, консервативна, поточного стану, ситуаційна, адаптивна, або випереджальна, інноваційна; динамічна, або прогнозна, імовірнісна, модель розвитку тощо);

– за територіальним походженням й національними особливостями (американська, японська, пострадянська, китайська, українська й ін.) [3].

Формування вітчизняної моделі знаходиться у процесі становлення й економічне мислення та суспільна свідомість у даній області перебудовується вкрай повільно. Це обумовлюється невідповідністю між зростаючою складністю управління персоналом підприємства й існуючою практикою управління, еkleктизмом у підходах до вирішення практичних задач, що стоять перед керівниками, спробами запозичення управлінського досвіду й інструментарію розвинених країн без урахування інституціональних умов і національного соціально-економічного менталітету, дефіцитом професійних менеджерів внаслідок використання неадаптованих до вітчизняних умов методів підготовки фахівців з управління. Не відпрацьовані багато теоретичних й методологічних аспектів прийняття оптимальних кадрових рішень як частини загальної системи ефективного управління підприємством.

Вирішуючи проблему, пов'язану з вибором моделі управління в Україні слід враховувати два підходи: стратегічний (генеральний, довгостроковий); тактичний (виборчий, що враховує конкретну специфіку, розрахований на найближчу перспективу).

Обґрунтований вибір моделі управління персоналом підприємства має бути спрямований на вирішення таких завдань, як:

- збільшення продуктивності й високоякісної складової праці;
- створення «найбільш продуктивної» кваліфікаційної структури персоналу;
- формування працездатного й згуртованого колективу;
- збільшення кваліфікації персоналу;
- стимулювання й мотивація праці;
- поліпшення організації праці;
- оптимізація коштів на утримання персоналу;
- автоматизація кадрового документообігу й ін.

Ефективне вирішення цих завдань дозволить побудувати ефективну вітчизняну модель управління персоналом для забезпечення конкурентних переваг українських підприємств, що працюють як на національному, так і на світовому ринках.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Guest D. Human resource management: its implications for industrial relations and trade unions / D. Guest // *New perspectives on human resource management*. – London, 1989. – P. 40-54.

2. Нив Г.Р. Пространство доктора Деминга : Принципы построения устойчивого бизнеса / Г.Р. Нив ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 376 с.

3. Барышников Ю. Н. Модели управления персоналом : Зарубежный опыт и возможность его использования в России / Ю. Н. Барышников. – М. : Изд-во РАГС, 2008. – 327 с.

ІНТЕГРАЦІЙНА ВЗАЄМОДІЯ ПІДПРИЄМСТВ У МАШИНОБУДІВНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

У. Ватаманюк-Зелінська, к.е.н., доцент

Львівська державна фінансова академія, м. Львів

В розвинутих країнах світу значну роль у становленні економічної ситуації відіграв сектор малого підприємництва. Враховуючи ситуацію, яка склалася в економіці України, слід відмітити, що цей сектор, потребує значної адміністративно-фінансової підтримки. Особливо проблемною є діяльність малих суб'єктів господарювання у промисловості. Загалом, промислове підприємництво потребує реальних механізмів інтеграційної взаємодії для підтримки та розвитку підприємств, які є представниками великого та малого (середнього) бізнесу.

Питання підприємництва досліджувалися представниками різних економічних шкіл: Х. Ансоффа, Ф. Візера, П. Друкера, Р. Коуза, А. Маршалла, Дж. Мілля, Д. Норта, С. Сісмонді, Ф. Хаєка, Й. Шумпетера та ін. Проблемам цього економічного сектора присвячені праці вітчизняних учених: П. Березівського, З. Варналія, Ю. Губені, Т. Дудара, В. Збарського, С. Коробки, І. Костирка, В. Липчука, С. Реверчука, П. Саблука. Ринкові перетворення в економіці вимагають нових підходів в організації бізнесу. У зв'язку із глобалізаційними процесами, які тепер відбуваються в усьому світі, сьогодні також виникають та реалізуються відносин інтеграційного характеру між суб'єктами господарської діяльності великого та малого бізнесу. Питанням таких взаємовідносин присвятили власні наукові праці такі економісти, як В. Геєць, А. Гриценко, В. Демент'єв, К. Паньківський, М. Туган-Барановський, Є. Храпливий, О. Чаянов, О. Яременко. Розглянуто питання інтеграційної взаємодії суб'єктів підприємництва і в публікаціях С. Гелея, Ф. Горбоноса, В. Зіновчука, С. Злупка, О. Крисального, М. Маліка, С. Мочерного, Г. Черевка та інших авторів.

Однак, питання інтеграційної взаємодії у промисловому підприємстві розкриті недостатньо. Необхідність його дослідження полягає у визначенні форм адаптації МСП до умов підприємницького середовища. Однією з них є інтеграція у передових галузях народногосподарського комплексу України.

В окремих галузях реального сектора економіки масштабно і ефективно використовується співпраця із МСП. Це, перш за все, наукоємні галузі з диверсифікованим виробництвом (машинобудування, радіоелектроніка і приладобудування). В даних галузях перспективним є випуск малими підприємствами певних видів комплектуючих виробів. Основне підприємство, у цьому випадку, бере на себе інженерний супровід процесу виробництва на малих підприємствах-супутниках. Можливим є і розвиток в даних галузях і обслуговування основних виробничих процесів на великому виробництві малими підприємствами. Також виділяється низка галузей з обмеженими можливостями для розвитку мережі малих підприємств: важке, енергетичне і

транспортне машинобудування, окремі види нафтового і хімічного машинобудування [1].

Таким чином, потреба інтеграційної взаємодії між підприємствами великого та малого бізнесу може бути реалізована, насамперед, у передових галузях машинобудівного комплексу. Необхідність розробки основних принципів стратегічного партнерства і реалізація засад сталого розвитку нових інтеграційних об'єднань полягає у передових методах інтеграційної взаємодії, які ґрунтуватимуться перш за все на засадах дотримання індивідуальних особливостей діяльності кожного суб'єкта. Такі господарські схеми повинні передбачати можливість дотримання умов партнерства із збереженням ступеня свободи малим суб'єктом інтеграційної взаємодії. Це дає можливість суб'єктам-МСП провадити власну цінову політику і приймати рішення стосовно обрання методу інтеграційної взаємодії – наприклад: субпідряд, лізинг, франчайзинг...

Використання форм інтеграційної взаємодії із збереженням своєрідного ступеня незалежності МСП, стає для цих підприємств пріоритетним завданням для власного розвитку. Таким чином малий бізнес зберігає незалежні позиції, забезпечуючи стабільність економічного розвитку машинобудівних галузей і сприяє зниженню ризиків їх діяльності при реалізації методів інтеграційної взаємодії.

Сьогодні відновлення виробничого потенціалу машинобудівних підприємств сектора МСБ, пошук та обґрунтування форм і методів їх інтеграційної взаємодії з великими підприємствами – залишається актуальним завданням для підвищенні рівня розвитку національної економіки. Досягнення економічного, соціального та екологічного ефекту неможливе без системних та конструктивних змін як на рівні держави, так і на рівні підприємств, що є представниками малого та великого бізнесу передових галузей машинобудівного комплексу. Роль держави полягатиме у формуванні умов підприємницького середовища, сприятливого для розвитку малого виробничого підприємництва та збереження його незалежності, а роль МСП – у застосуванні стратегій інтеграційного характеру, що проявляються у формі кооперації та інтеграції із великими підприємствами.

Подальші наукові пошуки у сферах інтеграційної взаємодії, співробітництва та кооперації підприємств великого та малого бізнесу у машинобудуванні зумовлені необхідністю формування ринкової стратегії розвитку малих виробничих підприємств, які функціонують у сучасних умовах невизначеності ринкового середовища і стосуватимуться поглибленого вивчення теоретичних, методичних і прикладних проблем інтеграційних процесів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

Організація бізнесу: менеджмент підприємницької діяльності [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. М. Скібіцький, В. В. Матвєєв, Л. І. Скібіцька // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1733101242019/menedzhment/rozvitok_malogo_pidpriyemnits_tva_galuzuiah

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

А.О. Долгова

Одеський Національний Політехнічний Університет

Міжнародний менеджмент вивчає особливості організації управління в компаніях, що ведуть бізнес в міжнародному масштабі, тобто мають виробничі, збутові та представницькі структури в зарубіжних країнах. Особливістю організації менеджменту в таких компаніях є поєднання глобального підходу до бізнесу з необхідністю його адаптації до умов приймаючих країн.

На думку Стровський Л.Є. [1], управління зовнішньоекономічною діяльністю - це процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Прокушев Е.Ф. [2] зазначає, що управління зовнішньоекономічною діяльністю - це безперервний процес, що включає формулювання стратегії зовнішньоекономічної діяльності; поширення на підприємстві інформації про обраному напрямку; розробку і здійснення відповідних заходів для проведення в життя стратегічної лінії, розробку і впровадження методів контролю для відстеження ефективності практичних кроків і, отже успіху в досягненні стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства потрібна адекватна умовам його роботи структура управління. Організаційна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства визначається, перш за все тими цілями і завданнями, які вона покликана вирішувати.

При виході на зовнішній ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції. У цих умовах можна успішно працювати, лише застосовуючи сучасні методи управління, у тому числі і маркетингу. Для ефективної роботи необхідно враховувати вимоги зовнішнього середовища маркетингу: особливість чинного законодавства, міжнародні правила, соціально - культурне середовище, звичаї, правила валютно - фінансових розрахунків, політику та ін..

Основним ефектом від запровадження комплексу очікується системна оптимізація та розвиток системи управління компанією. Завдяки цьому компанія мобілізує всі свої сили та оптимальним чином направляє їх на втілення розробленої стратегії.

Розглядаючи організацію ЗЕД на підприємстві, неможливо уявити її без застосування комп'ютерних систем та технологій. Щодо поліпшення ЗЕД, варто почати з стратегічного планування. Автоматизація надає ряд переваг у вдосконаленні системи стратегічного планування, зокрема впровадження системи автоматизації вносить істотні зміни в управління бізнес-процесами.

Програмно-методичний комплекс «Інталев:Навігатор» відноситься до класу програм з управління ефективністю бізнесу. Продукти цього класу призначені для постійного пошуку і формалізації факторів, які впливають на ефективність діяльності. Продукт дозволяє здійснити:

- Реструктуризацію системи управління;
- Проектування карти системи збалансованих показників;

- Розробку системи бюджетування та повний цикл бюджетного управління;

Проектування та оптимізацію бізнес-процесів.

«Інталев:Навігатор» призначено для проектування та автоматизації процесів управління в організаціях різного типу. Запровадження комплексу дозволить вирішити такі завдання:

- Спроекувати систему управління, фінансову та організаційну структуру компанії, визначити найважливіші цілі та показники, розробити стратегію організації;

- Спланувати цільові (ключові) показники та карту системи збалансованих показників;

- Завантажити інформацію з різнорідних систем в єдиний «пульт управління» та контролювати фактичні значення ключових показників;

- Провести аналіз відхилень та виявити проблемні ділянки в системі управління.

Основним ефектом від запровадження комплексу очікується системна оптимізація та розвиток системи управління компанією. Завдяки цьому компанія мобілізує всі свої сили та оптимальним чином направляє їх на втілення розробленої стратегії.

Менеджерам «Інталев:Навігатор» дозволить підвищити ефективність бізнес-процесів, зокрема:

- Скоротити витрати за рахунок оптимізації бізнес-процесів, організаційної структури та системи бюджетування;

- Підвищити рівень доходів за рахунок оптимізації взаємовідношень з клієнтами та контрагентами;

- Підвищити ефективність власної роботи за рахунок скорочення щоденного оперативного контролю на користь стратегічних задач;

- Підвищити керування товариством за рахунок наочного представлення стратегії всього підприємства, пов'язаних з діями окремих функціональних відділів, робітників;

- Підвищити мотивацію робітників для досягнення цілей підприємства, пов'язавши стратегічні цілі організації з системою мотивації персоналу.

Щодо безпосереднього здійснення ЗЕД, то дана діяльність не може обійтися без ділових контактів, переговорів. Для полегшення роботи керівництва з питань нарад, зв'язків та зустрічей, існує система G-mail.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1.Герчикова І. Н. Менеджмент: Підручник для вузів. - 4-е вид., Перепр. і доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 511 с.

2.Райзберг Б.А., Лозівський Л.Ш. Економіка і управління.-М., 2005

3. Управління організацією: вікі. слов.-М., 2001

4.Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник для вузів / Л.Є. Стровський, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина та ін; Под ред. проф. Л. Є. Стровський. - 3 е изд., Перераб. і доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 847 с. . [1]

5.Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний практич. Посібник. - М.: ІОЦ «Маркетинг», 1998. [2]

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

А.О. Долгова

Одеський Національний Політехнічний Університет

У сучасних умовах демонополізації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємство - основна ланка зовнішньоекономічного комплексу країни. Відповідно до чинного законодавства підприємства - це самостійний господарюючий суб'єкт, створений в певному порядку для виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку. Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства потрібна адекватна умовам його роботи структура управління.

Сучасний етап розвитку світової економіки та бізнесу характеризується процесами глобалізації. На світовому ринку панують міжнародні компанії. Все це вимагає нових підходів до управління бізнесом. Тепер полем діяльності компанії є не окремо взяті країна або регіон, а практично весь світ. Цілком очевидно, що змінюються і принципи управління. Менеджмент стає міжнародним.

Більшість підприємств в країні стикаються зі схожими проблемами внутрішніх факторів:

- брак власних оборотних коштів, змушені кредити і відповідно зростання боргу;
- недостатнє фінансування НДДКР;
- низька заробітна плата і відповідно висока плинність кадрів;
- мала роль маркетингу в діяльності.

Беручи до уваги вищевикладені фактори можна запропонувати наступні напрямки, виконання яких дозволить збільшити науково - технічний і виробничий потенціал об'єднання і, відповідно, дасть можливість НВО "Інтеграл" збільшити свій вплив на ринку електронних компонентів:

Доведення якості продукції, що випускається до рівня світових стандартів, тобто продукція об'єднання повинна відповідати вимогам ISO - 9000 та інших міжнародних систем якості.

Орієнтування у випуску та розробці нових видів продукції на аналоги провідних світових виробників електроніки.

Зниження собівартості продукції та послуг і встановлення рівня цін на конкурентоспроможному рівні.

Однією з неодмінних умов успішної діяльності об'єднання на зовнішньому ринку, навіть можна сказати, що і головним, є підвищення якості продукції, що випускається запропонованих послуг за наявності конкурентоспроможних цін.

Більшість підприємств в країні стикаються зі схожими проблемами зовнішніх факторів:

- Високі ціни на матеріали і комплектуючі, одержувані з імпорту;
- Все зростаюча конкуренція на зовнішніх ринках;

- Подорожчання енергоносіїв;
- Недосконале регулювання валютної політики і валютних курсів;
- Високі темпи інфляції як по країні, так і в промисловості;
- Невідповідність законодавчої бази до світової практики;

Беручи до уваги вищевикладені фактори можна запропонувати наступні напрямки, виконання яких дозволить збільшити науково - технічний і виробничий потенціал об'єднання і, відповідно, дасть можливість підприємству збільшити свій вплив на українських ринках. Розширення співпраці із закордонними партнерами в області спільних розробок принципово нової продукції і створення спільних виробництв. Проведення маркетингових досліджень на зовнішньому ринку з аналізом тенденцій його змін та кон'юнктури.

Проведення рекламних кампаній в країнах, де є потенційні споживачі продукції об'єднання.

У ситуаціях коли на ринку присутня значна кількість фірм, що випускають практично аналогічну продукцію, для утримання своїх позицій на ринку і завоювання нових необхідно постійно аналізувати результати своєї діяльності, виявляти негативні моменти і своєчасно покращувати виробничі показники, які мають прямий вплив на позиції підприємства в галузі.

Одним з основних умов успішного здійснення зовнішньоекономічної діяльності об'єднання є цілеспрямована робота управління маркетингу і збуту, спрямована на вивчення та аналіз географії світових ринків, їх ємності та кон'юнктури, відстеження тенденцій їх розвитку та зміни. Від злагодженої взаємодії управління маркетингу та збуту з конструкторськими бюро і виробничими підрозділами об'єднання багато в чому залежить своєчасний випуск продукції, що користується підвищеним попитом.

В даний час, коли ситуація на ринку продукції і послуг стрімко змінюється, з'являються все нові і нові види їх, дуже важливо своєчасно реагувати на дані зміни і в своїй діяльності орієнтуватися на лідерів. Тому, управління маркетингу і збуту повинно на основі проведених ним досліджень давати рекомендації бюро про те, яку нову продукцію і технології розробляти в даний момент, щоб залишатися конкурентоспроможними на якому - або конкретному ринку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник для вузів / Л. Є. Стровський, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина та ін; Під ред. проф. Л. Є. Стровський. - 3-є вид., Переробл. і доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 847 с.
2. Герчикова І. Н. Менеджмент: Підручник для вузів. - 4-е вид., Перепр. і доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 511 с.
3. Прокушев Є. Ф. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний практич. посібник. - М.: ІОЦ «Маркетинг», 1998.

СТРАТЕГІЇ ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

І.С. Зайцева, Н.О. Пасько

студентки

А.В. Фоменко

***к.е.н., старший викладач кафедри економіки та
організації діяльності суб'єктів господарювання***

Української інженерно-педагогічної академії

На сучасний розвиток економіки негативно впливає діюча фінансова криза, яка торкнулася не тільки фінансових і фондових ринків, вона охопила усі сектори світової економіки, зруйнував таким чином і експортно-імпортні відносини. Усе це створило додаткові проблеми економіки України [1].

Глобалізація промисловості безпосередньо пов'язана зі збільшенням обсягу продажів і прибутків від виробництва. Відсутність грошових коштів та інвестицій в реальний сектор промисловості не давали можливості закупити або провести нові виробничі лінії для виробництва нового продукту. Не сприяли закупівлю нового обладнання і високі митні збори. Виробництво товарів виявилось не вигідним через високі податки. Наявний капітал не використовувався для інвестицій виробництва, а йшов в офшорні банки за кордон.

Глобалізація сприяє:

- 1) збільшення обсягів продажів і прибутків;
- 2) захист ринків від конкурентів;
- 3) збільшення прибутків;
- 4) зниження витрат на наукові дослідження і розробку нових продуктів для нових ринків.

У зв'язку з тим, що доходи західних глобальних компаній є високими, тільки вони здатні в даний час витримати конкуренцію і домогтися дійсно високих результатів.

Існує ряд факторів, які доводять, що для компанії дійсно дуже вигідно мати єдину глобальну стратегію.

І. Ансофф під стратегією розумів один із декількох наборів правил прийняття рішень стосовно поведінки фірми в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток підприємства [2].

Формування стратегії підприємства є процесом, який проходить певні етапи. Найпростіша схема етапів формування стратегії виробництва в умовах глобалізації зображена на рис. 1.

Формування, і реалізація стратегічного плану виробництва являє собою безперервний і єдиний процес особливо в умовах глобалізації, а, значить, і умови діяльності підприємства постійно змінюються. У формування стратегії доцільно включити такі етапи: визначення місії і цілі підприємства, аналіз і оцінка середовища підприємства, стратегічний аналіз, моделювання розвитку імовірних подій, вибір стратегії, кінцевий варіант стратегічного плану, тактичне

планування, оперативне планування, реалізація стратегії, контроль за результатами стратегії. Стратегічний план регулярно коригується.

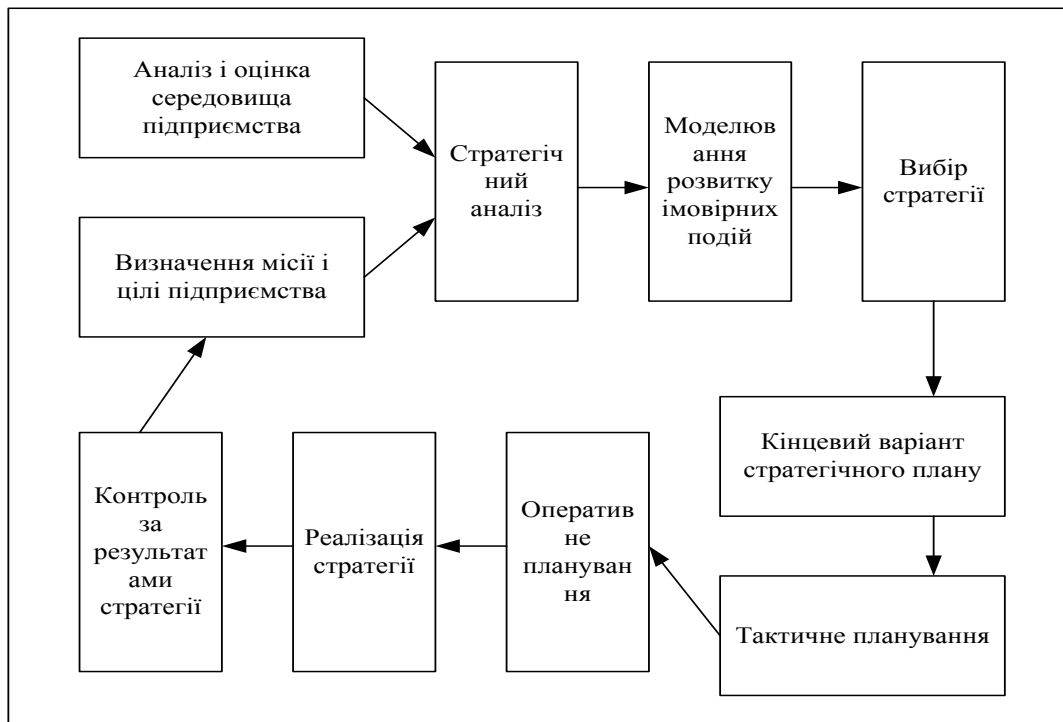


Рис. 1 Етапи формування стратегії виробництва в умовах глобалізації.

При розробці базової стратегії керівництво підприємства приймає рішення про ступінь глобалізації діяльності компанії з урахуванням таких факторів, як обсяг місцевого ринку, гострота конкуренції на ньому, ступінь глобалізації діяльності конкурентів, наявність у компанії ресурсів та конкурентних переваг. Спираючись на прийняту базову стратегію, керівництво компанії проводить аналіз портфеля підрозділів компанії на всіх рівнях [3].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Сааджан В. А. Аспекти модернізаційного процесу промисловості України в умовах глобалізації / В. А. Сааджан, В. Ю. Коломієць // Економіка: реалії часу. - 2013. - № 1. - С. 11-15
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
3. Продіус І.П. Формування стратегій організаційного розвитку суб'єктів господарювання в умовах глобалізації світової економіки[Електронний ресурс] / І.П. Продіус, Т.Б. Городецька, В.С. Задорожнюк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал.– 2012. – № 3-4 (4-5). – С. 13-16.

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

К.О. Катошина, О.В. Гусєва
Науковий керівник: О.В. Гусєва

Одеський Національний Економічний Університет, м. Одеса

В умовах нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку, перед підприємствами встає необхідність застосовувати нові підходи до операційної діяльності. У зв'язку з цим зростає внесок кожного працівника в кінцеві результати. Одна з головних задач для підприємств різних форм власності, в тому числі для підприємств готельного господарства, – пошук ефективних способів управління працею, що забезпечують активізацію людського фактора. Вирішальним фактором результативності діяльності людей є їх мотивація.

Недоліком сучасного готельного бізнесу є нестача кадрів. Особливо це стосується фахівців середньої ланки. В Україні, ця проблема відчувається дуже гостро. При цьому, проблема полягає не стільки в тому, що галузь, в її сьогоdnішньому вигляді досить молода, а в тому, що програми мотивації в готельних підприємствах нерозвинені. І цей фактор, на нашу думку, залишається найбільш слабкою ланкою в управлінні готелем.

Теорія і практика економічної діяльності дозволили розробити багато визначень мотивації праці. Основним серед них є розгляд мотиву як спонукання до діяльності, викликаного потребами людини. Звідси випливає, що в основі мотивів діяльності лежать потреби людини, без задоволення яких вона відчуває дискомфорт і прагне його подолати. У даному контексті потреба розглядається як усвідомлена необхідність у чомусь потрібному, що спонукає до діяльності [1].

Головними важелями мотивації до праці є стимули. Тому мотивація праці розглядається як процес стимулювання окремого працівника або групи працівників до дій, що спрямовані на досягнення індивідуальних або спільних цілей. Стимул – це зовнішнє спонукання до дії, тобто причина поведінки людини. На практиці на підприємствах готельного господарства використовуються різні види стимулів:

1. Примушення. Підприємства готельного господарства розробляють адміністративні методи примушування, до яких відносяться: догана, звільнення з роботи й т.п.

2. Матеріальне заохочення – це стимул у матеріально-грошовій формі: заробітна плата, тарифна ставка, винагорода за результати, премія з прибутку, компенсаційна виплата, видача санаторних, туристичних та інших видів путівок тощо.

3. Моральне заохочення – це стимули, спрямовані на задоволення духовних і моральних потреб людини. Воно пов'язане з внутрішніми мотивами людської поведінки, до яких відноситься любов до своєї справи, прагнення до самовдосконалення, творчості та самовираження.

До основних форм мотивації працівників підприємницьких структур готельного господарства відносяться такі: заробітна плата, що відповідає внескові працівника до результатів діяльності підприємства та система матеріальних пільг працівникам; нематеріальні пільги і привілеї; заходи, що підвищують інтерес до праці, самостійність і відповідальність працівника, стимулюють підвищення його кваліфікації; створення сприятливої соціальної атмосфери, усунення різних бар'єрів між рядовими працівниками й апаратом управління; моральне заохочення працівників; просування працівників по службі [2].

В рамках грошової мотивації в готелях часто використовують процентну систему оплати праці, покарання у вигляді штрафів і рідше кредит для співробітників. Грошова мотивація може принести істотної шкоди, якщо її ходи безграмотні чи погано продумані. Нематеріальна мотивація припускає зовсім незначні витрати або повну їх відсутність і відповідає на питання, як змусити працювати персонал краще не переплачуючи. Необхідно навчитися правильно, доносити інформацію, яку персонал розумів би і вірив в неї. Розказувати про глобальну мету, чітко сформулювавши її. Адже, неправильно поставлена мета це шлях в нікуди. Підлеглий реально повинен знати, що він отримає. Кажучи про нематеріальну мотивацію необхідно продумати систему навчання, атестації та підвищення кваліфікації. Категорія шукачів роботи, без досвіду і бажанням вчитися, згодна на середню зарплатню. Для багатьох власників підприємств готельного господарства саме ця категорія приваблива для найму. Також, індивідуальний комплімент для працівника стане відмінним важелем, якщо буде мати матеріальну оболонку, і тим самим стимулюватиме інших працівників до кращих результатів. Класичною, але від цього не менш дієвою мотивацією, є заохочення співробітників, у вигляді присвоєння йому будь-якого звання. Наприклад: «Кращий ресепшійніст місяця», «Кращий менеджер СПІР» та ін.. Це потягне за собою змагальний ефект і стане серйозним стимулом до досягнення високих показників. У великих мережевих готелях розвинена система корпоративних тарифів. Для того щоб співробітники мали можливість відпочивати в готелях мережі по мінімальному тарифу. Крім цього, знижки можуть надаватися на ряд інших послуг.

Отже, мотивація трудової діяльності – основний важіль стимулювання зростання продуктивності праці на підприємствах готельного господарства. Існує багато способів і методів стимулювання як матеріальних, так і нематеріальних. Найбільш ефективно поєднання матеріальних і моральних стимулів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу - К.: Центр учбової літератури, 2007. – с 138-140.
2. Яркіна Т.В. Основы экономики предприятия: Краткий курс Учебное пособие. — М.: Российский гуманитарный интернет-университет (РГИУ), 2005. – с 64-66.

ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

В.С. Колесниченко, О.В. Гусева

Научный руководитель: О.В. Гусева

Одесский Национальный Экономический Университет, г. Одесса

Глобализация стала важной характеристикой современной мировой системы, одной из наиболее влиятельных сил, определяющих ход развития нашей планеты. Согласно сущности глобализации, ни одно действие или процесс, происходящие в обществе нельзя рассматривать обособленно. Глобализация международных отношений – усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер общественной жизни и деятельности в области международных отношений.

Среди ведущих отраслей мира гостиничная индустрия является одной из самых быстрорастущих в мире. На данный сектор приходится около 6% мирового ВВП и около 5% всех налоговых поступлений, стимулирующая, кроме того, развитие других направлений: строительства, торговли, сельского хозяйства, производства товаров народного потребления и т.д. Гостиничный фонд во всех странах мира составляет около 17-18 млн. мест, при этом их количество и качество, в основном, соответствует объему спроса в секторе международного туризма в этих регионах.

Сегодня индустрия гостеприимства представляет собой мощнейшую систему хозяйства региона или туристского центра и важную составляющую экономики туризма. Во многом это происходит благодаря социальному, экономическому и политическому прогрессу – за последние несколько лет туризм стал доступен широким слоям населения. Одновременно с ростом общего числа туристов заметное развитие получили инфраструктура туризма и ее основной компонент – гостиничный сектор [1, с. 82].

В структуре мирового гостиничного бизнеса можно выделить 2 сегмента – независимые предприятия и операционные цепи (сети). Независимое предприятие находится в независимом владении, распоряжении и пользовании владельца, получает прибыль от этой собственности. Операционная сеть – группа предприятий (2 и больше), которые осуществляют коллективный бизнес и находятся под непосредственным контролем руководства сети. Именно объединение независимых предприятий гостиничного хозяйства в единую цепь является ярким примером глобализации в HoReCa.

Статистика показывает, что объединенное ведение дел в гостиничном бизнесе гораздо экономически эффективнее, чем управление независимыми отелями. Объединение гостиниц под единым управлением в результате дает колоссальную выгоду, как владельцам объектов, так и их операторам. Главное преимущество, которое получает отель, входящий в цепи, – снижение общих затрат, а это в свою очередь позволяет цепям больше проникать на международные рынки, расширяя сферу своего влияния. На коммерческий успех отелей, которые входят в цепи, работает много факторов: от объединенной системы бронирования до централизованных поставок расходных материалов.

Исследования, проведенные британскими специалистами показали, что при объединении отелей в цепи доходность 1 номера в 7 раз выше, чем в независимых гостиницах. Объединение гостиниц имеет 2 основные цели:

1) обеспечение конкурентоспособности на рынке гостеприимства за счет высокого качества обслуживания, поддерживается состоянием основных фондов, квалификацией персонала, безопасностью клиента и его имущества;

2) обеспечение экономической эффективности деятельности путем стабильной загрузки отелей, сеть позволяет уменьшить затраты на резервирование, маркетинговые исследования, рекламу, подготовку кадров [2].

Сегодня в мире существует более 300 гостиничных цепей. По данным MKG Group список 10 самых больших гостиничных цепей по состоянию на 01.01.2013 выглядит следующим образом: IHG (Великобритания), Hilton Hotels (США), Marriott International (США), Wyndham Hotel Group (США), Choice (США), Accor (Франция), Starwood Hotels and Resorts (США), Best Western (США), Home Inns (Китай) и Carlson Rezidor Hotel Group (США).

По количеству отелей, объединенных в гостиничные цепи, в Европе лидирует Великобритания, где расположено 15% гостиничных групп, во Франции – 10%, в Испании – 5%, в Швейцарии – 5% из всех гостиничных сетей мира [3].

Но распространение цепей не может удовлетворить всех разнообразных требований туристов через некоторую обезличенность обслуживания. Именно этот недостаток положил начало тенденции расширения типологизации отелей в сети, включение в одну сеть гостиниц разных типов и уровней. Это позволяет удовлетворить потребности различных слоев населения с различным достатком.

Гостиничные цепи продолжают свое триумфальное развитие, увеличивая количество своих членов. Несмотря на то, что сегодня имеются независимые гостиницы, предлагающие высокий стандарт обслуживания, каждая из них применяет некоторые приемы работы, характерные для гостиничных цепей.

Гостиничные цепи являются на данный момент очень сильным катализатором развития гостиничного бизнеса, ведь внутри них тоже идет сильная конкуренция, которая сказывается на качестве услуг, а также их цене. Влияние их на рынке сильно выражено и носит глубокий характер, и очень серьезный подход. Они осваивают все новые и новые города, их сеть увеличивается. Такая тенденция, по мнению специалистов, будет сохраняться еще долго.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Васьков С.Т. Территориальное управление в новых хозяйственных условиях. – К.: Знання, 2003. – С. 91
2. Гостиничные цепи – особенности и перспективы [Электронный ресурс]/ Туристический бизнес – Режим доступа: <http://www.tourfaq.net/hotel-business/gostinichnye-cepі-osobennosti/>
3. World Ranking 2013 Of Hotel Groups And Brands [Электронный ресурс]/ HospitalityNet – Режим доступа: <http://www.hospitalitynet.org/news/4060119.html>

ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

А.О. Литовка, О.В. Гусєва
Науковий керівник: О.В. Гусєва

Одеський Національний Економічний Університет

Одним з методів оптимізації ресурсів при формуванні та експлуатації систем у різних сферах діяльності є аутсорсинг. Аутсорсинг – це сучасна методологія створення високоефективних і конкурентоспроможних організацій. Одним із зачинателів аутсорсингу є Генрі Форд, який дійшов висновку, що жодна фірма не може бути самодостатньою, тому деякі функції доцільно передавати підприємствам, які спеціалізуються на певних видах діяльності [2, с. 331].

Туристична індустрія зі своїми особливостями, тенденціями та закономірностями функціонування створює передумови для появи та розвитку відносин, заснованих на аутсорсингу [3, с. 142].

Проектування та реалізація туристичного продукту споживачам – це складна система взаємовідносин підприємств різної спеціалізації, яка функціонує як єдиний налагоджений і цілісний організм. А тому спроби забезпечення реалізації якомога більшої кількості туристичних послуг й туристичних продуктів одним підприємством власними силами та ресурсним потенціалом призводять до негативних наслідків. Отже, використання аутсорсингу в умовах довгострокового управління деякими процесами або операціями є способом взаємовідносин підприємств туристичного бізнесу.

Готельний бізнес займає провідне місце в туристичній індустрії, а послуга розміщення туристів є основним компонентом комплексу послуг, що представляються туристам під час їх подорожі. Тому готельний бізнес є потенційним споживачем послуг аутсорсингу у всьому його асортименті. Будь-який готель не залежно від об'ємів площі готельного комплексу, категорії готелю та функціонального спрямування його діяльності пропонує широкий спектр основних та додаткових послуг, які б задовольняли потреби гостей. Але в багатьох випадках готелям не вигідно надавати деякі операції обслуговування самостійно, оскільки це потребує серйозних витрат. Як показує практика, для досягнення відповідного ефекту та оптимізації власних витрат готельний комплекс користується послугами аутсорсингу допоміжної діяльності.

Так, спеціалізовані клінінгові організації обслуговують територію готелю послугами прибирання як поточного так і капітального в залежності від масштабів комплексу. Для великих незалежних готелів та готельних ланцюгів організація служби Housekeeping в такий спосіб, по-перше, забезпечує економію власних коштів на витрати на додаткові трудові ресурси, на відведення приміщення для персоналу та інвентарю та покупку висок класної техніки та приладів для прибирання. По-друге, забезпечує якість обслуговування, що може істотно вплинути на імідж й репутацію готелю, та як наслідок, на його доходи.

Невеликі за розмірами готелі можуть користуватися послугами ресторану чи кафе, які забезпечують послуги харчування туристів, тобто використовувати послуги стороннього підприємства для організації технологічного процесу. Крім клінінгових компаній, до складу спеціалізованих організацій, що мають власне обладнання і кваліфікований персонал, в якості послуг аутсорсингу, належать служби охорони. Вони також мають відповідні ліцензії на виконання даного виду діяльності, тому пропонують широкий спектр послуг за більш короткий час, ніж це було б організовано власними ресурсами.

Існують випадки, коли в готелі функціонує відділення туроператора, який забезпечує формування певних туристичних продуктів та реалізацію послуг туристсько-екскурсійного обслуговування в місцях проживання туристів.

Оскільки однією з головних функцій аутсорсингу є розподіл несприятливих ризиків між деякими іншими організаціями для того, щоб зменшити власний загальний ризик й знизити рівень його впливу на діяльність готельного комплексу, необхідно розраховувати й оцінювати ефективність використання послуг сторонніх організацій з урахуванням можливості виникнення додаткових негативних ризиків [4, с.42]. Перш за все необхідно провести аналіз поточного стану напрямку діяльності для виявлення потреб впровадження та розвитку стратегій покращення діяльності готелю. При цьому використовується відома «матриця аутсорсингу», яка складається з 9 полів, що допомагають виробити стратегічне управлінське рішення по будь-якому аспекту діяльності підприємства [1, с.106]. Потім треба спроектувати план оперування даною діяльністю самостійно, враховуючи затрати та перспективи отримання фінансового результату від реалізації функцій аутсорсингу. Знаючи пропозиції, переваги та недоліки послуг аутсорсингових компаній зробити порівняльний аналіз отриманих оцінок.

Отже, цьому питанню необхідно приділяти багато уваги, оскільки це може призвести до зменшення можливості виникнення ризику втрати конкурентоспроможності готельного продукту, повної або часткової залежності від послуг аутсорсингових організацій, відхилення від основного роду діяльності, порушення основного технологічного процесу обслуговування гостей, ризик витоку конфіденційної інформації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 320 с.
2. Липчук В.В. Маркетинг: навч. пос. / В.В. Липчук, Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль, Я.С. Янишин. — Львів: «Магнолія 2006», 2012. — 456с.
3. Новиков В. С. Инновации в туризме: учеб. пособие для студентов высш. Учеб. заведений / В. С. Новиков. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Академия, 2008. — 208 с.
4. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: В поисках конкурентных преимуществ: Пер. с англ. — М.: Вильямс, 2004. — 174с.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ГОТЕЛЬНІЙ ІНДУСТРІЇ

В.В. Мельніченко, О.В. Гусєва

Науковий керівник: О.В. Гусєва

Одеський Національний Економічний Університет, м. Одеса

Стрімкий розвиток туризму в усьому світі висуває підвищені вимоги до якості готельного сервісу, що прямо залежить від ефективності інноваційних процесів.

Інноваційні технології – радикально нові чи вдосконалені технології, які істотно поліпшують умови виробництва або самі є товаром. Зазвичай мають знижену капіталомісткість, характеризуються більшою екологічністю й меншими енергопотребами [1].

Інновації можна класифікувати в такий спосіб:

- технологічні інновації, спрямовані на створення й освоєння у виробництві нової продукції, технології, модернізацію встаткування, реконструкцію будинків, реалізацію заходів щодо охорони навколишнього середовища;
- виробничі інновації, орієнтовані на розширення виробничих потужностей, диверсифікованість виробничої діяльності;
- економічні інновації, пов'язані зі зміною методів планування виробничої діяльності;
- торговельні інновації, спрямовані на цільові зміни збутової діяльності;
- соціальні інновації, пов'язані з поліпшенням умов праці, соціального забезпечення колективу;
- інновації в області керування, спрямовані на поліпшення організаційної структури, методів прийняття рішень.

Готельний бізнес багатоплановий, а управління ним – складне трудомістке завдання, що на сьогоднішній день зумовлює стрімкий розвиток інноваційних технологій. Це пов'язано з тим, що перед готельними підприємствами стоять два основні завдання: отримати більше клієнтів і зробити їх постійними відвідувачами. Здійснити ці завдання без інноваційних рішень неможливо.

Принципи впровадження інноваційних технологій, в управлінні готелем, мають великий вплив, оскільки прямо пов'язані з підвищенням ефективності роботи як кожного менеджера, так і готелю загалом. Інноваційні технології впливають на конкурентоздатність готелю на сьогоднішньому ринку.

Звичайно дослідники виділяють два основних контури оббурювань середовища діяльності підприємства, які обумовлюють необхідність її коректування за допомогою здійснення інновацій різного роду:

- коливання навколишнього середовища (зміна споживчого попиту, економічної й політичної ситуації, структури ринку постачальників і т.д.);
- цикли техніко-технологічних і організаційних нововведень, розвиток НТП.

Використання комп'ютерних мереж, Інтернету та інтернет-технологій, програмних продуктів наскрізної автоматизації всіх бізнес-процесів готелю сьогодні не просто питання лідерства і конкурентних переваг, але і виживання на ринку в найближчому майбутньому.

Впровадження інноваційних технологій в готельній індустрії включає три етапи.

1. Автоматизація бізнес-процесів всередині готелю.

Інформація про роботу готелю накопичується і зберігається в (базі даних) на одному із потужних комп'ютерів, що мають назву сервер.

2. Створення внутрішньої інформаційної системи.

Дозволяє автоматизувати бізнес-процеси через мережу Інтернет.

3. Об'єднання Інтернет- і екстернат систем в одне бізнес-середовище.

Інтегрує всі внутрішні служби готелю і забезпечує відгук на будь-які запити із зовні завдяки методам електронного обміну даними, електронній комерції.

Прикладами інноваційних технологій в готелі можуть бути наступні впровадження:

– TTI codes. З самого початку єдина мета TTIcode бути в якості унікального ідентифікатора готелю, не більше того. TCode є простим, випадковим номером який ідентифікує певний готель.

– Ліжко «Somnus-Neu». У світі з'явилося перше високотехнологічне ліжко майбутнього. Воно обладнане електро-шторами, прибирається екраном, wi-fi передавачем, док-станцією для різних пристроїв, 5-канальним звуком і 3 рівнями освітлення.

– Мікрочіпи. Американська компанія винайшла мікрочіп для моніторингу халатів, рушників та постільної білизни, часто прихоплює постояльцями «в якості сувенірів». Радіочастотні ідентифікаційні чіпи, розроблені компанією «Лінен текнолоджі трекінг». Чіпи не сприйнятливі до прання, успішно допомагають боротися з крадіжками.

– Інтерактивні столи та проектори. Multi-touch столи та дисплеї є насправді дуже зручними для клієнтів готелів. Ідея мати такий стіл в готелі є новою концепцією цього часу.

– Смартфони замість ключів. У двох готелях Holiday Inn у США в пілотному режимі запущена технологія, яка дозволяє гостям відкривати номер за допомогою смартфонів, минаючи стійку реєстрації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: Монографія. К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2005. – 537 с.

2. Жураєва К.А. Інноваційні технології у туризмі. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua>.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ КРИТЕРІЇВ РІШЕННЯ

Меркулов М.М., Ширяєва Л.В.

Одеський національний політехнічний університет

Традиційний підхід до стратегії підприємства передбачає, що, застосовуючи потужні аналітичні інструменти, керівники можуть передбачати майбутнє стану економіки і будь-якого бізнесу досить точно для правильного прийняття рішення щодо стратегічного напрямку розвитку підприємства. Однак у випадку нестійкого і складного стану зовнішнього середовища підприємства та у разі виникнення невизначеності факторів прийняття стратегічного рішення стає досить складним процесом.

Умови невизначеності виникають, коли особі, що приймає рішення, відомі кілька альтернатив та їх можливі результати, але ймовірність виникнення того чи іншого результату невідома.

Така ситуація складається тому, що немає надійних даних, на підставі яких ймовірності могли б бути обчислені апостеріорі, а також тому, що не має будь-яких способів вивести ймовірності апріорі. Це означає, що прийняття рішень в умовах невизначеності завжди суб'єктивно.

Оскільки припущення є суб'єктивними, остільки повинні відрізнятися ступені невизначеності з боку особи, що приймає рішення. Як було зазначено, дві людини можуть розглядати одну і ту ж подію, але кожен буде робити власні припущення з більшою чи меншою ймовірністю, ніж інший. Процедура прийняття рішення може залежати від сприйняття та оцінки особи, яка приймає рішення ступеня невизначеності.

Існують два підходи до прийняття рішення в умовах невизначеності.

Особа, яка приймає рішення, може використовувати наявну у нього інформацію, власні судження і досвід для ідентифікації своїх припущень щодо вірогідності тих чи інших можливих зовнішніх умов, в яких виявиться його компанія, а також для оцінки впливаючих при кожній зовнішній умові результатів по кожній наявній стратегії.

Якщо ступінь невизначеності занадто висока, то особа, яка приймає рішення, вважає за краще не робити припущень щодо ймовірностей різних зовнішніх умов, тобто або не враховує ймовірності, або розглядає їх як рівні, що практично одне і те ж. Якщо застосовується даний підхід, то для оцінки передбачуваних стратегій є чотири критерії рішення:

- а) критерій рішення Вальда, званий також максі-міном;
- б) альфа-критерій рішення Гурвіца;
- в) критерій рішення Сейвіджа, званий також критерієм відмови від міні-макса;
- г) критерій рішення Лапласа, званий також критерієм рішення Бейеса.

Критерій рішення Вальда, або максі / хв. - це критерій консерватизму і спроба максимізувати рівень надійності. Даний критерій застосовується у разі, коли зовнішнє середовище підприємства є складним і нестійким. Отже, за цим критерієм необхідно визначити найгірший з можливих результатів кожної стратегії, а потім вибрати стратегію, що обіцяє найкращий з найгірших результатів. Даний критерій прийняття рішень рекомендується застосовувати невеликим комерційним фірмам, виживання яких залежить від здатності уникати збитків.

Альфа-критерій рішення Гурвіца передбачає визначення індексу рішення d для кожної стратегії, який являє собою середньозважену його віддачу. Зважувачими факторами служать коефіцієнт оптимізму - a , який можна застосувати до максимальної віддачі - M , і його доповнення $1 - a$, яке можна застосувати до мінімальної віддачі m . Вартість кожної стратегії, таким чином, дорівнює:

$$d_i = aM_i + (1 - a) m_i$$

Стратегія з найвищою вартістю для d вибирається як оптимальна. Коефіцієнт оптимізму розташовується в діапазоні від 0 до 1. Якщо особа, яка приймає рішення, виходить із зовсім песимістичної перспективи, то воно може прийняти, що $a = 0$, а при повному оптимістичному очікуванні $a = 1$.

Фактично альфа-критерій Гурвіца необхідний для того, щоб забезпечити особі, яка приймає рішення, можливість звернути увагу і на саму гіршу, і на найкращу віддачу для конкретної стратегії і визначити суб'єктивну ймовірність для кожної з них.

Критерій рішення Сейвіджа, іноді званий критерієм втрат від міні / макс, досліджує збитки, які представляють собою понесені втрати в результаті прийняття неправильного рішення. Втрата вимірюється як абсолютна різниця між віддачею для даної стратегії і віддачею для найбільш ефективної стратегії в межах одного і того ж стану економіки.

Суть виміру втрат проста. Якщо будь-який конкретний стан економіки актуалізується в майбутньому і якщо ми вибрали стратегію, яка забезпечує максимальну віддачу для цього стану, то ми не вважаємо втрати. Але якщо ми вибрали будь-яку іншу стратегію, то втрата являє собою різницю між тим, що відбувається фактично, і тим, що ми отримали б, прийнявши більш оптимальне рішення.

При використанні критерію Сейвіджа особа, яка приймає рішення, відмовляється від спроб максимізувати віддачу, вибираючи стратегію із задовільною віддачею при більш низькому ризику.

Критерій Сейвіджа, отже, особливо корисний для оцінки серії проектів упродовж тривалого періоду.

У критерії рішення Лапласа обрана стратегія - це стратегія з найвищою передбачуваною вартістю за умови рівних ймовірностей.

Рішення базується на вартості чисельників дробів, які і являють собою суму кожного ряду віддачі.

Критерій Лапласа - це критерій раціональності, повністю нечутливий до особи, що приймає рішення. Він надзвичайно чутливий, проте, до визначення особою, що приймає рішення, стану економіки та зовнішнього середовища підприємства.

Критерій Лапласа більше підходить для довгострокового прогнозування, здійснюваного великими фірмами.

Процес прийняття рішення в умовах невизначеності - це процес вибору критерію, а потім виконання обчислень, необхідних для здійснення вибору в межах цього критерію. Чотири критерії рішень, застосовані до однієї і тієї ж матриці рішення, можуть привести до чотирьох різних стратегій. Найбільш складне завдання для особи, що приймає рішення, полягає у виборі конкретного критерію, найбільш підходящого для вирішення запропонованої задачі.

Вибір критерію повинен бути логічним за даних обставин, повинні враховуватися психологічні особливості, темперамент і загальний світогляд нинішнього керівництва фірми (оптимістичні або песимістичні; консервативні або прогресивні). Також на вибір критеріїв можуть впливати величина підприємства, терміновість прийняття управлінського рішення, ступінь невизначеності факторів зовнішнього середовища підприємства.

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ ЯК УМОВА УСПІШНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

А. І. Молодик, студентка

*Державний ВНЗ "Національний гірничий університет",
м. Дніпропетровськ*

В процесі глобалізації бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) стала одним із пріоритетів стратегій найбільш розвинутих світових компаній. Актуальність подальшого розвитку корпоративної соціальної відповідальності українських компаній також пов'язується із загостренням конкуренції на національному ринку та перспективами на міжнародних ринках, що вимагає формування іміджу компаній за соціальними результатами бізнесу.

Ефективна система КСО дозволяє компаніям не лише вносити позитивний вклад в соціальне благополуччя і екологічну стабільність, але й сприяє підвищенню результативності, стійкості бізнесу. Згідно з дослідженням Cone/Roper, 78% опитаних відповіли, що з більшою ймовірністю куплять товар, який асоціюється з небайдужою для них соціальною ініціативою, а 66% респондентів задля підтримки такої ініціативи готові змінити думку щодо свого бренду. За даними дослідження «Монітор корпоративної соціальної відповідальності» фактори корпоративної соціальної відповідальності визначають імідж компанії на 49%, її бренд – на 35%, а фінансовий стан – лише на 10%. Отже, корпоративна соціальна відповідальність є необхідністю як для власників фірм, так і для працівників, споживачів товарів і послуг, ділових партнерів, державних інститутів та суспільства в цілому. Поєднання інтересів цих сторін відображає необхідність корпоративної відповідальності, яка націлена на досягнення соціальної злагоди.

Відповідно до дослідження, проведеного центром «Розвиток КСВ» у 2011 році, представники українських компаній під соціальною відповідальністю переважно розуміють надання благодійної допомоги громаді, розвиток власного персоналу, чесне введення бізнесу та дотримання і захист прав людини. Найменше асоціюють із соціальною відповідальністю впровадження принципів і практик підзвітності, прозорості й етичної поведінки, здійснення екологічних проектів та участь у регіональних програмах розвитку (рис.1).

Зараз рейтинг КСВ українських компаній - це *рейтинг інформаційного висвітлення КСВ програм українських компаній* - і не більше. Якщо рейтинг справді хоче впливати на розвиток теми КСВ в країні та сприйматись як вартісний, керівники проекту мають замислитись над об'єктом оцінки: вплив компаній на позитивні зміни в країні; прогрес у задекларованих цілях для досягнення; ступінь залучення груп впливу до реалізації стратегії тощо. Рейтинг - потрібний, але рейтинг КСВ, не рейтинг піару в КСВ. Якщо рейтинг відповідатиме потребам *сфери КСВ*, а не потребам PR менеджерів, - він матиме вплив і матиме майбутнє.

Стадії розвитку корпоративної соціальної відповідальності: дотримання діючого законодавства; здійснення доброчинної діяльності; використання зв'язків з громадськістю; покращення ефективності бізнес-процесів;

стратегічний підхід до КСВ. Українські підприємства знаходяться на різних стадіях розвитку КСВ, але більшість з них – на стадії здійснення добродійної діяльності. Це означає, що КСВ в Україні необхідно розвивати до того, поки вітчизняні підприємства не опиняться на стадії стратегічного розвитку КСВ, коли компанії визначають стратегію власної соціальної відповідальності, яка охоплює основні бізнес-процеси визначають середньо- та довгострокові цілі, утворюють відповідну систему моніторингу, передбачають інструментарій досягнення цілей та звітність щодо даної діяльності.



Рис.1. Розуміння соціальної відповідальності, %

Впровадження принципів КСВ передбачає розробку та впровадження розумної стратегії управління підприємством, моніторинг його діяльності, складання корпоративної соціальної звітності. Тому, формування системи КСВ – складний процес, який займає тривалий період часу і вимагає від компанії цілеспрямованих зусиль.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://brc.undp.org.ua/img/publications/ua_wdp_src_csr05.pdf.
2. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса. – Москва, Внешэкономбанк. – 2011. - 57 с. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/kso/ksobook2011.pdf>.
3. Бубен О. Політика з корпоративної соціальної відповідальності «Прикарпаттяобленерго» на 2011 – 2014 р. / О. Бубен // [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://uadocs.exdat.com/docs2/index-593865.html>

ВПЛИВ УНІФІКАЦІЇ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ГУДВІЛУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

***Ю.А. Некіпелова, студентка кафедри обліку, аналізу і аудиту
Л. О. Волощук, к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса***

На сучасному етапі інтеграції підприємництва постає питання щодо уніфікації стандартів бухгалтерського обліку. Всі події та операції в бухгалтерському обліку відображаються згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, але за відсутності необхідних норм у П(С)БО, підприємства використовують міжнародні стандарти фінансової звітності МСБО – МСФЗ, які є основою національних стандартів.

Але постає проблема щодо відображення в обліку питань, пов'язаних з придбанням (об'єднанням) підприємств, адже національні стандарти мають розбіжності з міжнародними стандартами. Недосконалою є методика відображення гудвілу при придбанні підприємств, тому вона потребує подальшої уніфікації. Порівняння сутності гудвілу у різних стандартах наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення гудвіла у стандартах бухгалтерського обліку

Стандарт	Визначення
П(с)БО 19 «Об'єднання підприємств»	Гудвіл – перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання ^[4]
МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу»	Гудвіл – актив, який втілює у собі майбутні економічні вигоди, що виникають від інших активів, придбаних в об'єднанні бізнесу, які неможливо індивідуально ідентифікувати та окремо визнати ^[3]
US GAAP, SFAS 142 «Гудвіл та інші нематеріальні активи»	Гудвіл – перевищення вартості придбаного підприємства над вартістю його ідентифікованих активів за вирахуванням зобов'язань ^[1, с. 55]

З таблиці видно, що у стандартах гудвіл, який виникає у разі придбання підприємства визначається як актив. Але, згідно з МСБО 38 «Нематеріальні активи» внутрішньо генерований гудвіл не визначається як актив, оскільки він не є ідентифікованим ресурсом, який контролюється суб'єктом господарювання і який можна достовірно оцінити за собівартістю^[2].

Згідно з П(с)БО 19 гудвіл, який виникає у результаті придбання, відображається в балансі підприємства починаючи з дати придбання й оцінюється на наявність ознак можливого зменшення його корисності в порядку, передбаченому П(с)БО 28 «Зменшення корисності активів». Особливості обліку гудвілу за національними стандартами:

– якщо гудвіл на кінець року не відповідає ознакам активу, то він списується з включенням залишкової вартості до витрат;

– вартість негативного гудвілу списується з одночасним коригуванням нерозподіленого прибутку;

–сума накопиченої амортизації гудвілу списується зі зменшенням його первісної вартості;

–по гудвілу амортизація не нараховується.

Згідно з МСФЗ 3 гудвіл визнається на дату придбання, оцінений як перевищення сукупної суми переданої компенсації, будь-якої неконтрольованої частки в об'єкті придбання та справедливої вартості на дату придбання частки участі в капіталі раніше утримуваної покупцем в об'єкті придбання (при поетапному об'єднанні бізнесу) над сальдо сум на дату придбання ідентифікованих придбаних активів і прийнятих зобов'язань.

До складу гудвілу відносять вартість придбаного нематеріального активу, який не можна ідентифікувати станом на дату придбання, будь-яку вартість, розподілену на статті, які не кваліфікуються як активи на дату придбання.

Для оцінки гудвілу, у разі придбання частки у покупця в об'єкті придбання без передачі компенсації, покупець повинен замінити справедливую вартість на дату придбання його частки в об'єкті придбання на справедливую вартість на дату придбання переданої компенсації. У разі об'єднання двох взаємних суб'єктів господарювання покупець визначає суму гудвілу, застосовуючи справедливую вартість на дату придбання часток участі в капіталі об'єкта придбання замість справедливої вартості на дату придбання часток участі в капіталі покупця, переданих як компенсація. У порівнянні з міжнародними стандартами в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку не регламентовано, як оцінювати вартість гудвілу та зараховувати його на баланс підприємства.

Проте, саме гудвіл є однією з статей, що відображають розвиток підприємства на засадах інтелектуального капіталу, його об'єктивне відображення в обліку слугуватиме підвищенню інформативності фінансової звітності та її якості, як інструменту оцінки реальної вартості та інтелектуального капіталу підприємства. Отже, уніфікація стандартів бухгалтерського обліку щодо гудвілу має забезпечити віддзеркалення інтелектуальної складової розвитку підприємства у звітності, що є умовою об'єктивної оцінки розвитку підприємництва в умовах інноваційної економіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Мард М. Дж., Хитчнер Д. Р., Хайден С. Р. Справедливая стоимость в финансовой отчетности: Пер. с англ. – М.: Маросейка, 2010. – 248 с.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]/ Верховна Рада України. - Режим доступу: http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050

3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 «Об'єднання бізнесу» [Електронний ресурс]/ Верховна Рада України. - Режим доступу: http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_006

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств від 23 липня 1999 р. за № 499/3792 [Електронний ресурс]/ Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>

ВАЖЕЛІ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Н.В. Новікова, провідний інженер

Раціональна інноваційна модель економічного розвитку повинна ґрунтуватися на використанні ринкової мотивації інноваційної діяльності і підсилюватися державними важелями. Така взаємодія між ринковими і адміністративними механізмами господарювання в інноваційному розвитку, як показують передові практики розвинених країн, взаємно доповнює один одного. Результати аналізу досвіду впровадження інституційного механізму підвищення ефективності інноваційного потенціалу малого підприємництва в країнах з різним рівнем розвитку ринкової економіки говорять про те, що продумана інноваційна політика повинна використовувати широкий набір важелів, що формують цей механізм, табл. 1.

Таблиця 1

Важливіші важелі інституційного механізму забезпечення ефективності
інноваційного потенціалу малого підприємництва регіону

Важіль	Складові	Напрями застосування
1	2	3
Адміністративні (державні, регіональні, місцеві)	Стратегічне планування інноваційних процесів різних рівнів ієрархії, підтримка зовнішніх міжнародних і міжрегіональних зв'язків, наукові дослідження, охорона навколишнього середовища, гарантування захисту об'єктів права інтелектуальної власності та науково-технічної безпеки, контроль за дотриманням якісних вимог, державно-приватне партнерство тощо	Координація і моніторинг інноваційних процесів (проектів) в діяльності МП в цілях забезпечення умов для ухвалення обґрунтованих рішень і гнучкості управління інноваційним розвитком. Контроль за дотриманням якісних вимог щодо різних стандартів діяльності МПП в інноваційно орієнтованій економіці, державне регулювання і підтримка, дотримання цих стандартів, правил, вимог.
Нормативно-правові	Закони, стратегії, концепції, державні цільові програми, постанови, укази тощо	Державне цільове програмування становлення інноваційної економіки і національної (регіональної) інноваційної системи із конкретизацією пріоритетних напрямів та ресурсного забезпечення
Податкові	Податкове стимулювання і регулювання діяльності МП, оптимізація структури податків; створення	Надання податкових пільг суб'єктам малого підприємництва, які формують і ефективно використовують інноваційний

1	2	3
	сприятливих умов для залучення інвестицій; бюджетне фінансування програм розвитку МПП	потенціал у власній діяльності
Інфраструктурні	Оптимізація розвитку інноваційної інфраструктури у рамках інноваційної політики країни (регіону) щодо МПП. Важливішими в інноваційній інфраструктурі визнати інституційну, фінансову, освітню, інформаційну компоненти	Формування інституціонального середовища для МПП, які, не мають в розпорядженні необхідних ресурсів для розвитку, але потребують послуг організаційного, фінансового, технічного, іншого характеру по підтримці їх функціонування
Соціально-кадрові	Підготовка кадрового ресурсу як генератора інноваційних ідей, задумів, технологій, вдосконалення освітньої системи в умовах переходу на інноваційний шлях розвитку, інформаційно-довідкова діяльність, розробка іміджевої стратегії, тренінги з фінансово-кредитних, регуляторних, правових, індустріальних питань тощо	Формування інноваційної культури суспільства, інноваційного типу поведінки управлінського персоналу, підприємців, економічно активного населення

Необхідно, передусім, удосконалити вже діючі складові цього механізму, у тому числі: 1) фінансові інструменти, які використовуються для підтримки малих і середніх підприємств (МСП); 2) державно-приватне партнерство, вживане для розвитку інфраструктури, а також для створення проривних товарів і послуг; 3) співпрацю між академічною і вузівською наукою і промисловими підприємствами у сфері передачі технологій в цілях комерціалізації і маркетингу результатів НДДКР, що проводяться в центрах трансферу технологій (технологічних центрах); 4) інформаційну мережу, яка систематизує, зберігає і забезпечує інформацією.

Потрібна розробка і впровадження нових інструментів і методів інституціонального механізму, передусім: 1) створення платформи для проведення консультацій з індустріальних питань як на початкових, так і на інших етапах НДДКР; 2) розробка орієнтованої на попит економічної політики, що особливо актуально у сфері державних закупівель для формування попиту на інноваційні товари; 3) створення «інноваційних екосистем», що полегшують взаємодію між організаціями, що входять у виробничо-збутовий ланцюжок, включаючи посередників і компаній, сприяючих прискоренню інноваційної співпраці; 4) використання світового технологічного досвіду на основі створення кластерів, пов'язаних з аналогічними центрами НДДКР в регіонах.

ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА РІЗНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

О.І. Носовець, студентка

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Економічне сьогодення вимагає виведення єдиної для всіх учасників світового господарського обороту системи стандартів фінансової звітності як засобу реєстрації фактів діяльності суб'єктів господарювання для порівняння результатів їх діяльності та прийняття відповідних рішень як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами фінансової звітності. Цим обумовлена і стандартизація відображення заборгованості підприємств, в тому числі в рамках світового руху капіталу з метою інвестування, що, як наслідок, визначає актуальність даної теми.

У світовому співтоваристві найбільшим поширеними системами бухгалтерського обліку є МСБО/МСФО (Міжнародні Стандарти Бухгалтерського Обліку/Фінансової Звітності), що мають успіх серед компаній країн європейської частини світу та деяких країн Азії, та американські GAAP (Загальноприйняті Принципи Фінансового Обліку), використовувані в США, Великобританії та Японії. Розглянемо валідність зіставлення та порівнянність інформації про дебіторську заборгованість за наведеними стандартами бухгалтерського обліку. За GAAP значна увага приділена такій статті балансу як зобов'язання, що є другим важливим елементом фінансової звітності після активів. Правильна оцінка і відображення зобов'язань принципово важливі, оскільки третій елемент фінансової звітності - власний капітал - визначається як різниця між активами і зобов'язаннями підприємства. Коректна класифікація зобов'язань також має велике значення для користувачів фінансової звітності.

Згідно з GAAP дебіторська заборгованість розглядається в якості зобов'язання різних контрагентів перед підприємством, що значно ширше національного визначення конкретно заборгованості. Дебіторську заборгованість підприємства зазвичай поділяють на торгівельну, що виникла в результаті операцій з продажу продукції, товарів, послуг, і неторгівельну, що виникла в результаті інших операцій. До першого типу дебіторської заборгованості належать рахунки до отримання - звичайна заборгованість покупців за придбану продукцію, і векселі до отримання - заборгованість покупців, оформлена письмовим зобов'язанням сплатити рахунок. Прикладами другого типу дебіторської заборгованості є векселі до отримання, що виникли в результаті неторгових операцій, відсотки до отримання, дивіденди до отримання, аванси, видані працівникам підприємства, і т.п. У балансі торгова та неторгова дебіторська заборгованість мають бути представлені окремо [2].

З точки зору зобов'язання дебіторська заборгованість класифікується за порядком її відображення у звітності як поточна та непоточна. Зазвичай дебіторська заборгованість відноситься до поточних активів підприємства, погашення яких імовірно потребують використання поточних активів або створення нових короткострокових зобов'язань, однак, якщо період її

погашення становить більше одного року (операційного циклу), вона класифікується як непоточні активи (всі інші) [2]. На противагу у національних стандартах вся різноманітність даного виду заборгованостей зводиться до поточної та довгострокової з більш вузьким їх означенням. В цьому місці співставлення балансів, складених за різними правилами складання звітності, виникає проблема через розрізненість класифікацій за рівнями поглиблення та обширності, і як наслідок розміщення за розділами у головному звіті підприємства.

Проблема оцінки дебіторської заборгованості по рахунках виникає при складанні фінансової звітності. Через невизначеність, пов'язаної з оплатою дебіторської заборгованості, в балансі вона оцінюється з певною мірою обережності - за чистою вартістю реалізації, формування якої досягається зменшенням на суму створеного резерву сумнівних боргів, що співпадає з П(С)БО як за необхідністю та наявністю такого поняття, так і за змістовністю визначення чистої реалізаційної вартості - сума поточної дебіторської заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів [1]. Кількість методів визначення величини резерву сумнівних боргів співпадає за аналізованими стандартами - два. В розглянутих системах бухгалтерського обліку корегуючи величини для визначення суми резерву використовуються різні: за GAAP в обох методах відсоток можливої несплати, а в П(С)БО - коефіцієнт сумнівності за однойменним методом. При чому це не єдина відмінність, оскільки базою застосування коефіцієнту сумнівності є поточна дебіторська заборгованість, а для відсотків можливої несплати - сумнівна та поточна в розрізі покупців на базис величини продажів за звітний період та величини дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду відповідно.

Відсоток можливої несплати являє собою найкращу оцінку менеджерами підприємства можливої величини рахунків, які не будуть оплачені покупцями, виходячи з минулого досвіду [2].

Однак, американські стандарти обліку пропонують ширше використання такого поняття як резерв, про що свідчить можливість створення резервів на можливий повернення товарів та знижки, якщо їх величина істотна.

Робимо висновок, що прописання питань, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, в П(С)БО значно відрізняється від вимог американської системи бухгалтерського обліку GAAP визначеннями та класифікацією, що значно вплине на критерії та достовірність оцінки даного активу підприємств. Таким чином, при використанні фінансової звітності для прийняття економічних рішень необхідно мати на увазі різницю в трактуванні і визначеннях даної статті, пов'язану з вимогами різних облікових стандартів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО) від 1.01.2000 р. зі змінами та доповненнями.
2. Соловйова О. В. "МСФЗ та ГААП: облік і звітність"; Серія: Бібліотека журналу "Фінансові та бухгалтерські консультації", 328 с.

ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

М.Д. Осипчук, к.е.н., н.с.

Державна навчально-наукова установа “Академія фінансового управління”, м. Київ

У ринкових умовах господарювання ключову роль відіграє мале та середнє підприємництво (МСП), оскільки виступає основою ринкового конкурентного середовища, завдяки якому відбувається становлення середнього класу, вирішуються проблеми зайнятості населення. Частка малих та середніх підприємств в Україні у 2012 р. становила відповідно 94,3% та 5,5%. Цей показник у цілому відповідає світовим тенденціям: так, у США, Японії, Великобританії, Німеччині, Італії, Франції на малий та середній бізнес (МСБ) припадає близько 95% усіх підприємств. У той же час, слід зазначити, що частка МСБ у ВВП цих країн перевищує 50% (Італія – 70%, Німеччина – 60%, Франція – 52%). В Україні ж вона складає лише 10-15%, що свідчить про необхідність значної підтримки галузі [1]. Надзвичайно актуальним постає наразі питання про подальші перспективи розвитку МСБ в умовах підписання Угоди про асоціацію України з ЄС.

Втрата російських торгових ринків у короткостроковій перспективі є досить відчутною для українського бізнесу. Слід зазначити, що погіршення можливості ведення бізнесу з Росією відбулося ще задовго до моменту підписання Угоди з ЄС (фактичне ембарго, яке було в серпні-вересні 2013 р.). Проте наразі ситуація має довгостроковий конфронтаційний характер. З іншого боку, внаслідок створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС перед Україною відкриваються нові перспективи. Підписана 21 березня Угода передбачає одностороннє відкриття кордонів з боку ЄС, що дає можливість українським товарам без перешкод вийти на європейські ринки.

Підписання економічної частини Угоди та відкриття ринку у двосторонньому порядку (що планується після президентських виборів у травні поточного року) має усунути торговельні бар'єри і сприяти інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, а відповідно – приносити вигоду. Однак, у зв'язку із переорієнтацією на нові ринки збуту необхідними будуть значні інвестиції (у першу чергу, пов'язані із підвищенням конкурентоспроможності національної продукції). Крім того, одночасно слід здійснювати пошук можливостей заміщення російських ринків збуту (авіаційна промисловість, сільськогосподарська продукція, металеві вироби тощо). Так, видається можливим їх переорієнтування на Китай, Індію, Японію, арабські країни. Важливим є також розширення торговельних відносин з Казахстаном, Туркменістаном, Білорусією, Азербайджаном, Грузією, на ринках котрих українська продукція є цілком конкурентоспроможною.

Разом з тим, слід зазначити, що Угода не може розглядатися як панацея, а має бути стимулом до політичних, правових та економічних реформ в країні. Задекларовані сьогодні урядом заходи щодо покращення бізнес-клімату та дерегуляції ведення бізнесу – це ті чинники, які здатні суттєво покращити

привабливість України, незважаючи на присутність політичних ускладнень. Найважливішим у даних умовах є імплементація задекларованих планів.

Готовність до здійснення зазначених реформ надасть країні додаткові фінансові ресурси. Підписання політичної частини Угоди вже слугувало позитивним сигналом для світової спільноти, оскільки підтвердило прагнення України до змін, боротьби з корупцією, утвердження демократичних цінностей. У таких умовах можна сподіватися на приплив іноземних інвестицій, надання грантів та фінансової допомоги для розвитку. Так, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) вже заявив про збільшення грантової підтримки для МСБ в Україні: у 2014 р. планується підтримка близько 100 підприємств (у 2013 р. – 80) [2]. Крім того, з боку влади Польщі було заявлено про намір створити спеціальний фонд для розвитку МСБ в Україні і виділити на його фінансування близько 100 млн. доларів. Відповідно до задуму, фонд інвестуватиме у розвиток і реструктуризацію українських компаній, а також у польські невеликі і середні компанії, які працюють в Україні. Підприємці зможуть отримати фінансування в розмірі від декількох сотень тисяч до декількох мільйонів злотих, а забезпеченням цих коштів будуть частки в компаніях. Аналогічну підтримку отримувала від США свого часу Польща в рамках Polish-American Enterprise Fund [3; 4].

Отже, незважаючи на певні ризики та загрози, пов'язані із значними втратами російських ринків збуту, підписання та імплементації Угоди, на наш погляд, матиме вагомий позитивний ефект для розвитку МСБ у вигляді модернізації виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, відповідність її міжнародним стандартам, а відтак нових можливостей для експорту в ЄС завдяки зниженню тарифних та нетарифних бар'єрів, поліпшення доступу на ринки третіх країн завдяки гармонізації українських технічних регламентів і стандартів із відповідними нормативними актами ЄС, кращий внутрішній бізнес-клімат тощо.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Діяльність суб'єктів малого підприємництва. Статистичний збірник / [за ред. О.Г.Осауленка]. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 158 с.
2. ЄБРР збільшив кількість грантів для малого і середнього бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zik.ua/ua/news/2014/03/13/yebrr_zbilshyv_kilkist_grantiv_dlya_malogo_i_serednogo_biznesu_v_ukraini_470114
3. U.S. Government Assistance to Eastern Europe under the Support for East European Democracy (SEED) Act. [Електронний ресурс] / Bureau of European and Eurasian Affairs. January 2004. Report. – Режим доступу: <http://www.state.gov/p/eur/rls/rpt/37005.htm>
4. Польща готова виділити на розвиток малого і середнього бізнесу в Україні 100 млн. доларів (25.03.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pohlyad.com/news/n/43013>

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Х.А.Осипчук, студентка кафедри обліку, аналізу і аудиту
Л.О.Волощук, к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса*

Останнім часом, в умовах кризових тенденцій світової економіки, особливо вразливою є фінансова сфера діяльності підприємств, що є достатньо важливим фактором впливу на інвестиційну привабливість. У зв'язку з цим, особливо актуальними стають дослідження в області забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємницької діяльності підприємств. Фінансова безпека підприємства є складовою загальної економічної безпеки, а економічна безпека – досить широке поняття, яке найчастіше трактують як ефективне використання всіх ресурсів, що належать підприємству, для запобігання загрозам та забезпечення стабільного функціонування. Серед функціональних складових економічної безпеки підприємства фінансова складова є ключовою.

Фінансово-економічна безпека підприємства є складовою комплексної безпеки будь-якого підприємства. Тому розглядаючи цю складову можна її визначити як певний стан фінансової стабільності, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам [2].

Теоретичними дослідженнями у сфері фінансової безпеки, а також окремими теоретичними аспектами, необхідними для формування системи фінансової безпеки, займалися такі вчені як: Барановський О.І., Реверчук Н.І., Бланк А.І., Горячева К.С., Єпіфанов А.О., Нікіфоров П.О., Папехін Р.С. та інші. Серед науковців відсутні одностайні погляди на проблему забезпечення фінансової безпеки підприємницької діяльності підприємств.

Підприємство потребує постійного моніторингу стану фінансово-економічної безпеки як в процесі стратегічних перетворень, так і у поточній діяльності, так як стан суб'єктів господарювання має контролюватися на постійній основі, оскільки тільки за такої умови можливим є збереження досягнутого рівня розвитку [1].

Забезпечення фінансово-економічної безпеки є одним з пріоритетних напрямів управління діяльністю підприємства. На кожному етапі його функціонування є певні загрози підприємницької діяльності, що в подальшому, якщо їх своєчасно не ідентифікувати, можуть привести до необоротних наслідків. Такі загрози можуть виявлятися в межах наступних систем забезпечення функціонування підприємства:

- обліково-аналітичне забезпечення діяльності підприємства;
- інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності підприємства;
- організаційне забезпечення діяльності підприємства та інше.

Обліково-аналітичне забезпечення фінансово-економічної безпеки представляє собою цілісну інформаційну систему, що об'єднує етапи та технології всіх видів обліку, аналізу та безпеки з метою прийняття управлінських рішень з протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам, безпеки функціонування підприємства та його стійкого розвитку. На цьому етапі виконується облік та аналіз господарських операцій по цільовим напрямом

діяльності підприємства, контроль ресурсного потенціалу та контроль відображення господарських операцій та достовірність аналізу цих даних.

Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансово-економічної безпеки має об'єктивно відображати інформацію про стан суб'єкта господарювання на будь-який момент часу і з будь-яким ступенем деталізації, але й враховувати показники зовнішнього середовища підприємства. На цьому етапі виконується збір, обробка, аналіз прогнозування та видача інформації о ринках, конкурентах, партнерах, клієнтах (їх платоспроможності та кредитоспроможності), виявлення ступеня обізнаності конкурентами о підприємстві, постійний моніторинг всіх підсистем підприємницької діяльності.

Оскільки ці дві вище названі системи тісно пов'язані між собою, то можна вказати проблеми, що виникають в їх функціонуванні: наявність інформаційних ризиків, пов'язані з недобросовісним ставленням бухгалтерів до своїх обов'язків, що ставлять питання про недостовірність представленої інформації; наявність каналів витоку конфіденційної інформації та управлінської звітності; загроза цілісності даних та доступу до них. Серед шляхів подолання цих проблем можна навести такі, як впровадження певних методів захисту та перевірки достовірності представленої інформації, захист каналів передачі інформації як шляхом фізичної перешкоди так і шляхом управління доступом.

Формування організаційного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства повинно передбачати взаємозв'язок управлінського персоналу, які чітко встановлюють задачі та цілі функціонування підприємства, обираючи оптимальні шляхи та механізми реалізації рішень та виконавчого підрозділу, що виконує ці задачі. На даному етапі функціонування підприємства можливе виникнення таких проблем, як: необгрунтована постановка цілей та задач розвитку підприємства, що загрожують фінансово-економічній безпеці; відсутність контролю за виконанням поставлених задач.

Отже, взаємодія вище наведених систем забезпечення управління фінансово-економічною безпекою призводить до ефективного функціонування підприємства, а своєчасне попередження загроз, що можуть в них виникнути, - до непохитності фінансово-економічної безпеки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Васильців Т.Г. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства / Т.Г. Васильців // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – №21.2 – 153-158 с.
2. Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навчальний посібник. – Львів, 2011. – 308 с.
3. Литовченко О.Ю., Синолиця Т.І. Організаційне забезпечення фінансової безпеки України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/3_87385.doc.htm – Заголовок з екрану.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Н.С.Пашкова, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку потребує активізації розвитку в сфері малого підприємництва. Адже малий бізнес як ринковий інститут характеризується мобільністю, гнучкістю, швидкою окупністю та сприятливим середовищем для розвитку конкуренції. Саме тому він спроможний стати однією з важливих складових розвитку національної економіки. У розвинутих країнах частка малих підприємств в загальній кількості підприємств є абсолютно переважаючою, адже малий та середній бізнес забезпечує їм 60-70% ВВП, є основним постачальником робочих місць та сприяє інноваційному розвитку. Як свідчать дані офіційної статистики [2], в Україні протягом останніх років склались вкрай несприятливі тенденції динаміки чисельності малих підприємств. За таких умов актуальним вбачається визначення проблем та перспектив розвитку підприємств малого бізнесу.

У національному масштабі проблемами розвитку підприємництва займаються такі українські вчені-економісти як І.М. Абрамова, Б.В. Буркинський, В.В. Волошин, А.С. Гальчинський, Б.М. Данілішин, Л.Г. Мельник, В.І.Трегобчук, О.В.Шубравська та ін..

У той же час питанням розвитку підприємств малого бізнесу приділяється недостатньо уваги. Наявний ступінь вивчення даної проблеми вимагає більш широко наукового осмислення та дослідження даного напрямку.

На часі актуальним питанням для України є стабілізація економічного становища та подальший його розвиток. Це в свою чергу забезпечить підвищення рівня життя населення, а саме формування середнього класу. Одним з основних важелів для досягнення цієї мети є розвиток малих підприємств, адже, у результаті відкриття власної справи та самозайнятості знижується рівень безробіття та водночас підвищується рівень доходів населення.

Відомо, що мале та середнє підприємництво є найбільш динамічним елементом економіки, воно гнучко реагує на зміни кон'юнктури ринку, здатне швидко створювати нові робочі місця в періоди, коли промисловість потерпає від скорочення попиту на зовнішніх ринках. Саме тому одним із головних чинників розвитку економіки є зміцнення позицій малого та середнього бізнесу в загальній структурі вітчизняної економіки, підвищення його ефективності, розвиток інноваційного підприємництва тощо.

За роки незалежності частка малих підприємств в українському ВВП за оцінками експертів не досягла й 15%. Це значно менше в порівнянні з країнами з розвинутою економікою: в Німеччині частка малого бізнесу складає 60%, в Італії 70%, навіть у сусідніх Росії та Білорусії ця частка складає відповідно 22% і 23% [3].

З іншого боку криза негативно позначилася на малому бізнесі, оскільки його головним клієнтом є широке коло населення. Купівельна спроможність населення, за оцінками спеціалістів Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ все ще не повернулася на докризовий рівень. За даними компанії GfK Ukraine, витрати українців зараз складають близько 3,2 тис. євро на рік, що в чотири рази менше за середньоєвропейський показник - 12,8 тис. євро. Проте у своєму бажанні займатися бізнесом українці не надто програють на фоні інших країн. Як свідчать дані Інституту соціології НАН України 30,6 % співвітчизників мають бажання розпочати власну справу, а ще 18,7% відповіли на це питання – «скоріше так».

В сумі ця цифра становить 49,3% та близька до кількості британців, норвежців та словаків (близько 50 % в кожній з країн), які розглядають підприємництво в якості бажаного професійного вибору, що відображено в нещодавньому міжнародному дослідженні Global Entrepreneurship Monitor [3]. Однак скромна частка малого підприємництва у вітчизняному ВВП свідчить про те, що ніде бажання так не розходиться з реальністю, як в Україні.

Найважливішими перевагами підприємств малого бізнесу для будь-якої країни є надання численних робочих місць та значний внесок даних структур у ВВП країни. Однак, в Україні на даний час не створено сприятливого середовища для розвитку малого підприємництва. Навпаки, показники розвитку малого бізнесу за останні роки мають негативну тенденцію. Як свідчать статистичні дані, в Україні малі підприємства (юридичні особи) у 2012 році склали 21,5% від загальної кількості суб'єктів господарювання. Так, станом на кінець 2012 року їх число склало 344,05 тис. підприємств[2].

Отже, для забезпечення значного покращення ситуації в сфері малого підприємництва, насичення ринку послугами та товарами вітчизняного виробництва, поліпшення бізнес-клімату, створення та збереження робочих місць, підвищення соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством необхідно вжити таких заходів як: розширення можливостей доступу суб'єктів МП до отримання кредитних ресурсів; дерегуляції господарської діяльності; розвитку інфраструктури підтримки МП, соціальної відповідальності бізнесу; залучення суб'єктів МП до реалізації проектів державно-приватного партнерства; формування фонду нежитлових приміщень та земельних ділянок для надання в оренду суб'єктам малого і середнього підприємництва на пільгових умовах тощо.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бутенко А. І. Потенціал малого підприємництва в парадигмі сталого розвитку / А. І. Бутенко, Є. В. Лазарева, Н. Л. Шлафман ; ІПРЕД НАН України. – Одеса : Інтерпрінт, 2012. – 108 с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Корреспондент: Выжить любой ценой. Что препятствует развитию малого бизнеса в Украине. 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://korrespondent.net/business/companies/1568040-korrespondent-vyzhit-lyuboj-cenoj-chto-prepyatstvuet-razvitiyu-malogo-biznesa-v-ukraine>

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

Т.О. Пенкова, О.В. Гусева

Научный руководитель: О.В. Гусева

Одесский Национальный Экономический Университет

На сегодняшний день в Украине сфера гостиничного бизнеса испытывает рост инвестиционных предложений как со стороны иностранных, так и отечественных инвесторов. Гостиничный бизнес в Украине находится на этапе своего формирования, однако анализ индустрии показывает, что в последние годы эта сфера развивается стабильно, динамично и имеет огромный потенциал, хотя является наиболее неразвитым сегментом коммерческой недвижимости.

Инвестиционная привлекательность гостиничного бизнеса Украины основана на деловой активности, туристического интереса, географического положения, удобства транспортных развязок, инвестиционного потенциала Украины.

Важным фактором инвестиционной привлекательности гостиничного бизнеса является инвестиционная привлекательность Украины, поэтому с каждым годом в нашу страну приезжает всё больше гостей и соответственно увеличивается спрос на качественные гостиницы.

Показателем роста инвестиционной привлекательности является активизация экспансии к нашей стране со стороны украинских инвесторов и международных гостиничных компаний, таких как французский гостиничный оператор Accor, Rezidor Hotel Group, Inter Continentals Hotels Group и др. [1].

Однако, несмотря на инвестиционную привлекательность, Украина пока не может похвастаться значительным развитием сферы гостеприимства. К сожалению, в настоящее время состояние большинства объектов гостиничного сервиса остается на уровне, далеком от международных стандартов. Перечень дополнительных услуг отечественных гостиниц значительно скромнее, чем у большинства гостиниц Европы, которые предлагают своим клиентам более 80 наименований дополнительных услуг. Чуть меньше трех четвертей (71,6%) общего количества гостиниц имеют такие объекты сервиса, как рестораны, кафе и бары. Около трети гостиниц (31,5%) имеют автостоянки, а чуть больше половины (57,4%) - сауны и прачечную [2].

Следует отметить, что для повышения инвестиционной привлекательности рынка важным является государственное регулирование инвестиционной деятельности. На сегодняшний момент отношения на рынке инвестиций регулируются рядом законов, к которым относятся: Закон «Об инвестиционной деятельности» от 1991 года, который определяет общие правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности на территории Украины [3]; а также Закон «О внешнеэкономической деятельности» принятый в том же году вместе с законом «О хозяйственных обществах», годом позже был принят Закон «О общих принципах создания и

функционирование специальных (свободных) экономических зон» и спустя 4 года в 1996 году были приняты законы «О режиме иностранного инвестирования» и «О государственном регулировании рынка ценных бумаг в Украине». Это основные правила, на которые опирается инвестиционная деятельность в Украине, помимо этого существует ряд других законов, которые косвенно затрагивают эту тему, а так же действует ряд указов Президента Украины, постановлений Кабинета Министров Украины, что в целом формирует политику государственного регулирования инвестиционной деятельности в нашей стране.

Нельзя не отметить Закон Украины «Об основных положениях государственного контроля в сфере хозяйственной деятельности» (от 26 декабря 2007 года), который призван навести порядок в сфере осуществления государственного контроля и значительно повысить качество предоставления гостиничных услуг.

Гостиничный бизнес – отличный вариант для вложения денег, который без крайнего риска будет приносить доход на протяжении многих лет. Хорошими потенциальными регионами Украины для инвестиций можно назвать Киев, как столицу, Львов и Одессу, как центры рекреации, и Харьков, Донецк, Днепропетровск, как крупные промышленные центры.

Учитывая экономический потенциал, географическое расположение и климатические условия, Украина имеет большие шансы стать одним из крупных туристических центров Европы.

Медленно, но необратимо украинские рынки приближаются к стандартам европейских, а значит со временем, специфика отечественной гостиничной сферы перестанет быть такой острой и иностранные операторы беспрепятственно смогут радовать туристов всего мира качеством обслуживания в украинских отелях.

Важным сейчас является выбор инвесторов, ведь сектор гостиничного бизнеса, до сих пор является свободной нишей, по причине неквалифицированности владельцев участков (объектов, менеджмента, проектов) и при непрофессиональном подходе инвесторов в инвестировании в Украину. А завоевать этот рынок можно с легкостью.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Инвестиционная привлекательность гостиничного бизнеса Украины [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.mayger.ua/ru/analitika/investitsionnaya-privlekatelnost-ostinichnogo-biznesa-ukrainy/>

2. Кузьмин О.Е. Проблемы регулирования инвестиционной деятельности в Украине [Текст] // Региональная экономика, 2006. – 234 с.

3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ВИХОДУ НА НОВІ РИНКИ ЗБУТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ВАТ «ЗЕЛЕНИЙ ГАЙ»

О.Ю. Помазкіна

Розширення експортної діяльності є надзвичайно актуальною темою. Найголовнішою передумовою, щоб забезпечити довгострокове функціонування підприємства на нових ринках - це забезпечення конкурентних переваг в сфері збутової діяльності.

Кожне ефективне підприємство рано чи пізно починає розширювати свої можливості шляхом виходу на зовнішні ринки. Для багатьох підприємств України існують основні проблеми з сучасного розвитку експорту, такі як: застаріла інфраструктура, нестача коштів та новітніх технологій, невідповідність продукції міжнародним стандартам, не вигідні умови кредитування експорту, відсутність чітко визначеної політики структурних змін в матеріально-технічній базі виробництва та технологіях галузей економіки, які перешкоджають вихід на закордонні ринки.

Збутова діяльність підприємства ВАТ «Зелений Гай» займає достатньо сильні позиції тому планує розширювати та освоювати нові ринки.

Основною ціллю підприємства виходу на зовнішній ринок, є максимізація прибутку від експорту.

Підприємство орієнтується на довгострокове перебування на міжнародних ринках, що вимагає стратегічного підходу до інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, маркетингової діяльності також успіх експортної діяльності значною мірою залежить від управлінських рішень. Це все потрібно враховувати та прийняти рішення з актуалізації новітніх концепцій менеджменту або переходу до зовсім нових.

Проблематика пошуку напрямів і засобів розширення ринків збуту висвітлена у наукових роботах таких вітчизняних та іноземних авторів як Савинова Ю.А., Добробабенко Е.В., Ноздрева Р.М., Перцовский Н.М., Багрова Н.І., Дідіківський М.І., Циганкова Т.М., Еванс Дж. Р. та Берман Б. Попри значний науковий доробок в галузі збутової діяльності, все ще недостатньо висвітленими лишаються питання збуту та розширення меж присутності вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку. Саме тому і зумовлюється актуальність обраної теми [6].

Вихід підприємств на зовнішні ринки зазвичай тривалий та еволюційний процес. Багаторічний досвід як іноземних, так і українських підприємств, що роблять певні кроки в напрямку освоєння міжнародних ринків показує, що систематичне, поступове набуття досвіду в зовнішньоекономічній діяльності – найкращий, а в багатьох випадках і єдиний шлях до стабільного успіху [7].

Підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції при виході на зовнішній ринок. ВАТ «Зелений Гай» у цих умовах планує збільшити виробничі сили і розширити свої географічні зони діяльності.

Можна зробити підсумок, щоб підприємство працювало на міжнародному ринку довгостроково та з перспективою потрібно вдосконалювати стандарти виробництва, для цього йому потрібно застосовувати сучасні методи управління, внести зміни в загальну організаційну структуру, слідкувати за рівнем конкуренції провести технологічну реконструкцію морально застарілого обладнання, нарощувати об'єм випуску продукції.

Важливу роль при виході на нові ринки збуту відіграє міжнародний маркетинг та маркетингове дослідження, адже головне для підприємства - утримати свої позиції і заробити популярність на нових ринках збуту. Основою планування виходу підприємства на зовнішні ринки являється вибір оптимального способу проникнення його на ці ринки.

На жаль, вітчизняні підприємства ще недостатньо використовують міжнародний маркетинг в управлінні ЗЕД. Очевидно, що більш активну участь українських підприємств-суб'єктів ЗЕД в цій діяльності дозволило б значно підвищити якісний рівень управління ЗЕД, зміцнити позиції на іноземних ринках [8].

Потрібно провести маркетингове дослідження дослідити усі вимоги і стандарти звички і смаки, щоб пристосувати продукцію підприємства до закордонного ринку збуту, яка дасть змогу врахувати особливості соціально-культурного середовища, політики та звичаїв на території стратегічних ринків збуту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посіб]. /М. І. Дідківський, – К. : Знання, 2006. – 462 с.
2. Окландер М. Маркетингові дослідження перспектив науково-технологічного розвитку України/М. Окландер, О. Яшкіна//Економіка України. - 2008. - № 11.- С. 47 - 56.
3. Мазаракі А. А. [та ін.] /монографія: Управління експортним потенціалом України ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К. : Київ. нац.торг.-екон. ун-т, 2007. - 210 с.
4. Конспект лекцій «Менеджмент: прийняття рішень і ризик» 2005-2012 Бібліотека економіста.
5. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. для вищих навч. закл./О. Кириченко [та ін]. – 2 вид., доп. - К. : Видавничий дім "Фінансист", 2004. - 634 с.
6. Тюха, к. е. н., доц. каф. менеджменту ЗЕД УДК 339.5 : 658 І. В., Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка".
7. Амеліна І.В, Голуб Ю.О, Донбаський Державний Технічний Університет, (Економічні науки/2. Зовнішньоекономічна діяльність).
8. Менеджмент в ЗЕД - Дроздов/4.3. Маркетинг в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

МАЛЕ ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ПРІОРИТЕТИ ЙОГО РОЗВИТКУ

А.О. Попова,

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Головним фактором економічного зростання і забезпечення належного місця економіки України у світовому економічному просторі має стати ефективне використання інновацій, котрі якнайкраще сприяють підвищенню конкурентоспроможності національної економіки. На жаль, в нашій країні роль інновацій як фактора економічного зростання продовжує недооцінюватися, незважаючи на те, що, як показують дослідження, їх значущість порівнялася, а за деякими параметрами значно перевищила сумарний ефект всіх традиційних факторів виробництва. Так, за оцінками провідних іноземних експертів, світове економічне зростання вже більш ніж на $\frac{3}{4}$ ґрунтується на здобутках науково-технічного прогресу, більш ніж половина отриманих підприємствами прибутків формується в результаті просування на ринок нових товарів і послуг, а частка нематеріальних активів у вартості довгострокових активів підприємств Західної Європи наближається до 50% (у США — до 70%), зберігаючи доволі високі темпи зростання, котрі значно перевищують темпи зростання інших активів.

Вивченням проблеми інноваційного розвитку економіки займаються такі вітчизняні вчені як Л. І. Федулова, С. М. Ілляшенко, Н. І. Чухрай, О. І. Олексюк, О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, А. І. Бутенко, Є. В. Лазарева, інші. Але й досі зберігається необхідність дослідження невирішених питань, серед яких є формування системи розвитку і підтримки інноваційного підприємництва на державному та регіональному рівнях.

Однією з умов позитивних структурних змін в економіці світу і України ХХІ ст. щодо становлення інноваційної економіки називають інноваційне й інноваційно орієнтоване мале підприємництво (МПП), яке здатне зробити механізм запуску перспективних технологій гнучким і економічним, вносить значний вклад у формування матеріальної основи добробуту і соціальної стабільності усіх країн.

На сучасному етапі розвитку економіки України участь малого підприємництва в інноваційних процесах в умовах трансформаційних зрушень і формування національної інноваційної системи набуває особливого значення, що обумовлено економічним спадом, незадовільним фінансовим станом суб'єктів господарювання і обмеженістю залучення ресурсів, особливо фінансових, значним техногенним навантаженням на природне середовище, іншими кризовими явищами у суспільстві.

Варто зауважити, що під час розгляду понять «мале підприємництво», «малий бізнес», «мале підприємство» часто відбувається їх ототожнення. Так, професор В. Карсекін та інші автори зазначають, що «... дійсно, практично повсюдно проходить ототожнення підприємництва з малим бізнесом, широке використання у вітчизняній науці та практиці терміна «мале підприємство» [1].

Таким чином, малий бізнес — діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) із метою одержання прибутку.

Вважається, що основна перевага малих підприємств (МП) в інноваційній діяльності перед великими компаніями полягає у таких характеристиках: їх мобільності; динамічності; чутливості до найменших змін ринкової ситуації; здатності швидкого реагування на потреби споживачів; високій продуктивності праці і обігу ресурсів; більш економному і ефективному використанні обмежених матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів тощо.

На МП кількість управлінських ланок є невеликою, тому рішення можуть прийматися і реалізовуватися оперативно. Інноваційна діяльність малого підприємництва обумовлена також можливістю заохочування керівництвом творчої ініціативи найманих працівників без бюрократизації цього процесу; готовністю до ризику; швидкою оцінкою потенціалу новацій (економічного, соціального, екологічного) та їх перевіркою на практиці; можливістю одноосібного прийняття рішень щодо зміни ринкової орієнтації підприємства; матеріальною зацікавленістю в позитивному результаті діяльності в ринковому середовищі тощо.

Саме малі підприємства (фірми), що займаються інноваційною діяльністю (МП), часто переймають на себе ризик при розробці нових продуктів і технологій, перетворенні знань в продукцію і товар.

Пріоритетне поле інноваційної діяльності МП складають наукомісткі галузі. До характерних їх особливостей, що визначають їх роль в економіці в цілому, відносять: високі темпи зростання, в 3-4 рази вище інших галузей господарства (це обумовлено значною часткою доданої вартості в кінцевій продукції); підвищена заробітна плата працюючих; великі обсяги експорту і, що особливо важливо, високий інноваційний потенціал, обслуговуючий наукомісткі галузі, а також інші види економічної діяльності, що породжує «ланцюгову реакцію» нововведень в національному і світовому господарстві.

До наукомістких видів промисловості, до яких слід залучити МП, доцільно віднести такі галузі: аерокосмічна, виробництво комп'ютерів та офісного обладнання, виробництво електронних засобів комунікацій, фармацевтична промисловість. До наукомістких видів послуг можемо віднести: сучасні види зв'язку, фінансові послуги, освіту, охорону здоров'я, бізнес-послуги. Останні включають: комунікаційні послуги, послуги зі створення програмних продуктів та комп'ютерного обслуговування, контрактні НДР, консалтинг (управлінський, інвестиційний, маркетинговий, інноваційний, юридичний), послуги щодо управління персоналом і зайнятості, послуги, пов'язані із захистом прав інтелектуальної власності, бухгалтерські, інші послуги, які використовуються при організації та веденні сучасного бізнесу тощо.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Карсекін В. Мале підприємництво: проблеми і перспективи /В. Карсекін, В. Миска, В. Білик // Економіка України. – 1995. – №10. – С. 72.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ІНТЕГРАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

К.В. Сак, асистент кафедри менеджменту

Одеський національний політехнічний університет

Процеси економічної глобалізації та інтеграції національних промислових комплексів у світовий ринок розглядаються в теперішній час як невід'ємні атрибути розвитку цивілізації, інтенсивність, темпи і рівень яких знаходяться у визначеній залежності від розвитку промисловості, наявності в країні власних і залучених інноваційних технологій, які зміцнюються фундаментальними і прикладними науковими дослідженнями.

Сучасний соціально-економічний стан України сприяє подальшій позитивній динаміці розвитку інтеграційних процесів. Економічне зростання в 2009-2010 рр., створення, активне розширення масштабів діяльності державних корпорацій, криза 2008-2009 рр., курс на модернізацію і диверсифікацію національної економіки зумовили активізацію ринку злиття і поглинання, диверсифікацію та розширення діяльності підприємств, компаній.[1].

Ризик повного поглинання іноземними компаніями ставить перед регіональними виробниками питання про необхідність ініціювання керованих інтеграційних процесів, забезпечуючи приріст доданої вартості у кооперації з інтегрованими компаніями.

У зв'язку з цим виникає необхідність розробки і впровадження в регіональну практику відповідного механізму інтеграції промислових підприємств у світову систему господарювання, які сприяють координації бізнес-процесів її учасників, зниженню тиску надлишкової конкуренції, попередженню демпінгу, обміну інноваційними технологіями, збільшенню об'єму виробництва, зниженню витрат виробництва за рахунок ефекту масштабів виробництва.

Механізм інтеграції промислових підприємств у світовий економічний простір – це сукупність зв'язаних між собою заходів органів влади України, які забезпечують економічну ефективність участі суб'єктів обробних видів виробництва в процесах світового розподілу праці і переміщення капіталів за допомогою управління їх напрямками і формами.

Запропонований механізм інтеграції промислових підприємств регіону у світовий економічний простір (рис.1) передбачає, з однієї сторони, наявність керуючого впливу на сферу бізнесу (кадрова політика, впровадження систем якості, фінансова підтримка технічного переозброєння та інноваційного розвитку і т.д.) з другої сторони, державну політику по активізації інноваційних процесів, направлених на створення експортоорієнтованої продукції, а також, створення інженерно-транспортної інфраструктури в регіоні (будівництво доріг, розвиток енергетичних потужностей, мереж водо- і газопостачання).

Головною ціллю реалізації запропонованого механізму інтеграції є підвищення конкурентоспроможності регіональних виробничих компаній на

світовому ринку. Виробництва, які виробляють неконкурентну продукцію, будуть поглинуті або знищені конкурентами.

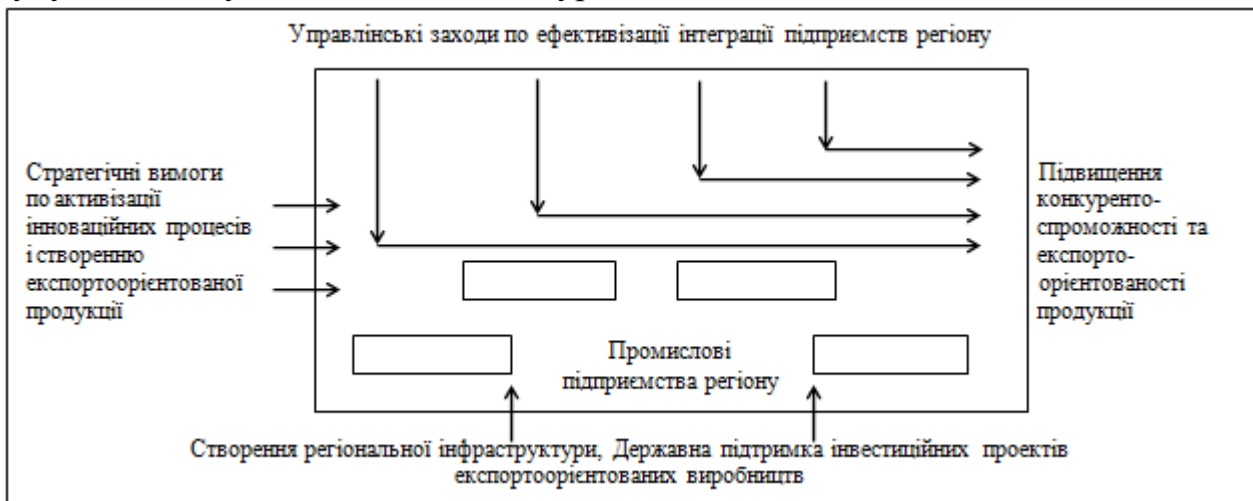


Рис.1. Механізм інтеграції промислових підприємств у світовий економічний простір

Стратегічні переваги вертикальної інтеграції залежать від обсягу продукції та послуг, що беруть участь у виробничому циклі. Промислове підприємство, що приймає стратегічне рішення про використання вертикальної інтеграції, вибирає між вартістю її проведення і вигодами, одержуваними від неї, між здатністю самостійно здійснювати виробничу діяльність на тлі використання переваг ефекту масштабу і покупкою (продажем) відсутніх компонентів своєї продукції на вільному ринку, між розвитком малопотужного інтегрованого виробництва і будівництвом великих виробничих потужностей, що покривають як власні потреби, так і пропонують свою продукцію ринку.

При прямій інтеграції у промислового підприємства з'являється можливість збільшити потенціал диференціації продукції, розширити збут, поліпшити доступ до інформації про ринок. При вертикальній інтеграції інформація про параметри попиту знаходиться на кінцевій стадії циклу. На даній стадії визначаються якісні та кількісні параметри попиту, знаходяться важелі, за допомогою яких формуються і визначаються переваги покупців.

Інтеграція як процес поглиблення співробітництва суб'єктів господарювання в сучасних умовах є об'єктивною закономірністю суспільного розвитку. Беручи участь в інтеграційних процесах, підприємства об'єднують зусилля в боротьбі за ринки, ресурси, усуваючи конкуренцію на проміжних стадіях виробництва і просування товарів. Отже, узагальнено можна вважати основною вимогою необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних промислових підприємств у цілому.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Матицін А.К. Вертикальна інтеграція: теорія та практика. — М.: Вид. дім «Новий вік», Інститут мікроекономіки, 2010. — 368 с.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії та практики / З.С. Варналій. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2011.- С. 153-165
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РІШЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В.Л. Світлична, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Протягом останніх років виробництво і споживання вина, як корисного продукту, у всьому світі має стійку тенденцію до зростання. Поворот суспільної думки до вина, що намітилося, як органічної частини матеріального світу, явище, безумовно, позитивне і важливе.

В Україні виноробна промисловість відіграє важливу роль у господарському комплексі країни. У її склад входять приблизно 500 суб'єктів підприємницької діяльності, які мають ліцензію на право виробництва винної продукції, реально працюють при цьому, приблизно, половина. Але ця половина випускає понад 700 найменувань тільки виноградних вин. Ємність українського ринку виноградно-го вина оцінюється в 20 - 22 млн. дал. На внутрішньому ринку продається близько 360 млн. пляшок вина в рік на суму, приблизно, 450 млн. USD, діє більше 1 тис. операторів оптової торгівлі й близько 100 тис. продавців роздрібного продажу вина.

Ринок вина переживає структурну перебудову і прагне до укрупнення, тобто найбільш великі виробники збільшують обсяги виробництва, у той час як невеликі підприємства його скорочують.

Усі виробники, що працюють у виноробній промисловості зіштовхуються з проблемою фальсифікату на ринку. За експертними оцінками, від 40 до 80% реалізованої продукції фальсифіковано. Для боротьби з підробками компанії-виробники вкладають кошти в оформлення пляшок і засоби додаткового захисту (купони, наклейки тощо).

Проблемним для виноробної та виноградарської галузей є питання забезпечення спеціалістами - виноробами. Українські ВНЗ щорічно випускають близько 150 молодих спеціалістів-виноробів, з яких лише 2-5% можуть працевлаштуватись на підприємствах. Монополізований ринок виробництва (153 підприємства в Україні, наприклад, 6,5 тис. виноробних підприємств у Австрії) та низька привабливість науково-дослідної роботи формують вкрай загрозливу тенденцію кадрового забезпечення розвитку галузі.

Крім того, умови Асоціації України з ЄС і приєднання України до зони вільної торгівлі загрожують виноградно-виноробній промисловості серйозними економічними проблемами, тому що практично не передбачено захисту вітчизняного виробника.

Аналіз стану виноградарської та виноробної галузі України, дозволив виділити проблеми, які потребують негайного вирішення у правовій, техніко-технологічній, організаційній економічній площинах і сировинному забезпеченні. Для вирішення цих проблем підприємствам необхідно розробляти та реалізовувати довгострокову стратегію, яка б передбачала:

- здійснення продуктових, технологічних, організаційно-управлінських та інфраструктурних інновацій;
- підвищення стабільності та завершеності технологічних циклів при створенні конкурентоспроможної продукції;
- підвищення якості продукції, збільшення глибини її переробки;
- оптимізацію цінових умов, гнучке використання сукупного потенціалу підприємства залежно від кон'юнктури ринків;
- залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій, розвиток інвестиційного співробітництва;
- системне акумулювання даних про наявний економічний потенціал підприємства шляхом автоматизації інформаційно-аналітичної діяльності на основі застосування новітніх інформаційних технологій;
- кадрове забезпечення і навчання персоналу підприємства.

З огляду на існуючі у виноградарстві та виноробстві проблеми Міністерство аграрної політики України та Українська академія аграрних наук загальним наказом від 21 липня 2008 року N444/74 затвердила галузеву Програму розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року. Метою створення цієї Програми є реалізація державної політики України регулювання розвитку галузі у сфері економіки, концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу.

Основними завданнями на шляху до вирішення проблем галузі згідно з програмою, що стосуються кадрової політики, у т.ч. в контексті створення економіки знань, визначено такі:

- підвищення ролі науки й освіти, розвитку дорадництва;
- збереження трудових ресурсів, формування ефективної системи забезпечення галузі кадрами шляхом підготовки фахівців за цільовою спрямованістю та залучення молодих фахівців для роботи у виноградарстві і виноробстві;
- удосконалення системи управління у виноградно-виноробній галузі;
- розробки галузевої нормативної і технологічної документації, яка відповідає положенням та вимогам ЄС за рахунок коштів, передбачених на наукові дослідження.

Щодо проблеми формування кадрового потенціалу, як важливої складової економічного потенціалу підприємств. Ефективність виконання робіт у виноградарстві і виноробстві залежить від кваліфікації спеціалістів, підприємницьких та організаторських здібностей керівників господарств, висококваліфікованої робочої сили, якої в Україні не вистачає, існує найгостріша потреба в кваліфікованому управлінському персоналі вищої ланки, необхідних для маркетингового просування та позиціонуванні продукції на світовий ринок.

ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО МОНІТОРИНГУ ПІДПРИЄМСТВ

А.П. Тарасевич, аспірант

Одеський національний економічний університет, м. Одеса

Успіх функціонування підприємств в умовах існуючої нині конкурентної середовища багато в чому залежить від правильного вибору ефективних інструментів реалізації ключових функцій управління, таких як: аналіз економічного стану як самих підприємств, так і зовнішнього середовища; узгодження та досягнення поставлених цілей; інформаційне забезпечення стратегічного менеджменту і прийнятих рішень. Дані питання успішно вирішуються в рамках моніторингу, без якого на сьогоднішній день практично неможливо розробляти і приймати адекватні управлінські рішення.

Проблема значення, ролі та місця моніторингу в діяльності підприємства розглядалась у роботах таких вітчизняних науковців, як М.В.Пугачова, П.В.Єгоров, Н.В. Алексєєнко, О.О.Терещенко, Т.Г.Ємельяненко, А.В.Зберовський, В.К.Галіцин та ін.

Слід відмітити, що реалізація економічного моніторингу повинна бути здійснена у певній послідовності:

1. Підготовчий етап моніторингу, першим кроком якого є формування цільових установок. Одночасно з формулюванням цільової спрямованості слід визначитися з конкретними виконавцями моніторингу. Визначаються об'єкти дослідження, виявляється перелік базових показників, за якими буде проводиться аналіз, а також склад «вихідних» даних. При цьому слід виділити визначальні і другорядні фактори розвитку спостережуваних процесів, оцінити можливість прогнозування їх динаміки на короткострокову та довгострокову перспективу. На даному етапі слід визначити рівень достовірності отриманих результатів, що дозволяє приймати адекватні ситуації управлінські рішення і, в той же час, забезпечує оперативність отримання результатів. Поіменно визначаються об'єкти моніторингу.

2. Етап збору та систематизації інформації про економічну діяльність підприємств. На даному етапі спочатку слід визначити джерела інформації, можливий обсяг зібраних даних і технологію їх попередньої обробки, а також допустиму ступінь достовірності інформації. Основою отримання інформації для проведення моніторингу служить бухгалтерська та фінансова звітність підприємств, дані внутрішнього управлінського обліку.

3. Етап контролю та обробки інформації за обраними показниками. У процесі збору інформації слід виявити найбільш значущі для цілей дослідження показники, які надалі служитимуть основою для аналітичних оцінок. Необхідно визначити - чи є взаємозв'язки між досліджуваними показниками, а в разі їх виявлення, оцінити ступінь дії факторів на аналізовані процеси. Наявні показники (фактори) групуються за видами діяльності підприємства. Зокрема, можна провести розбивку по напрямкам поточної, фінансової, інвестиційної

діяльності, а в складі поточної діяльності - за основними видами продукції, робіт, послуг. Галузевий аналіз можна здійснити, наприклад, у розрізі підприємств, що динамічно розвиваються, та кризових підприємств. Отримані показники систематизуються і представляються користувачам у вигляді таблиць, діаграм, графіків, а також попередніх висновків за підсумками їх аналізу. Дана інформація - основа для всіх наступних етапів моніторингу, від якості якої залежить обґрунтованість пропонованих далі прогнозів і рекомендацій [1, с. 78].

4. Етап комплексної оцінки і аналізу за інформацією про підприємства. На даному етапі попередні висновки акумулюються в єдину картину, що характеризує функціонування господарюючого суб'єкта у вигляді якісних і кількісних показників. При цьому необхідно виділити проблеми, які потребують вирішення, як найближчим часом, так і в майбутньому, а також визначити перспективні напрямки подальшого розвитку.

5. Прийняття управлінського рішення (ліквідація; перетворення; реформування; збереження підприємств). Мета моніторингу - виявлення негативних тенденцій і перспектив для уникнення кризових явищ. Тому один з останніх етапів - вироблення рекомендацій щодо вирішення проблемних питань подальших дій відносно підприємств з метою підвищення ефективності управління та найбільш ефективного використання резервів подальшого розвитку підприємств. На даному етапі здійснюється прогнозування результатів подальшої діяльності підприємств в умовах мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища [2, с. 1-13].

До основних принципів організації моніторингу відносяться: безперервність, цілепокладання, комплексність, періодичність отримання інформації. Отже, у якості наступного етапу проведення моніторингу слід виокремити аналіз необхідності подальшого проведення моніторингу підприємств. На даному етапі виконується оцінка досягнутого результату моніторингу підприємств і ефективність використання наявних у них резервів.

У разі потреби коригування системи моніторингу підприємств, необхідно повернутися на етап збору та систематизації інформації про економічну діяльність підприємств.

Як видно із перерахованих етапів, прийняте на основі результатів моніторингу управлінське рішення надалі зумовлює цілі і завдання моніторингу, тим самим, забезпечуючи гнучкість відносно зміни параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств, а також цільову спрямованість проведених спостережень при реалізації стратегії розвитку підприємств.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Цюник В Моніторинг. Інформаційно-аналітична основа планування та прийняття управлінських рішень органами місцевого самоврядування. – Львів, 2002. – С.78
2. Малышев Ю.А. Формирование системы мониторинга / Ю.А. Малышев, Г.В. Кутергина // Аудит и финансовый анализ. - 2010. - № 6. – С.1-13

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

І.М. Титарчук, к.е.н., доцент

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ*

Проблеми, пов'язані з механізмом ефективного розвитку підприємницьких структур, є предметом дослідження багатьох учених. Проте в теорії та практиці механізмів підвищення ефективності виробництва є низка невирішених питань.

Поняття ефективності щодо діяльності підприємницьких структур загалом і сільськогосподарських підприємств зокрема досить детально розглядається в численних працях українських і зарубіжних вчених. Переважає підхід, за яким ефективність – це економічна категорія, яка кількісно визначається через відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили (зумовили) одержання цього результату.

Слід зазначити, що в економічній літературі при визначенні економічної ефективності виділяють два підходи. За першим підходом вчені економісти припускають визначення економічної ефективності через абсолютні показники: як різницю між результатом діяльності та витратами на її здійснення. Інші дослідники вважають, що ефективність завжди повинна визначатись у порівнянні вироблених та використаних ресурсів, тобто через відношення. Ми вважаємо, що правильність другого підходу є очевидною. Адже, як зазначає С.Онисько «ефективність – це відносна величина, вона не може бути обчислена як різниця між результатом і витратами, бо тоді матимемо вже не показник ефективності, а значення ефекту від здійснення господарської діяльності» [1]. Однак у будь-якому випадку ефективність характеризує результативність функціонування певної структури.

Дослідження економічної літератури показало, що залежно від того, з якими саме видами затрат порівнюватимуть економічний результат виділяють ресурсний, затратний та ресурсно-затратний підходи до оцінки економічної ефективності.

Деякі дослідники схильні акцентувати увагу на витратній стороні при визначенні рівня економічної ефективності. Зокрема І.Падеєрін зазначає, що суть економічної ефективності підприємства полягає в економії всіх видів питомих витрат ресурсів на виробництво продукції [С.9]. Е.Долан та Д.Ліндсей вважають, що ефективність у виробництві «...як і більш широке поняття ефективності, включає в себе загальноприйняте значення – уникнення втрат» [С.13].

Ці підходи узагальнює визначення С.Мочерного «Ефективність економічна – досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці» [С.508]. Такої ж думки дотримується С.Онисько. Він вважає, що «для досягнення економічної ефективності виробництва в загальному розумінні цього слова необхідно отримувати максимальний

результат за оптимуму витрат від наявних обмежених виробничих ресурсів» [С.12].

Оскільки наші дослідження направлені на оцінку економічної ефективності підприємств аграрного сектора, то ми погоджуємось з важливістю дослідження витратних складових при аналізі економічної ефективності сільськогосподарських підприємств, де базовий ресурс – земля – є незамінним. Але важливе значення має врахування суспільної цінності результату виробництва, що, потребує державної підтримки сільського господарства. Тому найприйнятнішим, для загальної оцінки економічної ефективності, варіантом є ресурсно-затратний підхід, за якого результат буде порівнюватись як з ресурсами, так і з затратами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Онисько С.М. Ефективність сільськогосподарського виробництва та її залежність від фіскальної політики держави / Онисько С.М. Верзун А.А., Шолудько О.В. – Львів: Апріорі, 2007. – 154с.
2. Падерин И.Д. Научные и практические аспекты повышения эффективности современного предприятия: планирование, прогнозирование, управление / Падерин И.Д. /Монография. – Днепропетровск, ДГФЭИ. – 2002. – 338с.)
3. Долан Э.Дж. Микроэкономика / Долан Э.Дж., Линдсей Д. – СПб., 1994. – 448с.
4. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Мочерний С. В. відп. ред.- К. : ВЦ "Академія", 2000. - 864 с.

ЕВОЛЮЦІЯ РОЛІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СУДНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Г.М. Федоренко

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Підприємства суднобудівної галузі, як і будь-які інші підприємства, є відкритими системами для яких характерний певний набір властивостей, таких як цілісність, неадитивність, емерджентність, синергізм, адаптивність, сумісність. Проте, зміни внутрішнього середовища підприємства, що проявляються у якісних, кількісних та функціональних трансформаціях елементів системи та її властивостей, мають підпорядковуються головній концепції подальшого розвитку – загальній стратегії підприємства. В свою чергу, остання формує набір дрібних стратегій: маркетингову, виробничу, енергетичну та ін., що необхідні для досягнення певної довгострокової мети.

Для Української суднобудівної галузі необхідна переоцінка місця енергетичної стратегії в загальній стратегії підприємства. Суднобудівна галузь в Україні знаходиться у тяжкому стані. Висока енергомісткість продукції та значно менша норма прибутковості порівняно з іншими галузями промисловості вимагає пошуку та скорочення усіх видів витрат для зменшення собівартості продукції. А світове здороження енергетичних ресурсів робить актуальним розвиток всіх видів планування енергетичних потреб підприємств.

Відсутність належної уваги до можливостей промислових підприємств в галузі енергетики характерно не тільки для України але й для більшості країн Європи та Сполучених Штатів Америки. Компаративний аналіз свідчить, що в рамках стратегічного планування у 60-80 рр. минулого століття керівники суднобудівних підприємств на Сході приділяли увагу питанням: 1). Поліпшення організації виробництва, що скорочували витрати часу на будівництво; 2). Вторинному використанню ресурсів; 3). Розширенням риків збуту своєї продукції. Всі ці завдання стратегії були лише частково або зовсім не пов'язані з енергоефективністю [1]. В той самий час завдання які ставилися перед вітчизняною суднобудівною галуззю майже ідентичними, де стратегічне та тактичне планування енергетичної складової зводилося до складання довгострокових енергетичних балансів з урахуванням можливої модернізації, реконструкції або можливого капітального будівництва. Проте, тільки чергова енергетична криза 21-го ст. змінює ставлення економічних суб'єктів господарювання до ролі енергії. Навіть у 2010 році дослідження Energy Intelligence study Aberdeen Group виявило, що втілення в життя таких проектів які збільшуватимуть ефективність енергоспоживання мають конкурувати із іншими проектами, що безпосередньо стосувалися виробничої сфери підприємства [2]. Що було спричинено небажання брати додаткові кредити та залучати інвестиції для енергетичної складової підприємств, оскільки це значно вплинуло б на фінансові звіти, кредитні рейтинги та вартість акцій.

На сьогоднішній час місце енергетичної стратегії на суднобудівних підприємствах в Україні та Європі різниться. Вітчизняне суднобудування через обмеженість ресурсів зосереджено на зменшенні енергетичних втрат та витрат енергії. Натомість, за кордоном більша увага приділяється інвестиціям в енерго-ефективне обладнання, розвитку енергетичного менеджменту, та збільшенню ролі соціальної відповідальності підприємств, яка має за мету поєднання економічного ефекту (прибутку) та екологічної складової.

Отже, незважаючи на те, що флот є одним з найдешевших видів транспорту, слід враховувати значний вплив економічних циклів на суднобудівну галузь, тому на перше місце виходить вартість судна та кількість споживання ним палива. Це буде породжувати необхідність подальшого розвитку довгострокового планування заходів для досягнення енергоефективності як у виробничому процесі так і для досягнення нового рівня споживання паливних ресурсів транспортними засобами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Maritime economics 3rd edition by Martin Stopford [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.docme.ru/doc/125264/marecon>
1. Aberdeen Group, “Energy Intelligence” [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.epsway.com/wp-content/uploads/Aberdeen_EnergyIntelligence

ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ ПОТРЕБ І РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ФОРМУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Л.Ю. Холявка, аспірант

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

Сучасні особливості господарювання, орієнтованість підприємств на здобуття конкурентних переваг шляхом активного розроблення і впровадження інновацій, зумовлює необхідність результативного формування інтелектуального потенціалу суб'єкта господарювання. Водночас, формування дієвого і конкурентоспроможного інтелектуального потенціалу підприємства вимагає певних затрат, спрямованих на створення, удосконалення, придбання інтелектуальних ресурсів, як визначальних складових даного потенціалу. При цьому, достатньо часто понесені витрати є необґрунтованими, не приносять очікуваного результату, що й актуалізує аналізування проблеми (досі не розглянутої науковцями), пов'язаної зі співставленням і оптимізацією витрат на формування інтелектуального потенціалу відносно існуючих чи очікуваних потреб та цілей функціонування підприємства.

Збалансованість потреб і ресурсного забезпечення формування інтелектуального потенціалу підприємства (ФПП) дозволить йому уникнути ризику можливих перевитрат чи необґрунтованих витрат на ФПП, а також ризиків незастосування результатів ФПП у господарській діяльності у зв'язку з їхньою невідповідністю (або недостатньою відповідністю) поточним і перспективним потребам конкретного суб'єкта господарювання. Тобто, дозволяє знизити ймовірність збитковості процесів ФПП, здійснення яких неможливе без ресурсних затрат підприємства. Оскільки, ідентифікування і обґрунтування потреб підприємства у інтелектуальному потенціалі певного рівня, відповідно до поставлених цілей його діяльності, та ресурсної спроможності для задоволення цих потреб є базисним етапом процесів ФПП, важливо виділити різновиди даних потреб та ресурсів, необхідних для їх забезпечення (табл. 1). Зазначимо, що дана класифікація сформована за результатами аналізування літературних джерел, які розглядають різновиди потреб суб'єктів як у природних, так і штучно створених системах, а також наукових думок щодо видів ресурсів, які можуть перебувати у власності і розпорядженні підприємства.

Оскільки, інтелектуальний потенціал не повинен бути для підприємства самоціллю, то і мотиви його формування визначаються потребами у відповідних сферах і функціональних напрямках діяльності підприємства, де буде застосовуватися даний потенціал. Саме це й зумовлює таку класифікацію потреб. Щодо ресурсів, затребуваних у ФПП, доцільно виділити фінансові, часові, матеріальні, технічні та організаційні. Щодо організаційних ресурсів, існують певні особливості їхнього зв'язку з ФПП. Адже, у процесах ФПП вони виконують потрійну роль: у якості рівня розвитку системи управління вони є вагомим фактором впливу на формування інтелектуального потенціалу підприємства; як вагомий ресурс у формі кадрового складу, технології розроблення управлінських рішень, розподіленої відповідальності і т.д.

організаційні ресурси беруть участь у процесі ФПП; у процесі формування інтелектуального потенціалу підприємства відбувається і їхня трансформація, оскільки вони виступають складовою у структурі даного потенціалу.

Таблиця 1

Потреби підприємства у формуванні інтелектуального потенціалу

Класифікаційні ознаки	Види потреб ФПП	Необхідне ресурсне забезпечення ФПП
За значимістю	Основні, похідні	Фінансові, часові, матеріальні, технічні, організаційні ресурси
За особливостями діяльності підприємства	Загальні, специфічні	
За сферою виникнення	Економічні, соціальні і т.д.	
За функціональними проявами у діяльності підприємства	Виробництво, управління, маркетинг, інновації, зовнішньоекономічна діяльність та ін.	
За здатністю задоволення	Ресурсозабезпечені, ресурснезабезпечені	

Примітки: сформовано автором на основі [1-4].

Отже, збалансованість потреб і ресурсного забезпечення ФПП полягає у їхній максимально можливій відповідності одне одному, наближеності до рівноваги чи перевищенні обсягу ресурсів над потребами. У випадку, коли певні потреби є більшими ніж ресурси, які підприємство може використати для ФПП, такі потреби є ресурснезабезпечені і потребують перегляду, коригування чи відкладення їхньої реалізації до періоду настання ресурсної спроможності підприємства. Варто зазначити, що в складних поточних умовах ведення господарської діяльності вітчизняними підприємствами та, як наслідок їхньої низької інноваційної активності у більшості галузей порівняно з закордонними компаніями, саме нестача ресурсів стає тим головним обмежувальним фактором у ФПП та зумовлює детальну оцінку та перегляд завдань і мотивів ФПП відповідно до умов адекватності їх ресурсним можливостям підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kneu.dp.ua/moodlenew/pluginfile.php/23996/mod_resource/content/0/PD_NM_6.504_6.507_6.508_OM_2.1.pdf.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economic-teory.blogspot.com/2011/12/blog-post_01.html.
3. Беляєв О.О. Політична економія: Навч. посібник [електронний ресурс] / О.О. Беляєв, А.С. Бебело. – К.: КНЕУ, 2001. — 328 с. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/254/50/1/0/>.
4. ЗВовк І. Класифікація ресурсів підприємства. Сучасні підходи [електронний ресурс] / І. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2011. — Вип. 1 (4). — Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vippsp.pdf>

СЕКЦІЯ 3. Регіональні соціально-економічні аспекти реалізації інтеграційних ініціатив

РОЛЬ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

О.О. Ворожейкін, м.н.с.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса

Широке застосування інформаційно-комунікаційних технологій в сучасній економіці потребує постійного здійснення інноваційної діяльності для задоволення потреб суспільства (для державних установ) та споживачів (для приватних підприємств різної організаційної форми). Прискорення інноваційних процесів потребує від регіональної влади використання нових інструментів заохочення інноваційної діяльності.

Якщо розглядати інновацію як певну новизну, що втілюється в організаційних і виробничих процесах, то слід зауважити, що виникнення інновацій та ведення інноваційної діяльності загалом призводить до спротиву інституційної системи, в якій відбувається ця діяльність. Інновація (виробнича чи організаційна) за своєю суттю є нововведенням, що користується попитом. Створенню інновації завжди передують виникнення інноваційної ідеї. Перетворення ідеї на інновацію відбувається паралельно із втіленням інноваційної ідеї у виробничі процеси. Процес виникнення інновації супроводжується виникненням ринкового або суспільного попиту на інноваційний продукт (виробничий чи організаційний). Пристосованість інноваційної ідеї до інституційного середовища також є важливим аспектом процесу трансформації інноваційної ідеї в інновацію.



Рис. 1. Передінноваційна фаза інноваційної діяльності

Тобто, для трансформації інноваційної ідеї в інновацію необхідно пройти наступні фази:

- 1) Зародження та концептуальна реалізація інноваційної ідеї;
- 2) Виникнення попиту на потенційну інновацію (суспільного або ринкового); перші два етапи можуть змінюватися місцями залежно від

- того, хто є ініціатором створення інновації – інноватор чи ринок (суспільство);
- 3) Напрямок розвитку інституційного середовища повинен співпадати з результатами впровадження інноваційної ідеї;
 - 4) Втілення інноваційної ідеї в реальних економічних процесах (перетворення на інновацію) шляхом використання інструментів менеджменту інновацій

Оскільки процес виникнення попиту на інновацію є тривіальним економічним процесом і описаний у багатьох наукових працях, більшу увагу слід приділити процесу входження інновації в інституційне середовище. Якщо вважати, що процес впровадження інновацій спричинює спротив в усталених економічних системах, то його можна розглядати як силу. Дана сила має певний вектор та діє у напрямку даного вектору на певну «точку»¹ або сукупність «точок» інституційного середовища. Кожна «точка» поєднана (з певною «міцністю» k) з іншими «точками». Таких з'єднань в інституційній системі може бути n . Вважатимемо кожну точку інститутом або актором, що спричинює супротив введенню інновацій в інституційне середовище. Ймовірність впровадження інновацій у такому випадку визначатиметься економічним (суспільним) потенціалом інновації F (який також залежить від попиту на інновацію), кількістю точок, на які впливає інновація та «міцністю» зв'язків між ними.

Окремим стимулятором інноваційного процесу може виступати держава (g). Роль держави полягає у зниженні «міцності» взаємодії між інституціями та акторами з метою створення умов для впровадження раціональних інновацій.

Попит на інновацію є явищем, що обернено пропорційно залежить від часу (t) необхідного для впровадження інновації.

Ймовірність впровадження інновацій в інституційне середовище можна описати такою рівністю:

(1)

У разі якщо інновація вдало впроваджена в інституційне середовище або комерціалізується на певному ринку, вона змінює інституційне середовище, у якому діє. Процес зміни середовища триває протягом певного часу. Якщо він триває достатньо довго, то в інституційному середовищі можуть виникнути негативні соціальні процеси.

Саме тому держава на регіональному рівні має контролювати процес впровадження інновацій шляхом створення інноваційних центрів, які мають виконувати такі функції:

- 1) дослідження інноваційної діяльності на предмет виникнення раціональних інновацій;
- 2) спрощення процесу виходу на ринок інноваційної продукції;
- 3) вчасне внесення змін до інституційної системи для забезпечення її стабільності та ефективного впровадження інновацій;
- 4) економічний та інституційний супровід організаційних інновацій.

¹ Під точкою у даному випадку слід розуміти певний усталений інститут

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Н.В. Гришина, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України,
м. Одеса*

Сучасні складні умови розвитку національної економіки вимагають від суб'єктів господарювання швидкого реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, на кон'юнктуру ринку. Останні суспільно політичні події в нашій країні ускладнюють розвиток зовнішньоекономічної діяльності, як важливою складовою економічної інтеграції і стабілізації діяльності усіх учасників ринкових відносин [2]. Тому розвиток експортної діяльності, зокрема, підприємницьких структур має стати суттєвим фактором відтворенню експортного потенціалу країни і окремих її регіонів, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів і послуг на світових ринках.

Миколаївська область володіє потужним експортним потенціалом, однак для його ефективної реалізації необхідна системна співпраця державних та підприємницьких структур. Область займає лідируючі місця по суднобудуванню, виробництву газових турбін, глинозему, електроенергії, по вирощуванню соняшника, зерна. Основний обсяг загального експорту реалізується через Миколаївський морський торговельний порт і приватні термінали. Експорт товарів підприємств й організацій Миколаївської області в 2013 році склав 2174,1 млн. дол.США , імпорт – 927,8млн. дол. США, експорт послуг – 619,2 млн.дол.США, імпорт послуг – 77,4 млн. дол. США [3]. Порівняно з 2012р, майже на третину скоротився експорт засобів наземного транспорту і плаваючих засобів, на 10% - знизився експорт машин та механізмів (табл. 1).

Таблиця 1

Показники зовнішньоекономічної діяльності Миколаївської області у 2013р.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис.дол. США	у % до 2012р.	у % до загаль- ного обсягу	тис.дол. США	у % до 2012р.	у % до загаль- ного обсягу
Товарна структура зовнішньої торгівлі						
Усього¹	2174097,7	91,7	100,0	927843,2	103,6	100,0
У тому числі:						
Продукти рослинного походження	1077479,1	101,9	49,6	7168,3	103,7	0,8
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	592990,6	103,9	27,3	60266,6	110,9	6,5
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	305952,1	89,6	14,1	233100,7	117,0	25,1
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плаваючі засоби	19356,1	63,5	0,9	112241,4	84,7	12,1

Інші товари	178319,8	93,4	8,20	412777	101,3	44,5
Послуги						
Усього	6191594	264,6	100,0	77387,4	89,8	100
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	401816,3	1986,1	6,5	—	—	—
Транспортні послуги	156106,6	92,9	0,25	10771,5	104,1	13,9
Інші послуги	5603227	98,7	90,5	66161,3	101,2	85,5

В складних кризових умовах вітчизняний товаровиробник має відчувати плече турботу та підтримку держави. Має бути сформована дієва експортна інфраструктура, вдосконалена система страхування ризиків, гарантій, що принципово важливо для участі українських компаній в тендерах і конкурсах на постачання експортної продукції. Українські підприємці-товаровиробники через вдосконалення системи державних закупівель мають отримувати замовлення від країни, в якій працюють, створюють нові робочі місця і платять податки.

Отже, надання своєчасної та дієвої підтримки експортної діяльності середнього та малого бізнесу стане принципово новим поштовхом для підвищення їх конкурентоспроможності. До основних заходів такого стимулювання стабільного нарощування обсягів експорту української продукції слід віднести:

- запровадження ефективного механізму надання кредитів на пільгових умовах підприємствам для провадження експортної діяльності з використанням наукоємних, ресурсо- і енергозбережних інноваційних технологій;
- залучення державних банків до кредитування;
- створення спеціалізованих агентств страхування експортних (економічних і політичних) ризиків;
- забезпечення з боку держави неухильного дотримання законодавства щодо відшкодування податку на додану вартість, митного регулювання, забезпечення захисту власності підприємців;
- розроблення механізму компенсації витрат, понесених у результаті участі суб'єктів малого та середнього підприємництва у виставково-ярмаркових заходах і торговельних місіях за кордоном;
- забезпечення пріоритетності в наданні державної експортної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва для провадження експортної діяльності з використанням наукоємних, ресурсо- та енергозбережних інноваційних технологій; тощо.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бестужева С. В. Сучасна державна політика регулювання експортної діяльності вітчизняних підприємств: проблеми та перспективи [Текст] / С. В. Бестужева // Економіка ринкових відносин. — 2008. — № 1. — С. 92-98.
2. Непомняща Т. С. Стимулювання експортної діяльності підприємства малого та середнього бізнесу [Текст] / Т. С. Непомняща // Актуальні Проблеми Економіки. — 2004. — №2. — С.146-154.
3. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2013 рік //— [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua>.

МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ: НОВІ ВИКЛИКИ ДЛЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

О.А. Єрмакова, к.е.н., доцент, старший науковий співробітник

*Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України,
м. Одеса*

Інтернаціоналізація інноваційної діяльності сприяє полегшенню доступу до новітніх міжнародних ноу-хау, інноваційному менеджменту та міжнародному капіталу. Доступ до зовнішніх ринків збільшує потенційні вигоди від успішних інновацій, з іншого боку – відкритість збільшує конкурентний тиск на вітчизняні компанії, посилюючи стимули до інновацій. В сучасних умовах швидкої глобалізації НДДКР, торгівлі та обміну, а також збільшення мобільності капіталу, ключовою проблемою для багатьох країн із перехідною економікою є створення ділового середовища для підтримки місцевих і міжнародних компаній, які працюють в середині країни, а також для створення привабливих рамкових умов для прямих іноземних інвестицій.

Маючи великий інноваційний потенціал, Україна є слабо інтегрованою в глобальні ланцюги створення вартості (табл. 1). В той же час, має місце висока залежність українських досліджень від закордонного фінансування - 22,3%, для порівняння така залежність в Казахстані складає 1,0%.

Таблиця 1

Деякі показники міжнародної інтеграції інноваційних сфер деяких країнах СНД і країн-лідерів інноваційного розвитку в 2012 році

Країни	Hi-tech експорт, %	Експорт комп'ютерних та комерційних послуг, %	Дослідження, що фінансуються з-за кордону, %	Hi-tech імпорт, %	Імпорт комп'ютерних та комерційних послуг, %
Україна	н.д.	23,1	22,3	н.д.	25
Росія	1,3	43,6	6,5	10,7	44,7
Білорусь	1,6	23,1	8,5	4,7	26,9
Казахстан	4,2	13,7	1,0	8,2	63,4
Швейцарія	22,5	44,2	6	15,8	43,5
США	14,8	45,4	н.д.	17,3	34,7
Німеччина	13,7	54,2	4	15,1	43,6
Японія	16,2	62,2	0,4	13,9	49,7
Китай	30,1	49,2	1,2	25,6	35,3

Джерело даних: [1]

В умовах глобалізації роль регіонів в інноваційному розвитку зростає. Національна політика створює платформу для інновацій, проте джерелом інноваційної діяльності виступають регіони та метрополії, де працівники, компанії, університети, місцева влада взаємодіють між собою безпосередньо. Інтернаціоналізація інноваційної діяльності створює для регіонів принципово нові виклики, обумовлені діалектикою локального та глобального рівнів, яка проявляється в глокалізації інноваційного процесу [2].

Впровадження принципів глокалізації до інноваційної політики регіону дозволяє подолати обмеженість локального підходу та негативні прояви глобального, тим самим створюючи унікальний глобально конкурентоспроможний інноваційний продукт. Основним принципом глокалізації є пріоритетність національних/локальних інтересів та орієнтація на місцеві ресурси, за умови врахування глобальних тенденцій. В інноваційній сфері принципи глокалізації проявляються у ключовій ролі локального людського та соціального капіталів. Джерелом економічного зростання в умовах глобальної економіки є ресурс міжособистісних відносин, заснований на довірі та співпраці між суб'єктами соціуму, що представляє собою соціальний капіталу. Соціальний капітал створює умови для перетоку знань, що є необхідною складовою інноваційного процесу, через мережі соціального капіталу відбувається трансформація знань в економічні можливості.

Відповідно до останніх досліджень в сфері глобалізації та інновацій, існують міцні зв'язки між економічним зростанням, розширенням міжнародної торгівлі та прямими іноземними інвестиціями, а також інноваціями. Одним із ключових елементів в даному трикутнику є обмін інформацією та знаннями між країнами. Важлива роль соціальних факторів, в тому числі особистих контактів, інформаційних потоків та культурної близькості знаходить своє відображення в Індексі глобалізації KOF, з питомою вагою в 37% для факторів «соціальної глобалізації», у порівнянні з 36% для «економічної глобалізації» та 26% для «політичної глобалізації». В Україні соціальна глобалізація за даним індексом складає 57,78 та відстає від економічної глобалізації (64,84) та політичної (86,07) [3].

Виходячи із цього, пріоритетним напрямком інтернаціоналізації України в інноваційній сфері є розвиток основних компонентів, які стимулюють міжнародні потоки знань: інтернаціоналізацію вищої освіти та НДДКР, транскордонну мобільність, підвищення поінформованості про вітчизняний інноваційний потенціал та створення глобально-локальних соціальних мереж в сфері інновацій. Доступ до міжнародних знань продовжуватиме відігравати важливу роль у модернізації української економіки. Зовнішні ринки можуть забезпечити необхідний попит на інноваційні українські компанії. Сприяння участі в глобальній мережі, через яку здійснюються інформаційні потоки, а також забезпечення повного доступу дослідників, студентів та компаній до міжнародних механізмів співпраці, допоможе створити рамкові умови для процвітання інноваційної діяльності в Україні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

- 1.The Global Innovation Index 2012 [Electronic resource]. – The World Intellectual Property Organization. – Mode of access: www.globalinnovationindex.org.
- 2.Benneworth P., Dassen A. Strengthening Global-Local Connectivity in Regional Innovatin Strategies: Implications for Regional Innovational Policy / OECD Regional Development Working Papers, 2011. – 70 p.
- 3.KOF Index of Globalization 2013 [Electronic resource]. – KOF Swiss Economic Institute, 2013. – Mode of access: www.kof.ethz.ch

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЕВРОРЕГИОНА «НИЖНИЙ ДУНАЙ»: ТРАНСГРАНИЧНЫЕ КЛАСТЕРНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ

С.И. Коваленко, к.э.н., доцент

*Одесская национальная морская академия, Измаильский факультет,
Украина*

В связи с активизацией экономического сотрудничества стран-членов ЕС, приграничные регионы становятся зонами кооперации национальных хозяйств, а планирование регионального пространственного развития - новым направлением европейской региональной политики. Последние волны расширения Европейского союза в контексте трансформации структурных приоритетов и глобализации мировой экономики, вызывают необходимость поиска подходов к адаптации трансграничных регионов к новым вызовам, прежде всего в плане роста их конкурентоспособности. В условиях направления вектора экономической интеграции европейских государств, во внешней политике Украины произошли существенные изменения, которые требуют разработки экономической стратегии в региональном аспекте.

Интеграция Украины в европейские структуры требует разработки и реализации такой модели взаимоотношений регионов разных стран, которая соответствовала бы принципам региональной политики Европейского Союза, оказывала содействие становлению новых форм сотрудничества в формате «регион — регион». Обострение проблем глобальной нестабильности в начале XXI века вызывает необходимость развития наряду с еврорегионами, новых форм трансграничной кооперации: «трансграничные кластеры», «трансграничные промышленные зоны», «трансграничные партнерства», «трансграничные инновационные проекты» и т. д. Мировой опыт развитых стран свидетельствует как об эффективности, так и о неизбежной закономерности возникновения трансграничных кластеров, которые в условиях глобализации становятся центрами инновационного роста, а значит «зонами безопасности». Сегодня, на наш взгляд, остро стоит задача разработки единых механизмов их создания и развития. Поэтому для реализации вектора модернизации региональной экономики на базе трансграничной кластеризации необходима разработка новой стратегии, включающей детальный механизм формирования и государственной поддержки кластерных объединений по обе стороны границы применительно к современным условиям Украины. Термин «Transboundary cluster» отражает тот факт, что в условиях глобальной нестабильности, компании конкурируют не столько за производительность, сколько за точки зрения способности к инновациям. А именно кластерные объединения предприятий адаптивны к современным инновационным процессам [1]. Кластерная стратегия трансграничной кооперации предусматривает формирование территориально локализованных кластерных объединений приграничных регионов вокруг иностранных компаний-инноваторов, сетевые агенты которых (производители инновационных продуктов и услуг, поставщики, объекты инфраструктуры, научно-исследовательские центры, ВУЗы) кооперируются на основе конкуренции и кооперации, генерируя синергетический эффект, взаимодополняя друг друга и

усиливая конкурентные преимущества, как самих компаний, так и кластера в целом.

Трансграничные кластерные объединения в соответствии с мировым опытом становятся новыми формами межрегионального развития. Ведь на рынке конкурируют не отдельные предприятия, а целые комплексы, которые сокращают свои расходы благодаря совместной технологической кооперации. Именно поэтому реализация инвестиционно-инновационных проектов в рамках трансграничных кластеров должна усилить конкуренцию с самостоятельно работающими компаниями и привлечь иностранных инвесторов в Придунавье. Использование европейского опыта трансграничной кластерной политики Европейского Союза рассматривается в качестве одного из наиболее эффективных путей развития приграничных территорий соседствующих стран. В Украине уже начались процессы формирования трансграничных кластеров: транспортно-логистические (транспортный коридор Дунай - Черное море), в сфере туризма, экоэнергетики, IT – кластер, бизнес услуг и аутсорсинга и др.

Использование кластерной модели в трансграничном сотрудничестве позволяет повысить конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность трансграничных регионов, которые, как правило, территориально отдалены от центров деловой активности и характеризуются значительной степенью депрессивности. Трансграничный кластер объединяет в единый интегрированный производственный комплекс компании нескольких государств вокруг фирмы - инноватора, которая генерирует современные технологии, новые знания, информацию, капитал, инфраструктуру. Формирование кластера обеспечивает внедрение венчурных проектов на основе прогнозирования спроса на инновационные продукты, трансферт новых технологий, реализация которых повышает уровень экономической безопасности, дает социальный эффект. Создание таких полюсов притяжения ресурсов в приграничных регионах постсоветского пространства должно нейтрализовать угрозы и стимулировать экономический рост в условиях глобальной нестабильности. Таким образом, трансграничная кооперация в условиях европейской нестабильности становится ключевым индикатором экономической безопасности, и однозначно, наиважнейшим механизмом снижения уровня глобальных угроз. Таким образом, следует обратить внимание на повышение экономической эффективности деятельности трансграничных объединений в направлении использования кластерных инициатив как успешных координирующих структур, что в конечном итоге даст возможность получить сетевые и синергетические эффекты в экономической сфере с участием приграничных регионов Украины.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Геєць В. М. Кластери і мереживі структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена // Економіст. - №10. – 2008. – С. 10-11.

РАЗВИТИЕ ПРИБРЕЖНЫХ ЗОН УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

И.Э. Кочанжи, аспирантка

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН
Украины, г. Одесса*

Протяжённая и исключительно перспективная для развития инфраструктуры морского транспорта, туризма, рекреации, рыбного хозяйства и других видов экономической деятельности прибрежная зона морей, рек и озёр Украины является одним из главных её богатств [1]. Огромный потенциал побережий Украины, способен превратиться в один из основных источников пополнения государственного бюджета и благополучия населения. Столь благоприятный прогноз достижим при условии устойчивого развития прибрежных зон, регулируемого и контролируемого государством и основанного на методах, опробованных в прибрежных регионах других стран. Однако, в настоящее время повсеместно в прибрежных зонах Украины наблюдается хозяйственная, экологическая и рекреационная деградация, потери украинской территории, связанные с геополитикой и природной деградацией.

Назрела острая необходимость реализации продуманной государственной политики на прибрежных, особенно, приморских территориях. Ключевыми шагами к реализации которой должна стать разработка Концепции, а затем Программы развития побережья Украины. Подобные программы развития и управления прибрежными зонами для крупных регионов существуют в большинстве государств северного Средиземноморья и Балтики [2]. По их примеру, многие аспекты комплексного управления прибрежными зонами разрабатывались и в отечественных работах, например в рамках европейского проекта The PlanCoast (2006 – 2008) INTERREG III B CADSES Project (Adriatic Sea - Baltic Sea - Black Sea) были разработаны Предложения для морского пространственного планирования в 12-мильной зоне для Одесской агломерации на основе принципов комплексного управления прибрежными зонами [3]. Концепция и Программа развития приморских зон Украины должны учитывать все виды деятельности связанные с использованием прибрежной зоны среди них: транспорт, экология, рыболовство и рыбозапасы, сельское хозяйство, градостроительство, социальные и военные нужды, курортная, туристическая, спортивная деятельность и рекреация. Должны быть приняты в расчёт существующие тенденции в изменении природных условий, так, например, повышение среднегодовой температуры является одним из факторов, способствующих более интенсивному туристическому использованию украинского побережья.

Главной целью разработки Концепции и Программы развития приморских зон Украины является создание условий для интенсивного и гармоничного развития побережья, при эффективном взаимодействии и согласовании интересов всех сопредельных, взаимовлияющих и взаимодействующих субъектов хозяйствования и природоохраны, находящихся в прибрежной зоне

на основании Водного кодекса Украины, Закона Украины «О прибрежной полосе морей» после их соответствующей доработки в соответствии с международными принципами Комплексного управления прибрежными зонами (Integrated Coastal Zone Management) и Зелёной экономики. Программа должна включать: 1) описание современного состояния побережья; 2) функциональное перспективное зонирование прибрежных территорий и акваторий и определение рекомендованных видов и объёмов деятельности на отдельных участках; 3) определение приоритетных источников финансирования по каждому из участков (государственного, за счёт частных инвестиций на основе договоров концессии или смешанного — на основе государственно-частного партнёрства); 4) формулирование принципов защиты инвестиций; 5) формирование пакета инвестиционных предложений по участкам определённым для частного инвестирования и государственно-частного партнёрства. Важным в реализации Программы развития прибрежных зон Украины явится и дальнейшее продвижение, подготовленных в ходе её разработки инвестиционных предложений на международном и отечественном инвестиционном рынке.

Морское планирование базируется на следующих принципах: 1) межсекторальная координация и взаимодействие всех заинтересованных сторон; 2) согласование стратегий развития и рационального природопользования морских акваторий, разрабатываемых на национальном, региональном и местном уровнях; 3) создание всеобъемлющей информационной базы, широкое использование геоинформационных систем (ГИС), включающих информацию об экономической и социально-хозяйственной деятельности, состоянии окружающей среды; 4) координация принципов и действий с пространственным планированием на побережье и эффективная система трансграничных консультаций.

Наряду с государственным регулированием необходима координация действий по развитию прибрежных зон Украины и других стран Причерноморья в рамках Организации Черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС) и еврорегиона «Чёрное море».

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Морехозяйственный комплекс : в 2 т. / [Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Дергачев В.А. и др.] ; гл. ред. Б. В. Буркинский / АН УССР Одес. отд-ние Ин-та экономики. — К.: Наук. Думка, 1991. — Т.1. — 352 с.

2. Рекомендации по комплексному управлению прибрежной зоной и пространственному планированию морских акваторий в Юго-восточной Балтике [Электронный ресурс]. - Проект Interreg-Tacis (SDI-4-SEB). — Режим доступа - corpi.ku.lt/SDI-4-SEB/index.htm.

3. Предложения для морского пространственного планирования в 12-мильной зоне для Одесской агломерации на основе принципов комплексного управления прибрежными зонами / Борулько В.И., Бонь А.В., Карамушка В.И., Лисовский Р.И. и др. / УкрНЦЕМ. - Одесса: Принт Бистро, 2009. - 16 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ УКРАЇНИ

Кукош М.С.

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН
Украины, г. Одесса*

Формування міських агломерацій, на сьогоднішній день, є однією з найбільш перспективних форм випереджаючого розвитку міських територій, що здійснює значний вплив на економічний розвиток країни в цілому та підвищення її міжнародної конкурентоспроможності.

На даний момент на території України налічується більше 30 агломерацій, що знаходяться на різних етапах формування. Зараз виділяють наступні 16 найбільших агломерацій в Україні: Київська, Харківська, Донецько-Макіївська, Дніпропетровська, Одеська, Криворізька, Львівська, Горлівсько-Єнакіївська, Центрально-Луганська (Алчевсько-Стаханівська), Краматорська, Південно-Луганська, Херсонська, Кременчуцька, Лисичанська, Шахтарська, Нікопольська. У 16 найбільших міських агломераціях України проживає близько 17 млн. осіб, що становить приблизно 36% населення країни.

На даний момент 5 агломерацій на території України мають населення більше 1,5 млн. чол. - це Київська, Харківська, Донецько-Макіївська, Дніпровська та Одеська агломерації (табл.1). Аналіз даних представлених в таблиці показує, що в найбільших п'яти міських агломераціях України проживає 28% загального населення країни, на них припадає більше 80% всіх залучених прямих іноземних інвестицій і їх внесок в сукупний ВВП країни складає понад 51%. Це дає всі підстави стверджувати, що саме ці агломерації визначають темпи та перспективи розвитку всієї національної економіки, її конкурентоспроможність в умовах посилення дії глобалізаційних чинників.

Таблиця 1

Показники розвитку найбільших агломерацій України, 2012 р.

Найменування агломерації	Площа, тис. кв. км.	Населення, тис. осіб	Чисельність економічно активного населення, тис. осіб	Вартість основних виробничих фондів, млн. грн.	Обсяг ВРП, млн. грн.	Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	Прямі іноземні інвестиції
Київська	13,5	5206,0	2113,5	810870,0	282928,0	83927,8	28519,8
Харківська	11,8	2157,5	1286,9	73960,0	76900,0	13516,1	2170,4
Донецько-Макіївська	8,1	2009,7	2033,0	301171,0	161020,0	30068,8	2981,6
Дніпровська	12,9	1859,5	1553,8	263677,0	140020,0	20456,2	8351,8
Одеська	9,8	1546,6	1045,4	123955,0	53880,0	13230,0	1629,5
Разом	56,1	12779,3	8032,6	1573633,0	714748,0	161198,9	43653,1
Україна загалом	603,6	45560,3	20393,5	3149627,0	1400000,0	263727,7	54462,4
Частка агломерацій, %	9,3	28,0	39,4	50,0	51,1	61,1	80,2

Українські агломерації мають значний потенціал для випереджаючого розвитку міських територій та підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіону та країни в цілому.

До основних особливостей створення та розвитку міських агломерацій на території України можна віднести:

1. Наявність високого наукового потенціалу, який є каталізатором інноваційного розвитку пріоритетних галузей економіки. За міжнародними оцінками, одне робоче місце в секторі наукових досліджень та розробок забезпечує функціонування більш ніж двох робочих місць в інших секторах економіки.

2. Серед факторів, що стримують розвиток агломерації та підвищення її конкурентоспроможності можна виділити відсутність в національному законодавстві чіткого поняття «міська агломерація» та чітких критеріїв, які б допомогли встановити межі агломерацій.

3. Для комплексного та стабільного розвитку агломерацій необхідне створення стратегій економічного розвитку агломерацій на довгострокову перспективу. На даний момент більшість агломерацій України не мають планів стратегічного розвитку, що негативно впливає на їх розвиток та міжнародну конкурентоспроможність.

4. В 2011 р. був затверджений Стратегічний план підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку Одеської агломерації, але в наслідок певних умов він не отримав подальшого розвитку. Для подальшого розвитку українських агломерацій необхідне проведення економічного експерименту з формування та функціонування агломерацій і на нашу думку найбільший ступінь готовності має для цього Одеська агломерація.

5. Особливого значення в рамках розвитку агломерацій в Україні набувають конурбації, що сприяє найбільш ефективному використанню наявних матеріальних, людських та фінансових ресурсів. На даний момент до конурбацій можна віднести Донецько-Макіївську та Дніпропетровсько-Дніпродзержинську(Дніпровську) агломерації.

6. У зв'язку з тим, що існують лише окремі стратегії розвитку міських агломерацій, на нашу думку необхідне створення єдиної методологічної бази економічного розвитку агломерацій, яка повинна створюватися під керівництвом Асоціації міст України, спільно з громадою агломерації, профільними науковими інститутами та бізнес структурами.

ПОДХОДЫ ЕВРОПЕЙСКИХ УЧЕНЫХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В.В. Лимарь, к.э.н., н.с.

Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк

В современной науке термин «промышленность» имеет большое количество определений. Промышленностью называют как добывающую, обрабатывающую отрасли, так и машиностроение, и сферу услуг. Неоднозначность дефиниции «промышленность» отражается и на определении термина «промышленная политика». Как часть структурной политики, промышленная политика включает такие аспекты, которые прямо или косвенно нацелены на изменение промышленных структур.

Подходы к определению промышленной политики могут быть разделены на две ветви: промышленная политика, косвенно влияющая на отрасли (инфраструктурная, энергетическая, агропромышленная и т.д.) и промышленная политика, непосредственно влияющая на отрасли экономики.

Далее представлены следующие задачи региональной политики относительно реабилитации промышленных регионов:

физическое восстановление земель;

восстановление социальной инфраструктуры;

создание инфраструктуры, ориентированной на нужды новых отраслей промышленности;

использование имеющихся навыков и развитие новых форм человеческого капитала, не ориентированных на «старые» отрасли;

развитие видов деятельности, связанных с исследованиями, технологиями и инновациями;

изменение институциональной инфраструктуры и культурных факторов.

Результатом реализации поставленных задач должна стать мобилизация местных ресурсов и их использование для развития новых и уход от старых «заблокированных» отраслей [1].

В современной научной литературе по региональным инновационным системам и развитию, основанному на знаниях, существует две концепции, которые делают важный вклад в понимание термина «старопромышленный регион»: концепция диверсификации и концепция интегрирования.

Концепция диверсификации. Последние исследования концентрируют внимание на вопросе, почему некоторые регионы более восприимчивы к новым знаниям и технологиям. Ключевым фактором в данном случае является разность (несхожесть) экономических структур, институтов и базиса знаний. Важной особенностью является наличие «связанных» и «несвязанных» отличий. «Связанные» отличия (разнообразие, основанное на ресурсах, имеющихся в регионе) более выгодны региону, так как они могут быть комплементарны уже существующим в регионе отраслям и базису знаний. «Несвязанные» отличия (возникновение новых отраслей, не комплементарных

существующим в регионе) могут защитить регион от внешних кризисов, хотя они не слишком стабильны в долгосрочной перспективе.

Концепция интегрирования акцентируется на территориальном аспекте. В данном случае главенствующая роль в формировании политики ЕС отводится городам, которые представляют собой центры концентрации высококвалифицированной рабочей силы, модернизированной инфраструктуры, инноваций и обновленного базиса знаний.

Политика интегрирования подразумевает существование определенных фондов, способствующих регенерации старопромышленных регионов. Целью Европейского социального фонда (ESF), созданного в 1957 г., является повышение уровня занятости, предпринимательства и социальной заинтересованности. Европейский фонд регионального развития (ERDF) был создан в 1975 г. Направлением его деятельности является корректировка регионального дисбаланса, финансирование бизнес – инициатив, инфраструктуры и деятельности, связанной с исследованиями, технологическим развитием и инновациями. Фонд единства (CF) был создан в 1993 г. Данный фонд финансирует транспортную и экологическую инфраструктуры [2].

В настоящее время широкое распространение получил подход «разумной специализации». Главное отличие нового подхода от традиционных инновационной и промышленной политик состоит в концентрации внимания на «процессе предпринимательского открытия», когда предприниматель осознает возможность производства товара или предоставления услуги, используя имеющиеся (внутренние) возможности региона и местные знания. В данном случае кластеры являются основным звеном интеллектуальной специализации. На операционном уровне разумная специализация опирается на вертикальную политику на региональном уровне, которая нацелена на местные инновационные системы [3]. Таким образом, местные инновационные системы представляют собой сочетание современной промышленной политики с региональной инновационной политикой, ключевыми основами которой являются предпринимательское открытие, прозрачность (мониторинг и оценка) и гибкость.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ;

1. Aiginger K. et al (2007), Industrial Policy: Past, Diversity, Future; Introduction to the Special Issue on the Future of Industrial Policy, Journal for Industrial Competition and Trade (2007) 7, pp. 143–146.
2. Birch K. et al (2010), Old Industrial Regions in Europe: A Comparative Assessment of Economic Performance. In Regional Studies, Volume 44, Issue 1, 2010, pp. 35-53.
3. Charles D. et al (2012), Smart Specialization and Cohesion Policy. A Strategy for all Regions. IQ Net Thematic Paper No. 30 (2). European Policies Research Center, Strathclyde, UK.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СФЕРИ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

О.С. Малишенко

*Інститут проблем ринку й економіко-екологічних досліджень
НАН України*

Головною закономірністю, що визначає сучасний розвиток світової економіки, є зростання ролі людського фактору. Людина, що володіє запасом знань, умінь та навичок загального і професійного характеру стає провідним фактором розвитку і стабільності економіки. Акценти розвитку зміщаються від виробництва фізичного капіталу до виробництва та нагромадження людського капіталу, в першу чергу, шляхом розвитку сфери освіти. Для України це актуально внаслідок необхідності вирішення відразу двох завдань: побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки та переходу від індустріальної до постіндустріальної економіки. Вирішення першого завдання вимагає зміни соціально-економічних основ системи виробництва освітніх послуг, а вирішення другого завдання припускає зміну місця самої цієї системи в суспільному виробництві. Досягнення цієї мети потребує вирішення цілого комплексу організаційно-економічних завдань, основними з яких є:

- забезпечення випереджувального розвитку системи професійної освіти і навчання упродовж життя, підвищення ролі професійного навчання дорослого населення – як частини стратегії економічного розвитку України;

- забезпечення розвитку соціального партнерства в галузі професійної освіти і навчання дорослих на основі співпраці органів влади, організацій роботодавців і профспілок, зі створенням відповідних інституцій, які забезпечуватимуть ефективність цієї сфери освіти;

- розробка системи стимулювання роботодавців, які здійснюють навчання працівників власними силами або співпрацюють із навчальними закладами;

- створення окремого центрального органу виконавчої влади у сфері професійної освіти і навчання, який би координував роботу усіх надавачів освітніх послуг, або створити окремий державний орган, який би координував діяльність професійно-технічних навчальних закладів першого рівня акредитації;

- розроблення та введення в дію законодавчих і нормативно-правових актів у сфері професійної освіти і навчання для реалізації завдань щодо її модернізації, зокрема прийняття Закону України «Про національну систему кваліфікацій» та Закону України «Про післядипломну освіту», розроблення нової редакції Закону України «Про професійно-технічну освіту» [1].

Сьогодні на ринку праці України має місце істотний перекис у попиті та пропозиції робочої сили, перенасичення ринку спеціалістами з вищою освітою і нестача робочої сили зі середньою спеціальною освітою.

Указом Президента України № 344 від 2013 р. була схвалена Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 р., де визначені основні завдання Національної стратегії в сфері професійно-технічної освіти:

-розробка та впровадження державних стандартів професійно-технічної освіти; оновлення та затвердження оптимального переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників (скорочення їх кількості на основі інтеграції);

-оптимізація мережі професійно-технічних навчальних закладів різних типів, професійних спрямувань та форм власності з урахуванням демографічних прогнозів, регіональної специфіки та потреб ринку праці; розширення їх автономії, створення навчально-виробничих комплексів;

-удосконалення механізму формування державного замовлення на підготовку робітничих кадрів відповідно до реальних потреб економіки, регіональних ринків праці, запитів суспільства;

-удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації інженерно-педагогічних кадрів професійно-технічної освіти на базі вищих навчальних закладів і профільних професійно-технічних навчальних закладів;

-створення умов для забезпечення доступності професійно-технічної та вищої освіти для всіх верств населення шляхом підготовки робітників і спеціалістів за державним замовленням;

-формування системи безперервного навчання шляхом впровадження ступеневої підготовки, забезпечення реалізації програм підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів, створення умов для самоосвіти;

-інтеграція професійно-технічної, вищої та післядипломної освіти України у міжнародну освітню систему.

Держава повинна зберігати єдиний освітній простір через систему освітніх стандартів, в яких враховуються цілі економічного розвитку країни та інтереси роботодавців, що бажають одержати працівника інноваційного типу. Повинно мінятися відношення людини як споживача послуг освіти - усвідомлений вибір професії, з урахуванням її ринкової вартості і соціальної значимості, зацікавленість в якості процесу навчання. У освітніх установах повинні залишатися їхні широкі функції, пов'язані з виробництвом і нагромадженням людського капіталу. Розвиток ринкової координації в системі освіти повинен сполучатися із принципом доступності різних рівнів освіти всім верствам суспільства. Це обумовлює більш високу участь держави в фінансуванні освіти, ніж у ліберальній моделі, а також необхідність створення широкомасштабної системи освітніх субсидій і кредитів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кір'ян Т. Проблемні питання «капіталізації» людського ресурсу в Україні / Т. Кір'ян Т // Україна: Аспекти праці. – 2014. - №1. – С. 10-15.

ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Ж.Г. Науменко, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Трудові ресурси завжди були рушійною силою економічного розвитку країн. У розвинутих країнах приділяють пильнішу увагу до якості кадрів, бо саме кваліфіковані кадри та люди з високим трудовим потенціалом є важливим і активним чинником економічного зростання країни, одним з основних індикаторів рівня людського розвитку і соціалізації економіки. Саме людський потенціал характеризується найбільшою активністю та найменшою передбачуваністю розвитку порівняно з іншими елементами системи ресурсного забезпечення. Людина не є пасивним об'єктом управління (як найманий працівник, та головний елемент соціального розвитку), саме людина активно розвивається, змінює себе, активно впливає на регіональний розвиток, на прийняття рішень, які можуть впливати на загальний добробут у конкретному регіоні.

Регіональний ринок праці можна визначити як самостійну, складну, динамічну систему, яка діє не тільки за соціально-економічними і геопросторовими принципами, але і за специфічними законами суспільного розвитку. Сьогодні, в Україні спостерігається така ситуація, коли більш розвинуті регіони та «центри» в регіонах приваблюють все більше трудових ресурсів, залишаючи між тим відсталі регіони на периферії без належного забезпечення кадрами.

Регулювання регіональних ринків праці переважно розподіляють на інструменти макро- та мікрополітики [2, с.204]. Метою макроінструментів є підвищення конкурентоздатності певних регіонів на національному та зовнішньому ринках. Зарубіжний досвід Європейських країн показує широке користування податковими пільгами. Пільги використовуються для компенсації несприятливих умов життя в окремих регіонах, найчастіше використовуються засоби зниження ставок прибуткового податку або ж вводять надбавки до заробітної плати в суспільному секторі економіки. Наприклад, у Канаді ці мікроінструменти застосовують для посилення принципів соціальної справедливості, а у Великобританії, послаблюють ці інструменти для відстоювання ідеології ринкового лібералізму.

Мікроінструменти впливають на діяльність суб'єктів регіональної економіки. Вони включають державні засоби перепідготовки кадрів, субсидії та цільові кредити для створення нових робочих місць, а те що стосується міграції, використовують компенсаційні виплати на покриття затрат на переїзд, видачі позик на нове житло та поліпшення інформації про ринки праці.

Важелі мікрополітики забезпечують, по суті, активізацію роботи блоків політики впливу на працю (переорієнтацію праці на місці і просторове переміщення робочої сили) та політику впливу на капітал (через податки та

субсидії, підвищення ефективності ринку капіталу, поліпшення ефективності управління фірмами, адміністративний контроль) [2, с.205].

В Україні держава надає фінансової допомоги регіонам у вигляді цільових трансфертів, дотацій, інвестиційних субвенцій тощо. Однак, як показує досвід, ці механізми мають досить низьку ефективність, в першу чергу, через значний державний дефіцит.

Але для того, щоб вирішувати складні питання з регулювання регіонального ринку праці, по-перше, необхідно володіти достовірною інформацією про стан ринку. У зарубіжних методиках фігурують такі показники оцінки рівня розвитку ринку праці: рівень безробіття та рівень напруженості. В Україні використовують показники рівня зареєстрованого безробіття та чисельність незайнятих, безробітних громадян, які перебувають на обліку в службі зайнятості. Обидва показники мають суттєві недоліки.

Але також можна казати про недосконалість збору статистичних даних. Не всі підприємства дають точні та вірні дані. Деякі підприємства наймають працівників, але не реєструють їх, щоб не сплачувати податки. Нещодавно ця схема була дуже розповсюдженою, але згодом вона втратила свою актуальність, на перший план вийшла соціальна забезпеченість та впевненість працівника у майбутньому. Таким чином, статистичні дані, які не відображають реальії не можуть стимулювати розробку активних дій щодо регулювання диспропорційного розвитку на регіональних ринках праці. Тому необхідно створити умови для динамічного та врівноваженого соціально-економічного розвитку регіонів України.

Зміщення акцентів державної політики з централізованого управління на регіональний рівень, яке супроводжується передачею владних повноважень органам місцевого самоврядування та органам регіонального управління, відкриває широкі можливості для забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України. Однак, існування значної міжрегіональної диференціації умов такого розвитку свідчить про те, що вони практично не використовуються сьогодні як на державному, так і регіональному рівнях [1, с. 14].

Можна стверджувати, що розробка ефективної регіональної політики щодо забезпечення процесів формування, збереження, розвитку, реалізації та використання людського потенціалу є вкрай необхідним, адже це має враховувати специфіку кожного окремого регіону та сприятиме соціально-економічному розвитку. Використання адаптивних процедур та розробка стратегічних альтернатив дозволить органам державного управління та громадським інституціям впливати на стан соціального ландшафту та забезпечувати гідний людський розвиток.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / За ред. З.С.Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
2. Регіональна політика та механізми її реалізації / За ред. М.І. Долішнього. – К.: Наукова думка, 2003. – 503 с.

МЕХАНІЗМИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

І. О. Паламарчук, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Розвиток ринкової економіки вимагає розробки та впровадження адекватних інституціональних механізмів, проте їх створення являється надзвичайно складним і тривалим процесом. Вони важко піддаються запозиченню, дія законів, ефективно регулюючих економіку в розвинених країнах, при запозиченнях перетворюється існуючим інституціональним середовищем. Тому значимість дослідження механізмів інституціональної економіки як в теоретичному, так і в практичному значеннях на даному етапі розвитку держави важко переоцінити.

Разом з тим, саме механізми інституціональної економіки мають принципове значення на шляху до євроінтеграційних процесів України, побудови демократичного державотворення, розвитку громадянських інститутів, оскільки вони виступають базисом для становлення демократичної, правової та соціальної держави. Такі визначальні елементи інституціональної системи, як інститути власності, трансакційні витрати, контрактні відносини, звичаї та традиції зумовлюють пріоритетність інституціональних засад формування перехідних економік, сприяють інтеграції національних економік у світову господарську систему.

Особливу роль у розвитку та дослідженні інституціональної економіки зіграли теоретичні роботи зарубіжних та вітчизняних вчених, які розвивали її категоріальний апарат та методологію інституціонального аналізу - К. Менар, Д. Норт, Р. Нельсон, Р. Коуз, Дж. Серл В. Гребенников, В. Зотов, С. Кірдіна, О. Олійник, Н. Лебедева, А. Шаститко та ін. Аналіз стану наукових праць у вітчизняних та зарубіжних джерелах свідчить, що й нині залишаються недостатньо дослідженими питання формування механізмів інституціональної економіки. Оригінальні підходи і теоретичні рішення провідних дослідників створюють плідну основу визначення основних векторів подальшої диференціації та пошук умов і факторів розвитку високоефективних інституціональних механізмів.

Механізми інституціональної економіки являють собою спосіб установа порядку, що стабілізує економічну структуру, контролює дотримання загальних норм господарської поведінки і забезпечують відтворення адекватних зовнішньому середовищу правил. У разі зміни економічних умов господарської діяльності структуру і межі угод, контрактів, договорів постійно переглядають, тому інституціональний механізм є процесом їх безупинного створення, розвитку й трансформації [2, с.151].

Механізми інституціональної економіки є основними засобами досягнення цілей в економічній діяльності суб'єктів. Одні з них служать стимулом скорочення часу на виконання умов контракту, інші спрямовані на мінімізацію витрат, треті орієнтовані на досягнення високої якості і цінності,

четверті—зосереджені одночасно на двох чи трьох пріоритетах приблизно однакової важливості.

Інституціональні механізми тісно пов'язані із поняттям «інститути», головна роль в суспільстві яких, як зазначає Д. Норт, "полягає у зменшенні невизначеності шляхом встановлення стійкої (хоча не обов'язково ефективної) структури взаємодії між людьми" [3, с. 21]. Інститути встановлюють правила та обмеження в діяльності акторів. Головне навантаження щодо формальних правил та обмежень покладається на державу.

Інститут, як система сталих відносин, має особливий механізм реалізації формально встановлених чи неформально існуючих норм та правил в процесі здійснення діяльності. Такий механізм виступає у вигляді цілісної системи упорядкування ролей і взаємовідносин суб'єктів у відповідності з традиціями та новими встановленими інститутами суспільства. До того ж, це надає змогу визначити подвійну природу структури інституціонального механізму, яка проявляється в тому, що одночасно в наявності маємо ознаки, притаманні як інститутам, так і механізмам. Практично, інституціональний механізм представляє собою реалізацію сутності, змістовного наповнення того чи іншого інституту під час взаємодії між суб'єктами [1, С. 37].

До складних інституціональних проблем економіки України відносяться: невиконання головного принципу ринкової економіки — розмежування власності та влади; переплетіння економічної та політичної влади; неефективність механізмів захисту прав власності та контрактів.

Таким чином, нині ключовим завданням державної політики в Україні являється трансформація та формування ефективних інститутів ринкової економіки. В той же час, результативна діяльність механізмів інституціональної економіки має відбуватись еволюційним шляхом для уникнення спонтанних змін та інституціональних пасток.

Отже, перспективами наступних наукових досліджень у даному напрямку має бути подальше наукове супроводження формування нових та функціонування існуючих інституціональних механізмів, в яких спільна діяльність громади, органів публічної влади спрямована на створення стабільного економічного розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гордєєв О.К. Концептуальні підходи до сутності інституційного механізму [Текст]/ О.К. Гордєєв // Публічне управління: теорія та практика.—2012. — № 3. — С. 36-42.
2. Національна економіка [Текст]: навч. посібник / А. Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович. — К.: Знання, 2011 —463 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст]/ Д. Норт; Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера — М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. — 188 с.

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: СУЧАСНИЙ СТАН

Д.В. Яковенко, аспірантка

*Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Інвестиційно-інноваційний етап розвитку економіки України вимагає перетворення інноваційного потенціалу на основну рушійну силу економічного зростання. Усе це можливо лише на основі формування ефективного організаційно-економічного механізму комерціалізації інноваційного продукту.

Комерціалізація інновацій – це процес своєчасного перетворення результатів інноваційної діяльності в ринковий товар з метою досягнення конкурентних переваг на ринку та отримання ринкової вигоди.

Абсолютне домінування найменш передових типів інноваційної поведінки (запозичення готових технологій і т.д.) характеризує українську інноваційну систему як орієнтовану на імітаційний характер, а не на створення радикальних нововведень і нових технологій. Велика кількість як фундаментальних, так і прикладних відкриттів залишаються лише на стадії розроблення. Причиною цього може бути не лише відсутність коштів, але і невміння правильно комерціалізувати цю інноваційну продукцію, технологію чи ідею. [2] Це обумовлює необхідність більш докладного дослідження процесу комерціалізації.

На відміну від планово-директивної економіки, в якій фінансування, управління та передача інновацій виконувались окремо, процеси комерціалізації в умовах ринку об'єднують ці функції з метою орієнтації на позитивний комерційний, тобто самоокупний, результат. В Україні ж на даний момент функціонує інноваційна система перехідного типу. В даних умовах типовим є те, що пріоритети інноваційної діяльності визначають або чиновники, або самі науковці-дослідники. Однак, для успішного здійснення процесу комерціалізації важливе усвідомлення усіма його учасниками того, що інноваційний продукт – це такий же товар, як і будь-який інший на ринку. Це означає, що інновації повинні вироблятися у відповідь на потреби та вимоги ринку, а не в залежності від можливостей дослідників.

Зростаюча залученість України до світових інтеграційних процесів обумовлює створення такої системи комерціалізації інновацій, яка б сприяла вигідному співробітництву між суб'єктами комерціалізації з різних країн світу. Сьогодні в Україні створені і працюють лише окремі елементи інноваційної системи, цикли інноваційного процесу слабо узгоджені один з одним, тому віддача від інноваційної діяльності залишається низькою. Одна із причин такого стану – недосконале законодавство і нормативно-правова база щодо створення інноваційних наукомістких технологій та фінансування процесів їхньої комерціалізації. [2]

Звертаючись до досвіду закордонних країн, можна спостерігати, що у сфері комерціалізації результатів наукової діяльності в розвинених країнах проявляється загальна зацікавленість різних структур і погодженість дій

парламентів, урядів і приватного бізнесу зі створення пільг для всіх бажаючих (із державного й приватного сектора) брати участь у процесі комерціалізації наукового продукту. Максимально заохочуються різні форми взаємодії.

В законодавстві багатьох країн присутні приписи, що визначають порядок (процедуру) комерціалізації інновацій та науково-технічних розробок. Українське законодавство у сфері інноваційної діяльності досі не дає чітких вказівок щодо врегулювання дієвого процесу комерціалізації вітчизняних розробок і складається із Законів «Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу» та інших нормативно-правових актів, що регулюють суспільні відносини у зазначеній сфері.

У розвинених країнах близько 90 % ВВП визначається інноваційними процесами, за останні 20 років обсяги продажів наукомісткого сектора в цих країнах зростали в 1,7 рази швидше, ніж обробна промисловість. У країнах Заходу не рідкість, коли на наукові дослідження витрачається 20 % обороту підприємства. В Україні ж передбачене державне фінансування наукових досліджень в обсязі 1,7 % ВВП, проте за фактом видатки держбюджету з 2,3% ВВП у 1990 р. знизилися до 0,31 % у 2012 р. [3]

Сьогодні в Україні відсутні необхідні умови для комерціалізації інтелектуальної власності, практично відсутній механізм державної підтримки просування вітчизняних об'єктів інтелектуальної власності на закордонні ринки, не унормовано захист прав на ці об'єкти за кордоном, відсутня належна система експертизи ступіня можливості комерціалізації інновації, так званого технологічного аудиту. Дослідники, наукові співробітники, керівники наукових організацій недостатньо обізнані про пріоритети сучасного ринку, потреби споживача, що спричиняє негативну динаміку в освоєнні досягнень науки, про що свідчить зменшення питомої ваги підприємств, організацій, які здійснюють розробку й використання нововведень. [3]

Також слід підкреслити й незацікавленість підприємств «висвітлювати» впровадження ними нових технологій, відсутній і моніторинг цього процесу, а також забезпечення захисту авторських прав з боку держави, тому реальна кількість впровадження результатів НДДКР в Україні більша, ніж зазначені в офіційних статистичних даних.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Галенко І.В. Проблемні аспекти комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності [Електронний ресурс.] – Режим доступу: www.uiis.com.ua/files/Section_02.pdf
2. Концепція стратегії інноваційного розвитку України до 2020 року [Електронний ресурс.] – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article;jsessionid=526491E20C659BE3929D50228D66B8B2?art_id=47920&cat_id=46017
3. Прантенко Г. Комерціалізація технологій у сучасних умовах в Україні. - [Електронний ресурс.] – Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=31888

СЕКЦІЯ 4. Економіко-екологічні аспекти розвитку раціонального природокористування в контексті інтеграційних перспектив

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТЕХНОГЕННО ЗАБРУДНЕНИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

О.А. Бінковська, аспірант

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса

Як декларує Закон України «Про охорону земель» [1], земельні ресурси - сукупний природний ресурс поверхні суші як просторового базису розселення і господарської діяльності, основний засіб виробництва в сільському та лісовому господарстві.

Слід констатувати, що за офіційними даними стан земельних ресурсів України близький до критичного. За період проведення земельної реформи значна кількість проблем у сфері земельних відносин не лише не розв'язана, а й загострилася.

Серед земель України найбільшу територію займають землі сільськогосподарського призначення (71 відсоток), 78 відсотків з яких є ріллею.

На всій території поширені процеси деградації земель, серед яких найбільш масштабними є ерозія (близько 57,5 відсотка території), забруднення (близько 20 відсотків території), підтоплення (близько 12 відсотків території - табл. 9). Зменшується вміст поживних речовин у ґрунтах, а щорічні втрати гумусу становлять 0,65 тонни на 1 гектар [2].

На сьогодні визначення розмірів шкоди, зумовленої забрудненням земель хімічними речовинами та засмічення їх промисловими, побутовими та іншими відходами, поширюється на всі землі України незалежно від форм їх власності.

Згідно з Методикою «Визначення розмірів шкоди, зумовленої забрудненням і засміченням земельних ресурсів через порушення природоохоронного законодавства» [3] землі вважаються забрудненими, якщо в їх складі виявлені негативні кількісні або якісні зміни, що сталися в результаті господарської діяльності чи впливу інших чинників. При цьому зміни можуть бути зумовлені не тільки появою в зоні аерації нових шкідливих речовин, яких раніше не було, а і збільшенням вмісту речовин, що перевищує їх гранично допустиму концентрацію.

До комплексу факторів негативного впливу техногенно забруднених земель на розвиток соціальної підсистеми належать :

- негативний вплив на умови життєдіяльності 25-30 % населення України;
- зростання захворюваності населення внаслідок стійкого забруднення поверхневих і підземних джерел питного та господарського водопостачання (за оцінками Міністерства охорони здоров'я близько 80 % інфекційних захворювань населення пов'язано з неякісною питною водою);
- виникнення соціального дискомфорту та напруги у зв'язку з підвищенням ризику небезпечних екологічних ситуацій, пов'язаних зі збільшенням випадків руйнування житла, умов життєдіяльності, транспортних мереж (м. Херсон, Дніпропетровськ, Одеса та ін.);

➤ стійке поглиблення екологічної кризи та зменшення екологічного потенціалу техногенно забруднених земель внаслідок незворотних змін природних екосистем (ландшафтів, ґрунтів, поверхневих і підземних водних об'єктів тощо).

Особливу увагу привертають до себе сучасні економічні збитки, які пов'язані з втратою земель зонах негативного впливу активної водогосподарської діяльності.

Так, якщо взяти до уваги, що середньо-мінімальні економічні збитки від підтоплення сільгоспугідь складають 500 грн./га на рік та 10-25 тис. грн./га на рік у містах, то загальні соціально-економічні втрати вже зараз можуть перевищувати 1,5-2,0 млрд. грн. на рік [2]

Вирішення еколого-економічних проблем техногеннозабруднених земель, в першу чергу повинно забезпечити раціональне землекористування. З теоретичної точки зору раціональне землекористування – це максимальне залучення до господарського обігу всіх земель та їх ефективне використання за основним цільовим призначенням, створення найсприятливіших умов для високої продуктивності сільськогосподарських угідь і одержання на одиницю площі максимальної кількості продукції за найменших витрат праці та коштів. Раціональне використання земель повинно синтезувати три аспекти:

- ✓ охорона земель від виснаження, відновлення їх оптимального стану – соціально-економічний аспект;
- ✓ охорона земель від забруднення та його попередження – екологічний аспект;
- ✓ цільове використання земель, громадський контроль за використанням земель – організаційний аспект.

Соціально-економічний, екологічний та організаційний аспекти формують інтегрований механізм, що створює мотивацію до охорони та відтворення земельних ресурсів. Наростання еколого-економічних проблем у сфері використання земельних ресурсів вимагає формування ефективної земельної політики, а також визначення системи аналітичних показників які б давали змогу, використовуючи наявні інформаційні джерела, оцінити вплив техногенного забруднення на навколишнє середовище та кількісно визначити ступінь екологічних загроз внаслідок цього.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про охорону земель: Закон України від 19 червня 2003 року N 962-IV/Відомості Верховної Ради України.-2003. - № 39
2. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2011 році. – К. : Міністерство екології та природних ресурсів України, LAT & K. – 2012. – 258 с.
3. Про затвердження Методики визначення розмірів шкоди, зумовленої забрудненням і засміченням земельних ресурсів через порушення природоохоронного законодавства: Наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України від 27.10.1997 №171 / Офіційний вісник України.-1998.-№ 18.- стор. 109

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРСПЕКТИВ

В.В. Буженіца

Бердянський державний педагогічний університет, м. Бердянськ

Посилення конкуренції на світових ринках та погіршення екологічної ситуації вимагають від нашої держави вдосконалення старої моделі природокористування, яке б сприяло її соціально-економічному піднесенню, поліпшенню екологічного стану та стабільності еколого-економічних систем. Наша держава відчуває гострий дефіцит у паливно-енергетичних ресурсах, а її національне господарство відзначається високою ресурсо- та енергомісткістю. Виникла необхідність перегляду комплексу заходів щодо збереження біорізноманіття і захисту довкілля. Отже, потрібно в національній екологічній та економічній політиці дотримуватися таких правил і міжнародних норм раціонального природокористування, які поступово переводитимуть природно-ресурсну сферу на ощадливу модель розвитку і нарощуватимуть потенціал відтворення виробничих потужностей. [1]

Дана проблематика активно розглядалась у працях авторитетних вітчизняних учених, таких як Б.В. Буркинський, О.І. Амоша, Ю.Ю. Туниця, В.М. Трегобчук, П.П. Борщевський, А.М. Федорищева, В.С. Міщенко, О.О. Веклич, С.К. Харічков, О.Ф. Балацький, О.М. Царенко, А.М. Третяк, С.М. Ілляшенко, О.Л. Кашенко та багатьох інших.

Розглянемо деякі еколого-економічні інструменти регулювання природокористуванням.

Платежі (збори, плата) - це грошові чи інші блага, що економічний суб'єкт сплачує за використовувані ресурси (включаючи асиміляційний потенціал), і за можливість здійснення господарської діяльності. В еколого-економічній сфері платежі є найбільш розповсюдженою формою інструментарію, що використовується в більшості країн світу. Серед найпоширеніших у світовій практиці економічних методів стимулювання раціонального природокористування є, перш за все, платежі за природні ресурси та забруднення. Науковою основою для визначення розмірів такої плати служить їх економічна оцінка. До економічних методів управління процесом природокористування належать також платежі за забруднення, штрафи.

Основні форми використання податкових інструментів в екологічних цілях: - цивільний екологічний податок, стягнутий із платоспроможних громадян країни на екологічні нестатки (використовується в багатьох країнах, одна з форм цього податку, зокрема, практикується у Франції); - податок на транзит вантажів через країну (в Україні на екологічні цілі передбачена тільки частина зазначеного податку); - екологічний податок на автомобілі (екологічна складова податку звичайно включається в загальний податок за використання автомобіля (використовується в більшості країн Європи, Канаді, Японії); -

екологічний податок на повітряний транспорт; - екологічний податок на конкретні групи товарів, у тому числі: мінеральні добрива (Норвегія, Швеція); пестициди (Данія, Франція, Угорщина, Португалія, Швейцарія й ін.); пластмасова тара, упакування (Данія, Угорщина, Ісландія, Польща); шини (Канада, Данія, Фінляндія, Угорщина, Польща); батареї-акумулятори (Данія, Швеція, Японія); розчинники (Данія); мастила (Фінляндія, Франція, Норвегія); - екологічний податок на паливо, у тому числі в залежності від наявності екологічно шкідливих компонентів: свинцю (у більшості країн); вуглецю (Данія, Фінляндія, Нідерланди, Норвегія), сірки (Бельгія, Данія, Франція, Польща, Швеція), окислів азоту (Чехія, Франція, Польща, Швеція).

Дотація - це грошові або інші види допомоги за рахунок державних чи інших джерел, надані юридичними чи фізичними особами для покриття збитків та на спеціальні цілі.

Грант - це вид економічної допомоги, наданий на конкурсній основі. Однією з пріоритетних сфер, де надаються гранти, є екологічна.

Кредит - це позичка на умовах зворотності. Для вирішення екологічних проблем застосовуються кредитні пільги відносно: - термінів кредитування; - процентних ставок; - обсягів кредитування; - гарантій.

Виплати - це відшкодування витрат екологічного характеру.

Премія (нагорода, приз) - це грошова чи інша винагорода за успіхи в здійсненні екологічної діяльності.

Екологічне страхування - це створення за рахунок коштів економічних суб'єктів резервних фондів (страхових фондів), призначених для відшкодування збитків від впливу на природне середовище в результаті непередбачених надзвичайних ситуацій (екологічних аварій, катастроф і ін.). [2]

Отже, необхідно вдосконалювати нормативно-правове регулювання природокористування та охорону довкілля, використовувати у вітчизняній практиці зарубіжні форми екологічного менеджменту, впроваджувати ресурсозберігаючі технології, інтегруватися в міжнародну систему співробітництва у сфері охорони навколишнього середовища. Зарубіжний досвід довів ефективність впровадження у природоохоронну та природоексплуатуючу діяльність окремих платежів, податків, штрафів. Деякі з них потрібно підвищити, бо вони проявляються рівночасно в моральному, соціальному, естетичному, економічному аспектах. Не слід забувати про важливість збільшення грантів, дотацій, премій, виплат, кредитів та необхідність екологічного страхування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1.М.А. Хвесик. Стратегічні імперативи раціонального природокористування в контексті соціально-економічного піднесення України: Монографія. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. — 496 с, бібліограф.

2.Л.І. Юрченко. Екологія. Форми еколого-економічних інструментів раціонального природокористування: Навчальний посібник. — 2009.

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ МІСТОБУДІВНОЇ ПОЛІТИКИ МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Д.В. Булишева, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Стрімке підвищення кількісного складу міського населення, зміна вимог до структури територій з однієї сторони, і обмеженість вільних територій - з другої, призводить до значних трансформацій структури територій міських агломерацій. Але істотною особливістю майже всіх населених пунктів України є те, що в умовах інтеграційних процесів, поряд із впровадженням у містобудівну документацію сучасних планувальних рішень, гостро стоїть проблема по реконструкції та вдосконаленню існуючої системи забудови та інфраструктури територій.

Містобудування є цілеспрямованою діяльністю усіх суб'єктів у процесі формування простору життєдіяльності суспільства, обґрунтуванні напрямів просторової організації та розвитку територіальних систем різних ієрархічних рівнів і типів (урбанізованої, аграрної, рекреаційної тощо). Проте задачі державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій по створенню та підтриманню повноцінного життєвого середовища в населених пунктах та приміських зонах не є однозначними із-за впливу на містобудівну сферу інших галузей розвитку суспільства. Неоднозначність визначення задач, а також відсутність обґрунтованих критеріїв і закономірностей розвитку територіальних систем значною мірою виступають причиною необґрунтованого, нераціонального використання територій. Сучасний стан агломерацій потребує розробки нового сценарію управління містобудівною діяльністю на еколого-орієнтованих засадах у зв'язку з:

- неузгодженістю соціального, економічного, містобудівного та екологічного аспектів розвитку населених пунктів та прилеглих територій;
- надзвичайно високим, економічно та екологічно необґрунтованим рівнем господарського освоєння території та техногенного навантаження;
- значними площами, низькою щільністю забудови та нераціональним розміщенням об'єктів різного функціонального призначення;
- малою часткою та низьким якісним станом територій природоохоронного, рекреаційного, оздоровчого, історико-культурного призначення;
- деформованою структурою господарського комплексу при переважанні виробництв з ресурсозатратними, екологічно небезпечними технологіями;

Основною причиною цих недоліків є відсутність науково обґрунтованої загальнодержавної стратегії ефективного використання території із врахуванням інтеграційних процесів нашої держави. У цьому напрямку впроваджуються міжнародні проекти, що відображають сучасні тенденції розвитку територій. Проект Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) "Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність" (ЛІНК) є спеціалізованим проектом у сфері економічного розвитку, що має на меті

посилити конкурентоспроможність регіонів і територій. У рамках проекту технічної допомоги Агенства США з міжнародного розвитку USAID ЛІНК був розроблений Стратегічний план підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку Одеської агломерації (субрегіону). Одним з головних питань, за даними [1], визнано туризм і рекреацію. Для Одеської агломерації рекреація має потенціал стати однією з найбільш прибуткових галузей економічного зростання. Тому необхідною умовою є вдосконалення містобудівної політики у напрямку підвищення якісного та кількісного стану рекреаційних територій із врахуванням інтеграційних процесів розвитку даної сфери. Окрім рекреаційної спрямованості, Стратегія визначає також наступні напрямки: залучення інвестицій, розвиток людського та інноваційного потенціалу, агропромисловий комплекс, транспорт і логістика. При комплексному вдосконаленні вищевказаних векторів розвитку, можливий сталий розвиток Одеської агломерації, як відкритої для інвестицій системи, ключового елементу транспортної інфраструктури Чорноморського басейну. Територія характеризується високим рівнем якості людських ресурсів та потенціалом для розвитку туризму, пріоритетом якої є ефективна інтеграційна взаємодія та партнерство задля спільного процвітання [1].

Отже, першочерговими завданнями містобудівної і земельної політики на шляху до сталого розвитку та інтеграції у європейських простір є:

- зонування рекреаційних територій міських агломерацій з врахуванням специфіки їх розвитку та необхідності розміщення різнофункціональних об'єктів;
- введення екологічного оподаткування за забруднення земель із орієнтацією на європейський досвід;
- вдосконалення системи нормативної грошової оцінки земель (як бази оподаткування та наповнення місцевих бюджетів) із врахуванням та введенням екологічних коефіцієнтів та необхідності рекреаційної спрямованості територій;
- вдосконалення містобудівної політики та нормативно-правового підґрунтя у напрямку підвищення кількісного та якісного складу рекреаційних територій при плануванні та забудові територій;
- виокремлення приміських зон міських агломерацій у окремі структурні одиниці у зв'язку з їх динамічністю; різновекторним розвитком; виконанням рекреаційних, резервних, промислових та виробничих функцій; невизначеністю в питаннях розподілу повноважень щодо управління відповідними територіями.

Саме вищевказані напрямки діяльності сприятимуть раціональнішому й ефективнішому використанню територій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Стратегічний план підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку Одеської агломерації (субрегіону) [Електронний ресурс]: рішення Одеської обласної ради від 26 серпня 2011 року № 215-VI. - Режим доступу: <http://oblrada.odessa.gov.ua>

ОБґРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМІВ АКТИВІЗАЦІЇ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ В УКРАЇНІ

О.М. Громова, д.е.н., гол.н.с., О.Л. Гетьман, к.е.н., м.н.с., Т.Д. Маркова
*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Проблема енергозабезпечення кожної суверенної країни стає все більше дискусійною при щорічному вичерпанні паливно-енергетичних ресурсів світу та загострення антропогенного навантаження на навколишнє середовище. Будь-які збої в забезпеченні населення, підприємств та організацій тепловою енергією та подальше зростання її вартості негативним чином впливають на економіку суб'єктів господарювання та держави і підсилюють соціальну напругу. Крім того, щорічне збільшення потреб України у паливно-енергетичних ресурсах ставить під загрозу енергетичну, екологічну та економічну безпеку кожного суб'єкта господарювання та держави в цілому.

Розвиток сучасної української економіки безпосередньо залежить від темпів зростання виробництва та споживання енергії з традиційних джерел та нетрадиційних відновлюваних джерел енергії. Україна належить до країн, лише частково забезпечених власними енергоресурсами. Загальний рівень енергозалежності України від імпортованих паливно-енергетичних ресурсів складає 38% (2012 рік), що в цілому відповідає середньоєвропейському рівню. Але за обсягами споживання енергоресурсів та ефективністю їхнього використання, що характеризують рівень економічного розвитку країни та добробуту її громадян, наша держава значно відстає від європейських та інших розвинених країн. За оцінками експертів, щорічний об'єм втрат національної економіки від неефективного – порівняно з європейськими показниками – енергоспоживання оцінюється на рівні 15–17 млрд. доларів США [1]. Тому, короткотерміновий прогноз показує, що в Україні в наступне десятиріччя повинні відбутися радикальні зміни в структурі джерел теплопостачання. Основним фактором, що забезпечить ці зміни є різке, особливо в 2009–2014 рр., зростання ціни на газ і нафтопродукти, а також тривожне занепокоєння міжнародної спільноти щодо швидких темпів зміни клімату. У зв'язку з цим гостро, як ніколи раніше, стало питання впровадження нових технологій, зокрема екологічно безпечних альтернативних, які повинні замінити неефективне фізично та морально застаріле обладнання газових котельних, більшість ТЕЦ, забезпечити заміщення природного газу іншими видами палива та збільшити частку альтернативної, відновлюваної енергії у теплоенергетичному балансі української держави, яка складає на сьогоднішній день близько 3%. Таким чином, підвищення рівня економічної безпеки підприємств відповідно до вимог європейських стандартів зумовлюють серйозну реконструкцію виробництва, засновану на новітніх технологіях і процесах, що пропонують істотні можливості економії енергії.

Головна причина низького рівня активності у цій сфері полягає у тому, що законодавчі й інституційні рамки, а також стимулюючі важелі альтернативної енергетики є недостатньо досконалими для забезпечення реалізації великої кількості потенційно здійснених проектів у цій сфері.

Якщо, врахувати мету Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 роки, то у 2015 році досягнення в структурі енергетичного балансу країни енергії з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива повинні складати не менш як 10 відсотків. При реальному сучасному стані очевидно, що реалізація цієї програми залишається під великим сумнівом.

Головною проблемою при запровадженні обладнання для використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії є недосконалість цінової політики і механізмів техніко-технологічного регулювання та державного фінансово-економічного стимулювання поширення їх використання.

У світі склалася певна система стимулювання використання відновлюваних джерел енергії. Це, як правило, економічні стимули. Вони можуть бути як прямими, так і непрямыми – у вигляді субсидій і кредитів з низькими відсотковими ставками, а також державних гарантій за банківськими позиками. Нерідко на енергію, що виробляється з використанням відновлюваних джерел, установлюються фіксовані закупівельні ціни, а її виробництво звільняється від частини податку на прибуток і т. ін. Зміна співвідношення видів паливно-енергетичних ресурсів сприятиме реалізації основних пріоритетних завдань енергетичної стратегії країни (енергетична і екологічна безпека та економічна ефективність) [2]. В Україні, як і в європейських країнах, не обійтись без врахування інтересів всіх учасників процесу теплопостачання. Тому пропонуємо удосконалювати механізми техніко-технологічного та економічного регулювання, фінансово-економічного стимулювання та державної підтримки.

Використання ресурсо- енергозберігаючого обладнання на базі використання відновлюваних джерел енергії у процесі енергопостачання вже не є фантазією. Це реально перевіреним часом метод екологізації паливно-енергетичного комплексу, зменшення енергоємності економіки та теплового навантаження у навколишнє природне середовище. Але, як свідчить практика, на даному етапі це не можливо без державних механізмів підтримки і техніко-технологічного та фінансово-економічного регулювання.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Україна втрачає до 17 млрд. доларів щороку через неефективне енергоспоживання // Ділова Україна. – Електронний ресурс. – Режим доступу. – <http://project.ukrinform.ua/news/35848/>
2. Кухарская Е.В. Инструментарий государственной политики стимулирования энергосбережения // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов/ С-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. – СПб : Изд. СПбГУЭФ. 2009, №4, с.126-128.

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ВІДХОДІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ

С.Г. Дем'яненко, к.е.н., с.н.с.

В.Т. Чабаненко, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Для формування «зеленої» економіки проблема відходів є надзвичайно гострою. У 2011 році в Україні утворилося 447,6 млн. т відходів, з яких 442,4 млн. т – це відходи, від економічної діяльності підприємств та організацій, 5,2 млн. т – відходи, що надійшли на переробку від домашніх господарств та сфери послуг. З цього обсягу утилізовано (оброблено, перероблено) 153,7 млн. т відходів, що становить 34,3 % від загальної кількості утворених відходів, та спалено 1,1 млн. т (0,24 % від утворених) [1].

Низький рівень використання відходів призвів до накопичення великих обсягів відходів на території країни. Слід відмітити й позитивні тенденції, що намітилися у державній політиці в сфері поводження з відходами: впровадження роздільного збору побутових відходів, будівництво сміттесортувальних та сміттєпереробних заводів, утилізацію біогазу. Якщо у 2012 році роздільне збирання побутових відходів було впроваджено у 185 населених пунктів, у 2013 – вже у 503 [2].

Відповідно до Цілей розвитку тисячоліття вдосконалення системи поводження з побутовими та промисловими відходами потребує вдосконалення інфраструктури ринку відходів шляхом створення потужностей із знешкодження та переробки відходів; впровадження європейських директив та регламентів у сфері поводження з відходами.

З огляду на це, можна говорити про існування певних передумов, які сприятимуть підвищенню ефективності переробки, утилізації і знешкодження ТПВ в Україні. Це, насамперед: екологічні, економічні, соціальні і політичні.

До економічних передумов відносяться наступні:

- ріст цін на первинні сировинні та енергетичні ресурси в зв'язку з подорожчанням технологічних процесів їх видобутку або виготовлення та ситуацією на світових ринках;
- розрив економічних відносин з країнами пострадянського простору, неможливість одержання дешевих сировинних і енергетичних ресурсів, насамперед, з Росії;
- наявність наукових розробок в галузі переробки, утилізації і знешкодження ТПВ (частково вітчизняних, в більшій мірі це стосується закордонних джерел);
- наявність значної кількості непрацюючих підприємств, виробничі площі і приміщення яких можна використовувати у цілях переробки і утилізації ТПВ;
- високий рівень розвитку продуктивних сил у містах, що є основними виробниками ТПВ,

- можливість отримання додаткової кількості теплової і електричної енергії в результаті термічної переробки ТПВ;

- розвиток економіки країни, поява нових підприємницьких структур, що забезпечить додаткові надходження до бюджетів усіх рівнів, кошти яких можуть бути спрямовані на екологічно безпечне поводження з ТПВ.

Політичні передумови:

- необхідність пошуку альтернативних джерел енергії і сировини з тим, щоб зменшити залежність від їх постачання з-за кордону;

- зростання недовіри до влади, що здійснює неефективну політику поводження з ТПВ.

Екологічні передумови:

- поява сучасних технологій переробки, утилізації та знешкодження ТПВ, які дозволяють одержувати вторинну сировину, теплову і електричну енергії з мінімальною шкодою для довкілля;

- необхідність мінімізації використання нових площ земель, що вилучаються з сільськогосподарського чи іншого використання під звалища і полігони ТПВ;

- забруднення вод і ґрунтів токсичними елементами;

- емісія парникових газів (метан, вуглекислий газ), що утворюються в місцях складування ТПВ;

- доцільність зменшення шкоди від емісії токсичних речовин у довкілля в результаті самозагоряння звалищ ТПВ.

Соціальні передумови:

- доцільність створення нових робочих місць;

- негативна громадська думка щодо традиційних методів поводження з ТПВ у нашій країні;

- підвищення потреби проживання і відпочинку в екологічно чистому середовищі.

На думку фахівців, наявність вищезгаданих передумов сприятиме використанню твердих побутових відходів як джерела вторинної сировини та енергії в Україні. Власний шлях до екологічно безпечного поводження з твердими побутовими відходами Україна повинна будувати опираючись на національні особливості, досвід використання вторинних ресурсів у розвинутих країнах. Ці проблеми вимагають певного законодавчого супроводження та ефективного менеджменту, що в свою чергу потребує подальшого вдосконалення економічної політики в контексті розвитку «зеленої» економіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2011 році. – К. : Міністерство екології та природних ресурсів України, LAT& K. –2012. – 258 с.

2. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2013 році. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.mns.gov.ua/files/prognoz/report/2013/7.pdf>

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИДОБУТКУ СЛАНЦЕВОГО ГАЗУ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄС

Ю.В. Зінченко, аспірантка

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, м. Одеса*

Міжнародна зацікавленість у розробці і видобутку нетрадиційних видів газу, зокрема сланцевого, пов'язані із загальними тенденціями на світових енергетичних ринках, де природний газ розглядається як один з ключових джерел енергії зі зростаючим попитом на цей вид палива. Міжнародна Енергетична Агенція (МЕА) передбачає, що нетрадиційні ресурси газу складуть майже половину зростання світового видобутку газу до 2035 року [1].

Україна, підписавши угоди з провідними сланцевидобувними компаніями Shell та Chevron, виявила намір приєднатися до глобального орієнтування на пошуки нових джерел газового забезпечення. В країні існує нагальна потреба у газовій енергетичній незалежності через суттєвий рівень використання природного газу у вітчизняному паливно-енергетичному балансі (більш ніж 40 %) та жорстку й непоступливу політику російського монопольного постачальника цього енергоресурсу.

Варто зауважити, що економіко-екологічні аспекти потенційної розробки сланцевого газу (зокрема оцінка ризиків видобутку) мають розглядатися в контексті обраного євроінтеграційного вектору України. Українська держава виявила намір стати членом Європейського Союзу, для якого, як зазначається, охорона навколишнього середовища, поряд з економічною інтеграцією, є одним з головних пріоритетів. Більш того, екологічна політика розглядається як невід'ємна частина європейського інтеграційного процесу. В основу екологічних заходів ЄС закладено Концепцію сталого розвитку, яку побудовано на наступних принципах: субсидування; превентивних дій, перестороги; відшкодування збитків; екологічної орієнтованості; «забруднювач платить»; інтеграції в інші державні сфери і політики. Ці принципи є підґрунтям для розробки нормативно-правової бази Європейського Союзу.

Слід нагадати, що хоча Україна уклала Угоду про асоціацію з ЄС лише на початку 2014 року, співробітництво й євроінтеграційний процес в сфері енергетики українська держава розпочала ще у вересні 2010 року, підписавши і ратифікувавши у 2011 році Договір про заснування Енергетичного Співтовариства [2]. Ставши членом Енергетичного Співтовариства, Україна взяла на себе серйозні зобов'язання у сфері адаптації європейського законодавства. У цьому аспекті наразі в країні існує необхідність створення нормативно-правової бази щодо видобутку сланцевого газу на основі імплементації європейських вимог щодо раціонального природокористування й охорони навколишнього середовища (це прописано, зокрема, у Директиві 85/337/ЕЕС від 27 червня 1985 р. стосовно оцінки впливу певних державних та приватних проєктів на навколишнє середовище).

Проведення оцінки економіко-екологічних ризиків займає центральне місце у прийнятті рішень ЄС щодо доцільності реалізації промислових проектів, особливо тих, що мають підвищену екологічну небезпеку, зокрема видобуток сланцевого газу. Також на сьогодні практично в усіх європейських країнах, де є потенціал для початку комерційного видобутку сланцевого газу, створені екологічні комісії з розгляду можливих екологічних наслідків промислових розробок [3].

Безумовними пріоритетами практичної реалізації проектів видобутку сланцевого газу в Україні мають стати дотримання «золотих правил» [4] –

розроблених МЕА рекомендацій щодо видобутку сланцевого газу. Вони включають: питання планування, повну прозорість проектів, що реалізуються, участь в прийнятті важливих рішень місцевих громад, постійний моніторинг та контроль впливу на навколишнє природне середовище, в тому числі й проведення незалежних оцінок, прийняття нормативних актів для забезпечення високого рівня стандартів, стимулювання інновацій та технічного прогресу, навіть не зважаючи на можливе здорожчання проектів, що реалізуються тощо.

Таким чином, видобуток сланцевого газу в Україні в умовах євроінтеграції має враховувати екологічну складову і потребує створення нормативно-правової бази, заснованої на підвищенні суворості екологічних вимог та їх гармонізації з міжнародними стандартами, зокрема доктринами ЄС в області захисту навколишнього середовища. Також підкреслюється важливість дотримання «золотих правил» видобутку сланцевого газу як важеля мінімізації негативних екологічних наслідків. В аспекті вищезазначеного, першочергову роль слід надаватися попередній оцінці економіко-екологічних ризиків видобутку сланцевого газу, яка має формуватися на аналізі позитивного та негативного досвіду країн з промисловим видобутком цього нетрадиційного виду палива.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. World Energy Outlook 2012 [Електронний ресурс] / OECD/IEA. – Режим доступу: <http://www.iea.org>
2. Договір про заснування Енергетичного Співтовариства: станом на 1 січня 2005 року. [Електронний ресурс]/ Верховна рада України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_a27
3. Бараннік В.О. Видобуток сланцевого газу в Україні. Проблеми та перспективи. / Аналітична доповідь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1304/#_ftnref4
4. Golden Rules for a Golden Age of Gas: World Energy Outlook Special Report of Unconventional Gas [Електронний ресурс] / IEA – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/MarcellusDN/ieas-golden-rules-for-a-golden-age-of-gas-report>

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УТИЛІЗАЦІЇ ГНОЮ НА СВИНОКОМПЛЕКСІ В СВІТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

М.Ю. Іванов, пошукач

Інституту свинарства й АПВ НААН України, м. Полтава

Утилізація гнойових стоків на свинарських підприємствах є одною із найважливіших проблем, яка виникла за промислового виробництва свинини.

Гідрозмивна система, яка широко застосовувалася у 1980 – роках на великих свинокомплексах призвела до накопичення великої кількості рідких стоків, які створювали потенційну небезпеку в епідеміологічному і токсикологічному відношенні. Досвід експлуатації очисних споруд на таких підприємствах також виявив ряд суттєвих недоліків технологічного обладнання, яке використовувалося при переробці гнойових стоків[1,3].

Тому на зміну гідрозмивної прийшла самопливна система, за якої об'єм стоків зменшився у декілька разів, але поряд з цим збільшилася концентрація їх забруднень в 5 - 10раз, ХПК - у 10 раз, загального азоту у 7,5 разів, фосфору - у 5 разів[2]. Гній, що утворюється за такої системи видалення, класифікується як рідкий. Він містить сухої речовини в межах від 8 до 3 %. Тобто, на сьогодні технології зберігання, транспортування, очистки та утилізації гною, які раніше застосовувалися на свинокомплексах виявилися не дієздатними. Головна причина цього - висока концентрація органічних речовин в дисперсному, колоїдному та розчинному стані, що знаходяться в гнойових стоках і подаються на обробку[3]. Існуючі технічні засоби, які застосовуються для попередньої їх обробки не можуть забезпечити стабільного видалення на подальших етапах необхідного рівня завислих речовин з стоків.

Враховуючи наміри України до економічної інтеграції з країнами Євросоюзу питання вдосконалення способів переробки гнойових стоків на свинарських підприємствах є вельми актуальним як в нашій країні, так і за кордоном.

На основі досліджень проведених на спроектованих нами очисних спорудах свинарника-відгодівельника на 14 тис. свиней одночасного утримання Глобинського свинокомплексу (Семенівський район, Полтавська область) нами розроблена інноваційна технологія глибокої очистки гнойових стоків, яка забезпечує повну їх утилізацію на Глобинському свинокомплексі Полтавської області. Наведена схема роботи системи глибокої очистки й утилізації гнойових стоків свинокомплексу. Технологічний процес утилізації гнойових стоків складається п'яти фаз: I – сепарація, II – анаеробна очистка, III- флотація. IV- аеробна очистка, V- природне очищення. На першому етапі відбувається розділення гнойових стоків на рідку і тверду фракцію за допомогою сепаратора, на другому – анаеробне очищення в метантенку, третя – флотація у спеціальній реагентній флотаційній установці, четверта – аеробне очищення у аеротенках трьох типів де відбуваються процеси нітрифікації і денітрифікації, п'ята – кінцеве очищення на природному біоплато.

Розроблені споруди та обладнання забезпечують якісну механічну і біологічну очистку гнойових стоків і можуть бути рекомендовані у виробництво.

Розроблена технологія глибокої очистки гнойових стоків, яка забезпечує повну їх утилізацію з отриманням твердопаливних гранул. Ступінь очистки рідкої фракції за вмістом зважених часточок досягає 90–95 % (до 100–250 мг/л), за БСК — 90–95% (до 80–150мг/л), за вмістом азоту — 90–95 %, а фосфатами — 90–95%.

Подальші дослідження будуть спрямовані на поліпшення екологічного стану навколишнього середовища біля очисних споруд, які пов'язані з виділенням неприємних та шкідливих газів в процесі утилізації гною.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Неклюдова О. В., Мель И. В. Утилизация навозных стоков на свиноводческих предприятиях / О. В. Неклюдова [Електронний ресурс]/ Режим доступа : http://catalog-statei.ru/view_article.php?id=691].
2. Дмитриева В.И. Использование стоков животноводческих комплексов [Текст] / В.И Дмитриева, В.А. Никитин, В.А. Полекина. – М.: Россельхозиздат, 1977, –62с.
3. Ковалев Д.А. Совершенствование технологии очистки навозных стоков свинокомплексов: автореферат дис... канд. техн. наук : специальность 05.20.01 / Д. А. Ковалев; Рос. акад. с.-х. наук, Всерос. науч.-исслед. ин-т электрификации сел. хоз-ва. – Москва. 2004. – 29с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

К.В. Легка, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Генеральний секретар Організації Об'єднаних Націй Пан Гі Мун закликає уряди, бізнес та громадянське суспільство взяти на себе конкретні зобов'язання, які б допомогли досягти цілей «Збалансованої енергетики для всіх» до 2030 року [1].

На сьогодні «зелена» енергетика стає ключовим сегментом розвитку суспільства в форматі забезпечення «зеленого» зростання.

Для цього є певні передумови, оскільки екоефективність управління економіки є низькою: Україна є суто імпортером первинних джерел енергії та одним з найбільших в Європі забруднювачем атмосферного повітря. За останні 20 років енергоемністю одиниці ВВП України збільшилась майже вдвічі. В зв'язку з чим економіка управління неконкурентоспроможна в результаті енергоемності та ресурсовитратності, тому необхідна її екологізації – перехід на відновлювані джерела енергії, впровадження «зелених» технологій і раціональний підхід до використання ресурсів, враховуючи, що викопні види палива, які найбільшою мірою відповідають за забруднення повітря, залишаються основним джерелом енергії в Україні і займають 82 % в загальному обсязі споживання первинних енергоносіїв.

В зв'язку з цим ключовими завданнями розвитку «зеленої» енергетики є:

- зниження імпорту енергоносіїв;
- розвиток відновлюваної енергетики та підвищення їх частки в загальному енергобалансі;
- забезпечення енергетичної безпеки та зменшення техногенного навантаження на довкілля;
- зниження питомих витрат у виробництві та використанні енергопродуктів за рахунок раціонального їх споживання;
- впровадження енергозберігаючих технологій і обладнання;
- зниження питомої ваги енергоемних технологій;
- розробка «зелених» енергетичних програм;
- відміна неефективних субсидій та тарифів;
- розробка сценарію альтернативної та відновлюваної енергетики на національному та регіональному рівнях;
- популяризація «зеленого» сценарію розвитку енергетичної сфери.

У 2007 році в рамках стратегії «Європа 2020: стратегія розвитку Європейського Союзу» Рада ухвалила енергетичні цілі, спрямовані на скорочення викидів парникових газів на 20%, збільшення частки відновлюваних джерел енергії до 20% та підвищення енергоефективності на 20%. Тим не менше, ці цілі буде важко досягти до 2020 року. Тому необхідно

переглянути інструменти, які дозволять ЄС стати на шлях до конкурентоспроможної, безпечної та сталої енергетики.

У зв'язку з цим, Комюніке Комісії Європейського Парламенту, Раді, Європейському економічному і соціальному комітету та Комітету регіонів від 10 листопада 2010 р. – «Енергетика 2020: стратегія конкурентоспроможної, сталої і безпечної енергетики» [COM (2010) 639 кінцева редакція], передбачає 5 пріоритетних завдань:

- обмеження використання енергії в Європі;
- створення пан європейського інтегрованого енергетичного ринку;
- розширення прав і можливостей споживачів та досягнення високого рівня безпеки;
- розширення лідерства Європи у розвитку енергетичних технологій та інновацій;
- зміцнення зовнішнього виміру енергетичного ринку ЄС

Енергетична стратегія України – 2030 спрямована на зниження імпорту енергоносіїв та розвиток відновлювальної енергетики. Очікується, що завдяки збільшенню частки відновлювальних джерел енергії та використання інших джерел енергії в межах країни імпорт енергоносіїв скоротиться з 54,5% у 2005 році до 11,7% у 2030 році [1].

Враховуючи вигідне географічне розташування, можна стверджувати, що Одеський регіон є ефективним полігоном по розвитку відновлюваної енергетики. Джерелами її забезпечення можуть стати: сонячна енергетика, вітрова енергетика, біопаливо.

Тим часом, в регіоні існують значні резерви енергозаміщення в напрямку розвитку "зеленої" енергетики – невичерпної енергії сонця, вітру, рослин і тепла землі. Тому "зелену" енергетику необхідно розглядати як енергозалежність регіонів України в цілому; тобто дешева, безпечна та екологічно чиста енергія; розвиток високих технологій, інвестиції в економіку; відродження вітчизняної фундаментальної науки [3].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Майсснер Ф. Розвиток відновлювальних джерел енергії в Україні: потенціал, перешкоди і рекомендації щодо економічної політики [Електронний ресурс] / Ф. Майсснер, Ф. Укердт // Проект Міжнародної ініціативи із захисту клімату. – 2010. – Режим доступу: http://www.kiew.diplo.de/contentblob/2968224/Daten/958255/studie_erneubarer_energie_download.pdf
2. Збалансована енергетика для всіх. Зобов'язання щодо сталої енергетики / інформаційний буклет.
3. Одесская область. Зелёная экономика региона / информационно-аналитический буклет.

ТОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКУ ТЕХНОЛОГІЙ ЕКОІННОВАЦІЙ

С.А. Нізяєва, к.е.н., с.н.с.

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

В умовах екологічної кризи важливим стає перехід вітчизняної економіки на шлях стійкого екологічно-орієнтованого інноваційного розвитку у руслі концепції інноваційного випередження. В цьому напрямку екологічні інновації покликані відтворювати рівновагу, збалансованість в коеволюції суспільства і природи. Проте загальний стан економіки та екології досі не відповідає очікуваним результатам. Таке становище обумовлено комплексом проблем, які виникають на різних рівнях управління економікою. Невирішеними залишаються питання фінансування, висока вартість придбання (в основному, за кордоном) чи самостійних розробок технологій екологічних інновацій, недостатня підтримка з боку держави, недосконалість інститутів ринку екологічних послуг, відсутність дієвого механізму забезпечення екологізації продукції і технологій.

Незважаючи на значний внесок відомих економістів, таких як С.М. Ілляшенко [1], В.И. Коваленко, Л.М., Кузнецов [2], Буркинський Б.В., Харичков С.К., Степанов В.Н. [3] в дослідження питань організаційно-економічного механізму управління процесами інноваційного розвитку на основі формування ринку екологічних інновацій, а також в дослідження економіко-екологічних основ регіонального природокористування і розвитку, актуальність питання розробки теоретичних основ формування і функціонування ринку технологій екоінновацій є надзвичайно високою.

Для пошвидшення інноваційного процесу в природокористуванні необхідно здійснювати активну інноваційну діяльність, спрямовану на отримання конкретного результату, потрібного ринку, – інноваційної розробки. Однак, сам результат є необхідною, але не достатньою умовою інноваційного розвитку: інновація має проходити стадію впровадження – використання її учасником інноваційного процесу завдяки комерціалізації.

Крім того, потребує вирішення проблема визначення структури ринку технологій екоінновацій, підпорядкованість елементів, характер взаємовідносин, які складаються між суб'єктом та державними органами влади різних рівнів, з оптимальним урахуванням інтересів та потреб усіх суб'єктів на принципових засадах формування і функціонування ринку технологій екоінновацій в Україні в рамках реформи адміністративної системи. Конкретно мова йде про вирішення ряду насущних питань: 1) створення системи інститутів, в рамках реформи адміністративної системи, здатної протистояти «провалам ринку» (тобто, нездатності ринку без втручання держави забезпечити ефективний розподіл обмежених ресурсів) в сфері екологічних інновацій і екологізації товарів і послуг; 2) усунення «інституційних провалів», тобто формування відсутніх, проте необхідних сегментів ринку; 3) розвиток економічної (енергетика, транспорт, інші комунікації) та соціальної

інфраструктури.

Теоретико-методологічні основи інноваційного процесу в природокористуванні наведено на рисунку 1.



Рис. 1. Теоретико-методологічні аспекти організації і управління інноваційними процесами в раціональному природокористуванні

Шанси ринкових успіхів інновації можна істотно підвищити, якщо

врахувати інтереси економічних контрагентів, які задіяні у процесах його розробки, виготовлення, просування на ринок, споживання.

Ринок технологій екологічних інновацій, як і будь-який інший ринок, має свою структуру, і складається з постачальників і споживачів, взаємна узгодженість інтересів яких виражається через ціну товару або послуги. Для впровадження екологічних інновацій на ринок важливим є оцінка взаємоузгодженості інтересів усіх контрагентів: виробників, постачальників, торговельних і збутових посередників, інвесторів, споживачів, державних і суспільних інституцій, тощо.

Очевидно, в результаті взаємодії інститутів розробляються механізми розв'язання екологічних проблем з метою подолання протиріч між економічним зростанням і збереженням (і навіть поліпшенням) якості довкілля і відбувається формування екологічних потреб, що потребує наявності мотивів споживання екологічної продукції. Взаємодія інститутів і виробників екологічних товарів формує екологічну пропозицію, що передбачає наявність мотивації виробництва і просування на ринок екологічної продукції. Взаємодія споживачів і виробників на ринку технологій екологічних інновацій сприяє узгодженню (приведення у відповідність) екологічних потреб і пропозицій (за допомогою ринкових механізмів, заходів державного регулювання і стимулювання).

Очевидно, що в ринкових умовах відносин неможливо забезпечити ефективне управління природокористуванням без розвитку ринку екологічних послуг, який веде до створення екологічної інфраструктури. У цій сфері вже склалося декілька самостійних напрямів, головними з яких є: виробництво екологічної техніки, приладів для контролю стану навколишнього середовища, створення зберігаючої середовища та ресурсозберігаючої техніки і технологій, розширене використання вторинних ресурсів та екологічне відтворення, екологічна освіта і виховання, а також виконання екологічних послуг.

Йдеться про формування в Україні екологічно орієнтованої галузі економіки – екоіндустрія, що дозволить перейти до ресурсозберігаючого типу суспільного відтворення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ілляшенко С.М. Маркетингові засади впровадження екологічних інновацій / Ілляшенко С.М.; Сумський державний університет – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2013. – 184 с.
2. Коваленко В.И. Исследование рынка экологических услуг: [Учеб. пособ.] / В.И. Коваленко, Л.М. Кузнецов /– СПб.: СПбГИЭУ, 2007. - 170 с.
3. Буркинский Б.В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития. / Буркинский Б.В., Харичков С.К., Степанов В.Н. — Одесса: Феникс, 2005. — 575 с.

РЕКРЕАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ

Ю.І. Нікішина, аспірантка

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Сьогодні перед Україною постає важливе завдання - інтеграції у світовий ринок екотуризму. Наша країна має сприятливі кліматичні, географічні, рекреаційні умови щодо розвитку екологічного туризму для власних, так і іноземних туристів. Екологічний туризм сьогодні - це один з напрямків міжнародного туризму, що найбільш динамічно розвивається в країнах світу.

Термін екотуризм запропонував увести у обіг ще у 1983 р. мексиканський економіст-еколог Гектор Цебаллос-Ласкурейн. За визначенням Міжнародного Союзу охорони природи екотуризм – це подорож із відповідальністю перед навколишнім середовищем, по відношенню до непорушених природних територій, з метою їх вивчення та насолодою природою та культурними пам'ятками, що здійснює «м'який» вплив на навколишнє середовище, забезпечує активну соціально-економічну участь місцевих жителів та отримання ними переваг від цієї діяльності [1].

Важливими класифікаційними ознаками для виділення форм екотуризму служить вік і стан здоров'я учасників, а також чисельність туристичних груп.

За віком екотуристів розрізняють: дитячий екотуризм, молодіжний екотуризм, туризм дорослих людей, туризм людей пенсійного віку.

За фізичним станом туристів розрізняють: туризм з учасниками з обмеженими фізичними можливостями, туризм з учасниками в нормальній фізичній формі.

За чисельністю груп: туризм із малими групами, туризм із великими групами [2].

Щороку на початку весни у одному з європейських міст проводиться найбільша Міжнародна туристична виставка ITB, що триває 5 днів. Цього року виставку було організовано та проведено у місті Берлін, Німеччина. Під одним дахом у виставковому центрі Messe Berlin були зібрані провідні туроператори світу, гранд-готелі, глобальні та локальні туристичні бізнес-групи, турагенції, авіакомпанії, представництва круїзних компаній тощо. Усі вони зібралися з однією метою – дати змогу одне одному дізнатися про себе, розширити міжнародне співробітництво, відкрити нові напрямки взаємодії з іншими країнами, поповнити списки своїх клієнтів - туристами представниками інших держав. Виставка представляла собою комплекс сегментів (залів) систематизованих об'єднаних за територіальною ознакою, за сферою діяльності тощо. Так, зокрема, були представлені Азіатський сегмент, Європейський сегмент, Африканський сегмент, а також сегмент гірськолижного туризму, сектор пляжного відпочинку, сегмент екологічного туризму. На секторі світового екотуризму, ми спробуємо зупинитися і розглянути більш детально.

Найбільше пропозицій щодо екологічного туризму було представлено у Австралійському, Південно-Американському та Азіатському сегментах. Зокрема, стенди презентували широку мережу національних парків, серед яких найбільш відомі: Gagadu (Австралія), Tongario, Egmont, Fiord land (Нова Зеландія); Galapagoss (Еквадор), острів Пасхи (Чілі), Nehuel Huapi (Аргентина),

Canaima (Венесуела); Fuji Nakone Izu (Японія), Corbett (Індія), Gal Oya (Шрі Ланка).

Координація та сприяння розвитку екотуризму в глобальному масштабі здійснюється за допомогою міжнародних організацій та фондів. Незважаючи на відносну «молодість», екологічний туризм має чітко виражену міжнародну організацію. Допомога розвитку екологічного туризму надають найбільші міжнародні структури, що мають широкий спектр природоохоронних цілей і економічно підтримують розвиток екотуризму як один з напрямків діяльності, що сприяє сталому використанню природних ресурсів.

Основна спрямованість міжнародних програм із екотуризму полягає у природоохоронній функції та організації моніторингу біологічного різноманіття, створення системи ефективного управління природними ресурсами, інтеграції екологічного та історико-культурного потенціалу в соціально-економічний розвиток регіону.

Існує ряд спеціалізованих екотуристських організацій, створених для сприяння розвитку екологічного туризму у світі: товариство (The Ecotourism Society), Щорічний міжнародний симпозіум «Annual World Congress on Adventure Travel & Ecotourism», Громадські організації Нейчер-Консервансі, Одюбоновське тощо.

Існує два основних напрямка екологічного туризму. Відповідно до першого з них, головним об'єктом екотуризму є малозмінені природні території. Цей напрямок виник у США у середині 80-х років XX ст. в рамках організації туристських мандрівок у найбільш віддалені і неосвоєні регіони світу. Паралельно об'єктами екотуризму у США стали також місцеві національні природні парки. Другий напрям розвитку екотуризму, який набув поширення насамперед в Європі, і в Україні зокрема, спрямований на відвідування, поряд із малозміненими людською діяльністю природними територіями, і об'єктів традиційної місцевої культури. У зв'язку із зосередженням уваги на організації відпочинку насамперед у сільській місцевості, цей напрямок екологічного туризму у нас часто називають сільським або агротуризмом. Саме другий напрямок розвитку екотуризму є, на нашу думку, найбільш перспективним, з огляду на стрімке скорочення кількості малозмінених природних ландшафтів, у тому числі і в Україні.

Представлені інформаційні стенди країн світу на виставці ІТВ 2014 дозволяють проаналізувати систему організації та функціонування екотуризму як такого. Зокрема, створення комплексних систем відпочинку у мережі Національних парків та надання готельних, екскурсійних та інших послуг з метою отримання прибутку без шкоди природі.

Україна має всі передумови для повноцінного розвитку екотуризму. Значний ресурсний потенціал як природних ландшафтів, так і рекреаційної інфраструктури обумовлює зростаючий попит на туристичні послуги, який у свою чергу закономірно призведе до інтенсифікації розвитку інфраструктури та територіальної організації екотуристичної діяльності.

Сьогодні в Україні екологічний туризм перебуває на початковій стадії розвитку. Екотуристичні мандрівки організовуються переважно на самодіяльному рівні, комерційна діяльність у цьому напрямку лише зароджується.

Виникає питання: чи може Україна, володіючи потужним туристичним потенціалом, зокрема зайняти чільне місце серед країн світу - туристичних лідерів? Так, у перспективі може.

Варто відзначити, що туризм можна розвинути в будь якій країні, для цього можуть бути прикладами, країни Мексика, Бразилія, Перу, Кенія, Єгипет, Китай, Таїланд і навіть Хорватія .

Також можна стверджувати, що саме кліматичні умови, природа і весь комплекс ще не гарантують безумовного успіху туристичної діяльності. У кінцевому підсумку визначальним фактором є рівень економічного розвитку держави, її власна підтримка туристичної та рекреаційної індустрії. До цього варто також додати політичну стабільність в країні, рівень сервісу та вартості і асортимент послуг. Варто відзначити, що туризм вигідний тоді, коли держава продукує відповідні послуги і розширює ринок їх збуту. Або: чим більше держава приймає туристів, тим більші в неї доходи і менші витрати.

Враховуючи обставини розвитку екологічного туризму у світі, можна вважати екологічний туризм в Україні доцільним і необхідним елементом державної концепції розвитку туризму на подальшу перспективу.

Для Одеської області перспективним напрямком розвитку екотуризму є створення рекреаційної зони на р. Дунай. Розвиток екотуризму в цьому регіоні дасть можливість збільшити надходження в бюджет за рахунок вітчизняних та закордонних туристів. Важливим питанням, яке необхідно вирішити, – це формування фінансових потоків від держави та приватних осіб для створення умов екотуризму. Необхідно на рівні держави та регіону розробити та запровадити систему економічних стимулів для вітчизняного приватного бізнесу з метою інвестування розвитку екотуризму в Дунайському регіоні. Одним з організаційних напрямків інвестування може бути державно-приватне партнерство. В цьому випадку держава зможе більше контролювати екологічний стан природних ресурсів та освоєння фінансових потоків.

Розвиток екотуризму в Україні сприятиме міжнародним економічним відносинам. Адже у світі не існує жодної самозабезпеченої країни. Навіть найрозвиненіші країни не в змозі абсолютно самостійно забезпечити умови для ефективного виробництва всіх видів товарів і послуг. Такі завдання може вирішувати розвиток екорекреаційної індустрії із залученням міжнародного туризму, міжнародного співробітництва у цій галузі, яка є привабливою для України в цілому.

Природні багатства, сприятливі природно-географічні умови надають перевагу розвитку рекреаційної індустрії перед усіма іншими видами промислової діяльності, що забезпечить і зайнятість населення в рекреації та приток іноземного капіталу, становлення України та визнання її економіки на міжнародному рівні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Мозгова О.С. Сучасні мотивації розвитку екологічного туризму і механізми його регулювання // Журнал міжнародного права та міжнародних відносин, 2005 — № 4
2. Мотузенко О.О. Екологічний туризм в контексті сталого розвитку території // Туризм на порозі XXI сторіччя: освіта, культура, екологія. - К.: «КІТЕП», 2002. -С. 189-191.

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ НА ОСНОВІ АДМІНІСТРУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ПОСЛУГ У СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

М.С. Нічітайлова, м.н.с.

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

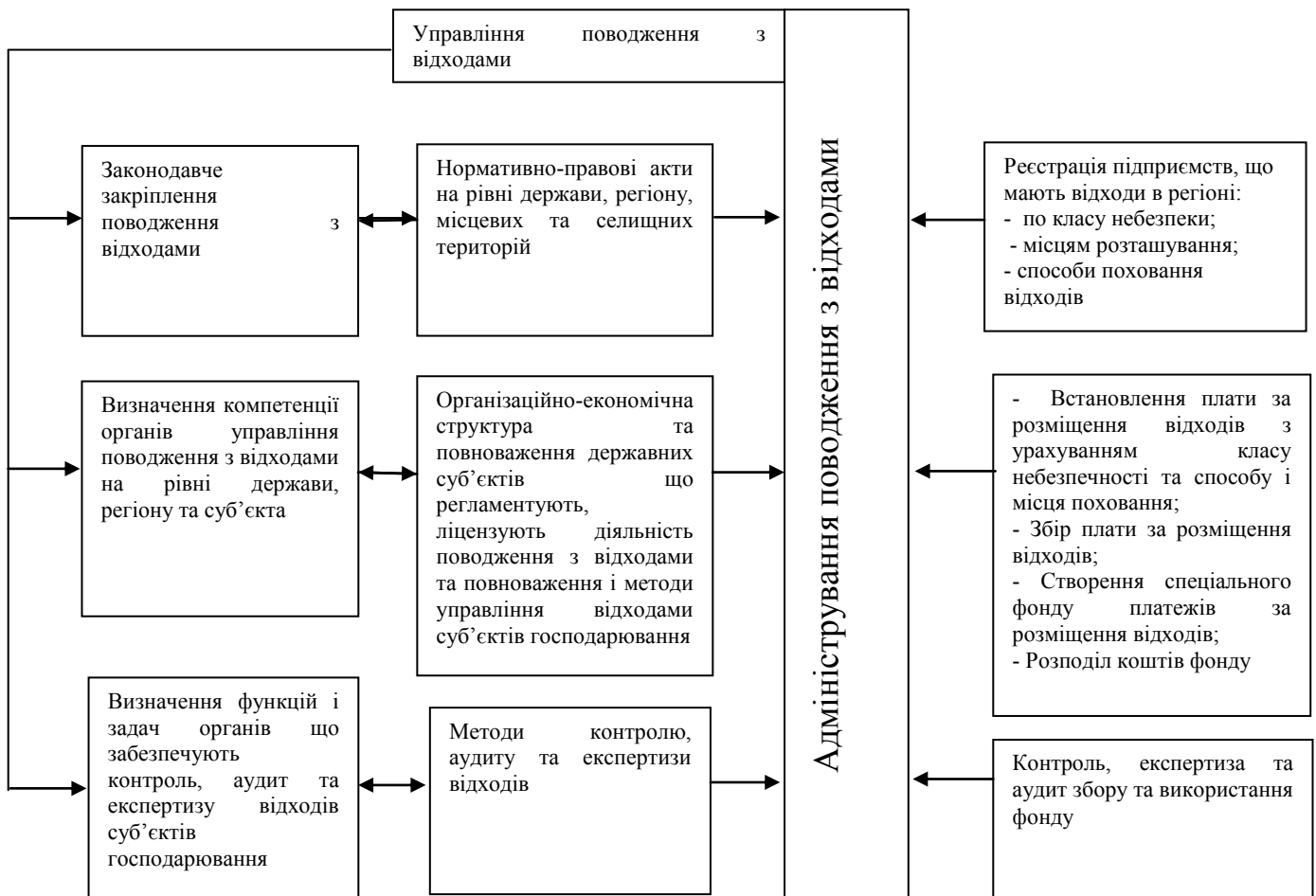
Інтеграція України в світову систему господарювання потребує виконання не тільки політичних і економічних умов світової спільноти, але й дотримання екологічних угод, конвенцій та регламентів. Особливу увагу треба приділити такій світовій проблемі як поводження з відходами. Для багатьох країн світу утворення та переробка відходів, їх ефективне поховання чи складування є важливим напрямком екологічної діяльності. Відходи, що утворюються на території однієї держави, можуть в результаті їх поховання та подальшої міграції нанести соціо-економіко-екологічний збиток іншим країнам. Тому питання управління поводження з відходами є актуальним для України на рівні держави, міждержавних відносин у сфері поводження з відходами та на суб'єктному рівні.

Нами пропонується адміністрування надання державних послуг у сфері поводження з відходами розподіляти на 3 основних блоки:

- законодавче закріплення поводження з відходами з установленням переліку відходів, класу небезпеки, порядку плати по кожному класу відходів, акумуляції платежів в бюджетах (державному, обласному, міському) та подальшому їх перерозподілу.
- визначення компетенції органів власті і управління поводження з відходами, це законодавче установа та закріплення компетенції, принципів, процедур, форм та методів організації та діяльності уповноважених органів власті в сфері поводження з відходами.
- визначення функцій і задач органів що забезпечують контроль, аудит та експертизу відходів та залучення до відповідальності осіб що порушують законодавство у сфері з поводження з відходами.

Адміністрування поводження з відходами необхідно розглядати, як складову частину управління повторного використання, утилізації та поховання відходів на міських та водних звалищах. Як відомо, слово «адміністрація» має походження від латинського слово, що означає «служба, управління».

Таким чином, адміністрування поводження з відходами – це діяльність державних органів управління по виконанню законодавчих норм. Законодавчими органами встановлюються основні принципи, форми та методи організації відносин між суб'єктами господарювання та органами що ліцензують та регламентують діяльність поводження з відходами, що складає зміст законодавство по діяльності поводження з відходами. Адміністрування поводження з відходами як управлінська діяльність державних органів направлена на реалізацію законодавчих норм.



Принципова схема адміністрування поводження з відходами на рівні держави, регіону та суб'єкту господарювання представлена на рис.1

Рис.1 Адміністрування поводження з відходами

Діяльність державних органів управління, що спрямована на реалізацію регулювання поводження з відходами здійснюється міністерством екології та природних ресурсів України, обласними державними адміністраціями та обласними департаментами екології і природних ресурсів.

Адміністрування поводження з відходами – це діяльність уповноважених органів управління на рівні держави, регіону та суб'єктів господарювання, що направлена забезпечення і реалізацію контролю, експертизи та аудиту поводження з відходами на стадіях їх утворення, повторної переробки, утилізації, поховання та формування платежів за розміщення відходів, їх акумулювання в спеціальному фонді та подальше використання.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про відходи»[Електронний ресурс]–Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187/98-вр>
2. Нічитайлова М.С. Системи утилізації радіоактивних відходів як ефективний інструмент управління природоохоронною діяльністю. [Текст]/М.С.Нічитайлова Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф., присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3-5 квітня 2012 р. 2012. - Т.3. - С. 111-112.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ СВІТОВАРИСТВО

І.Ю. Носачов, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Україна є активним учасником міжнародних соціо-економічних процесів, що формує певну проекцію світових методів та підходів у власному економічному розвитку та суспільній думці. Економіко-екологічні обмеження являють собою механізм, що об'єднує в собі економічне регулювання та соціальну відповідальність. Формування найбільш ефективної концепції цього механізму пов'язане з інтеграцією світових засад у власні реалії.

На сьогодні для України характерна наявність високоіндустріалізованого технологічного укладу національного господарства, що свідчить про домінування фактору техногенного економічного розвитку. Техногенний тип економічного розвитку – це природомісткий та руйнуючий тип економічного розвитку, котрий базується на використанні штучних засобів виробництва, сформованих без врахування екологічних обмежень. Для цього типу економічного розвитку найбільш характерно наступне:

- Швидке та виснажливе використання невідновних видів природних ресурсів;
- Надексплуатація відновлюваних природних ресурсів;
- Наявність об'ємів забруднення та відходів, котрі перевищують асиміляційні можливості навколишньої середовища.

Такі характеристики національного господарства неминуче призведуть до занепокоєності світових партнерів та міжнародних організацій, що викличе економічні обмеження у короткостроковому періоді та катастрофічні наслідки в екологічному стані України в довгостроковому періоді.

Економіко-екологічні обмеження – це сукупність інструментів та механізмів впливу на активних учасників процесу природокористування з метою формування збалансованого стану екосистеми і максимізації ефективності процесу природокористування [1]. На сьогодні в Україні здебільшого діють концепції, які були сформовані ще за радянських часів, але зараз вже існує ряд міжнародних стандартів (система ISO) та різноманітні міжнародні угоди (Кіотський протокол, Орхуська конвенція, тощо) які формують систему міжнародного регулювання природокористування [2]. Саме ці міжнародні положення повинні стати основою для формування нової концепції системи економіко-екологічних обмежень в Україні.

Формування нової концепції економіко-екологічних обмежень є ключовою ланкою у ланцюзі забезпечення сталого економічного розвитку та охорони навколишнього середовища. Процес формування має представляти собою діалог між представниками суспільства, науки, бізнесу та влади України із залученням досвіду спеціалістів інших країн. Засадами нової концепції економіко-екологічних обмежень мають стати загальновизнані світові

нормативи та механізми природокористування, науково-практичний досвід країн світу та власні національні особливості. Нова концепція повинна забезпечити використання економіко-екологічних обмежень як ефективний інструмент впливу на суб'єкти природокористування з метою оптимізації економічних процесів та нівелювання їх впливу на навколишнє середовище.

Велика територія України, її різноманітність та особливості вимагають відмовитись від тотального зрівняння ключових значень на рівні країни і врахування інтересів на рівні регіонів [3]. Виходячи з цього, необхідно розробити адміністративну реформу відносно управління природокористуванням, що дозволить збільшити вплив регіональних суб'єктів природокористування. Тому ієрархічна структура нової концепції економіко-екологічних обмежень має будуватись з низу, з рівня безпосередніх суб'єктів природокористування рівня регіону.

Необхідною попередньою умовою аналізу екологічної рівноваги в біосфері є визначення критичних рівнів антропогенних впливів на природне середовище. Різниця між фактичними значеннями впливів і пороговими рівнями дозволяє робити висновки щодо ступеню екологічної небезпеки для здоров'я населення і навколишнього середовища. Для визначення ключових показників взагалі та для певних регіонів зокрема, необхідні фундаментальні практичні дослідження. Саме такі дослідження формують необхідну наукову базу для формування подальшого ефективного плану дій, що має вираження через механізм економіко-екологічних обмежень. Суттєвою перепорою є те, що такі дослідження вимагають великих фінансових та людських витрат. Проблему людських витрат можливо вирішити за рахунок залучення до досліджень світових спеціалістів. Фінансову складову необхідно розподілити між державою та безпосередніми учасниками процесу природокористування за рахунок різноманітних податкових пільг.

Сучасні інтеграційні обставини стають складною перепорою і викликом для усіх аспектів соціо-економічного життя в Україні і для їх подолання необхідна злагоджена співпраця між усіма суб'єктами природокористування. Інтеграційна політика має базуватися на таких засадах, що гарантують розвиток економіки і збереження навколишнього середовища і саме відстоювання цих інтересів буде забезпечувати інтереси держави.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Экологические ограничения экономического развития. [Електронний ресурс]/ Зелёная энергия. – Режим доступа: <http://b-energy.ru/biblioteka/ekologiya-konspekt-lekcii/363-ekologicheskie-ogranicheniya-ekonomicheskogo-razvitiya.html>
2. The green revolution: accomplishments and apprehensions. [Електронний ресурс]/ AgBioWorld. – Режим доступа: <http://www.agbioworld.org/biotech-info/topics/borlaug/borlaug-green.html>
3. Буркинський Б.В. Економіко-екологічні основи регіонального природопольовання і розвитку. / Буркинський Б.В., Харичков С.К., Степанов В.Н. — Одеса: Фенікс, 2005. — 575 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПАВШЕЙ ЛИСТВЫ В КАЧЕСТВЕ ВТОРИЧНОГО РАСТИТЕЛЬНОГО СЫРЬЯ

О.В. Попик

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН
Украины, г.Одесса*

Увеличение темпов и объемов потребления ресурсов и энергии в развитых и развивающихся странах, делают необходимыми поиск и разработку альтернативных источников энергии и рассмотрения некоторых компонентов отходов в качестве вторичного сырья. В тоже время, одной из нерешенных эколого-экономических проблем крупных городов, является проблема обращение с опавшей листвой (ОЛ) в осенний период. В таком контексте, рассмотрение данных естественных биологических образований в качестве вторичного растительного сырья позволит решить сразу комплекс экономико-экологических проблем, что свидетельствует об актуальности вопроса утилизации ОЛ.

Одним из вариантов использование ОЛ в качестве сырья, является получение биогаза [1]. В результате проведенных исследований был получен биогаз с теплотворной способностью 9,6 МДж/кг, или 2,3 ккал/л (для сравнения: коксгаз – 16 МДж/кг, природный газ – 35 МДж/кг). Энергетическое использование биогаза по сравнению со сжиганием природного газа, сжиженного газа, нефти и угля является нейтральным по отношению к CO₂, поскольку выделяемый углекислый газ пребывает в пределах естественного круговорота углерода и потребляется растениями на протяжении вегетационного периода.

Так же следует рассмотреть вариант использование растительного сырья в качестве средства для локализации и сбора разливов нефтепродуктов [2]. Уникальные физико-химические характеристики ОЛ, обуславливают наличие сорбционных свойств по отношению к нефтепродуктам, а повсеместная доступность и простота целевого применения позволяет говорить о еще большей привлекательности ОЛ в качестве вторичного сырья. Использование данных естественных биологических образований в качестве сорбентов для очистки компонентов экосистемы от загрязнения нефтепродуктами является хорошей альтернативой их захоронения на полигонах бытовых отходов.

Возможен так же вариант использования ОЛ в качестве элемента для производства строительных гипсовых плит [3]. Данный вид ресурсов рассматривается как отходы коммунальные смешанные (КОД 7720.3.1.01) и отходы, полученные от чистки улиц (КОД 7720.3.1.03). Отходы растительного происхождения традиционно широко используют в строительстве, эффективно применяются для производства волокнистых или стружечных плит, несущих и ненесущих конструкционных элементов (пъезотермопластики, арболит, фибролит и другие). Перспективы применения данных отходов объясняются как технологическими факторами (достаточная прочность, однородность, простота обработки, эстетичность), так и экономической целесообразностью (низкая себестоимость производства, возможные дотации за счет утилизации отходов). Результаты испытаний полученных композиции из ОЛ доказывают

возможность получения строительного материала на основе композиции строительного гипса и ОЛ различного фракционного состава.

Существует и иной подход, в сфере обращения с ОЛ. Согласно постановлению правительства Москвы от 11 мая 2010 г. №386-ПП, уборка листьев на газонах лесопарков, парков, скверов, бульваров запрещается. Разработчики данного документа ссылаются на то, что уборка листьев в скверах, парках и лесопарках приводит к деградации грунтов, вследствие чего нарушаются естественные механизмы миграции биогенных элементов, происходят изменения в трофических цепях и т.д. Основная идея данного подхода состоит не в уборке и утилизации ОЛ, а сохранении их на местах образования, с целью предотвращения нарушения экологического благополучия территорий.

Использование ОЛ в качестве сырья позволяет параллельно решать энергетические, экологические, социальные [3], и экономические вопросы:

- реализация проекта по добыче биогаза из ОЛ может стать альтернативой объектам традиционной энергетики и начнет приносить прибыль через несколько лет;
- развитие биогазовой энергетики решает проблемы занятости, способствует развитию энергетической инфраструктуры;
- утилизация ОЛ способствует минимизации объемов накопления ОЛ на полигонах и свалках города;
- уменьшение негативного влияния ОЛ на окружающую среду и здоровье человека;
- обеспечение пролонгации срока эксплуатации свалок, за счет сокращения объема вывоза ОЛ для их дальнейшего захоронения.

Таким образом, можно сделать вывод, что предложенные методы, позволяют рассматривать ОЛ в качестве ценного вторичного растительного ресурса, следовательно, разработка программ по реализации и внедрению данных методик является важной и нерешенной задачей. Перспектива создание предприятий по переработке ОЛ позволит решить целый ряд экономических, экологических и социальных вопросов крупных городов, что является актуальной задачей интеграционных процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. О. І. Єлізаров, О. І. Лисенко, Отримання біогазу з опалого листя// Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського.- 2013.- №4/(81).- с. 166-169.
2. М. Л. Сорока, Л. А. Ярышника, Перспективы применения опавших листьев для целей локализации и сбора разливов нефтепродуктов//Восточно-Европейский журнал передовых технологий.- 2013.- №1/6(61).- с.37-41.
3. М. Л. Сорока, Опыты производства строительных гипсовых плит на основе опавшей ливствы// Экология, рациональное природопользование и охрана окружающей среды: сборник статей по материалам III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием школьников, студентов, аспирантов и молодых ученых.-2014.- с. 364-367

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ІНІЦІАТИВ

Г.О. Тютюнник, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

На сьогодні актуальними є проблеми виробництва нешкідливих та якісних харчових продуктів, так як це має зв'язок не тільки із завданням серйозної шкоди здоров'ю людей, але й природному середовищу. На теперішній час якість продукції, що вироблена аграрним сектором, характеризується як один із основних чинників його конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках.

Україна характеризується чудовим потенціалом з екологічної та з економічної точки зору, щодо зростання площ під органічне землеробство. Сприятливі умови для переходу на органічне виробництво створюють родючі ґрунти та великі угіддя.

Органічне сільське господарство вже офіційно було визнано Українською Державою. 3 вересня 2013 року Верховною Радою було ухвалено Закон «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». 3 жовтня 2013 року його було підписано Президентом країни.

Але в даній галузі присутня недостатність повноцінної нормативно-правової бази, яка потребує розробки, ухвалення та впровадження відповідних підзаконних актів, що регулюватимуть центральні підґрунтя, взаємодію учасників органічного ринку, будуть визначати нагляд і контроль, а також правила органічного транспортування, виробництва, зберігання, переробки, сертифікації [1].

Нагальним є також ведення бази даних переробних підприємств, сертифікованих органічних підприємств, трейдерів, сертифікаційних органів на загальнодержавному рівні.

На теперішній час в Україні діють близько 200 органічних операторів. Відповідно до переліку, що затверджений Комісією Європейського Союзу у Постанові №508/2012 від 20 червня 2012 р. 13 акредитованих сертифікаційних органів мають право працювати в Україні. Серед даного реєстру є один український сертифікаційний орган, лідер органічної сертифікації в Україні – «Органік стандарт».

Провідними експортними ринками українських органічних продуктів є Європейський Союз, США, Канада, Японія та інші країни.

Найважливішими каналами збуту та пропаганди органічної продукції в Україні виступають невеликі спеціалізовані магазини здорового харчування у містах-мільйонниках (мережа магазинів органічних продуктів “Еко-Шик”, мережа магазинів натуральної та органічної продукції ТОВ “Торговельний Дім Органік Ера”, “Натур Бутік” тощо). Найпотужнішими каналами збуту

органічної продукції є супермаркети. У 2012 р. окремі секції з органічними продуктами представила споживачам мережа супермаркетів “Мегамаркет”.

Перспективи для органічного виробництва в Україні чимало позитивні. В першу чергу, підвалинами для успіху та збалансованого розвитку органічного сектору є введення відповідної стратегії. Інституційний осередок разом з розбудовою низки поставок та ринку є істотними в цій стратегії та є вартими належної уваги. Вказана стратегія буде сприяти не лише органічному землеробству, але й переробці та каналам збуту.

Досвід інших країн показує, що погоджена та цільова допомога органічного землеробства, особливо розвитку та запровадженню національного плану дій може підтримувати розвиток виробництва та ринку. Такий план дій повинен бути розроблений під керівництвом відповідальних органів державної влади України із залученням учасників органічного сектору на етапах опрацювання та впровадження трейдерів, асоціацій виробників, сертифікаційних органів, виконавців проектів технічної допомоги та інших учасників органічного руху [2].

Необхідно помітити важливість законодавчого закріплення адміністративних регуляторів органічного виробництва, серед яких: введення преміювання за зменшення використання хімічних та мінеральних добрив; підвищення мита на ввезення хімічних добрив; виділити кошти на розвиток організованих ринків органічної продукції; розробити системи держзамовлень та держконтрактів між виробниками органічної продукції та профілакторіями, санаторіями, школами, дитячими садками, лікарнями; введення норм і стандартів, що регламентуватимуть вимоги до якості робіт, продукції, послуг, до організації виробничих процесів органічного виробництва, операцій на внутрішньому і зовнішньому ринках [1].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бойко Є.О. Розвиток підприємств органічного сектору агробізнесу в контексті викликів глобалізації та євроінтеграції: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спеціальність 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) [Електронний ресурс] / Є.О. Бойко. – Миколаїв, 2011. – Режим доступу : <http://mydisser.com/en/catalog/view/45/769/8707.html>

2. Закон України "Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини" від 03 жовтня 2013 р. 425-VII [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. — Офіц. веб-портал. — 2013. — № 425-18. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/425-18>

3. Можливості державної підтримки для розвитку органічного сільського господарства [Електронний ресурс] / [Іржі Урбан, Беате Хубер, Кароліна Дитртова, Наталія Прокопчук, Тобіас Айзенрінг, Хельга Віллер] ; під ред. Іржі Урбана. – К., 2013. – Режим доступу: www.ukraine.fibl.org

АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИКИДАМИ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ В УКРАЇНІ

О.А. Хумаров,

Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса

Глобалізація економічних, соціальних та екологічних процесів, зростання виробництва та ступень взаємозв'язків між країнами ставить завдання інтеграції зусиль різних держав світу з метою зниження навантаження на навколишнє середовище.

Основні дії світової спільноти зі зниження антропогенного впливу викидів парникових газів (ПГ) в атмосферу та подальшої зміни клімату прописані в Монреальських угодах, Кіотському протоколі та посткіотських документах.

Економіко-екологічна інтеграція України у міжнародні процеси по зниженню викидів ПГ має проводитися в напрямку удосконалення організаційної, економічної та екологічної системи управління викидами ПГ на рівні держави, області, суб'єкту господарювання (підприємства, домогосподарства).

Аналіз існуючої структури управління викидами парникових газів в Україні показав таке. Верховна Рада України у сфері регулювання викидів та поглинання ПГ визначає засади державної політики України, приймає закони з питань регулювання викидів та їх поглинання; виконує контрольні функції щодо міжнародних зобов'язань.

Кабінет Міністрів України у сфері регулювання викидів та поглинання ПГ встановлює порядок створення, обігу та передачі частин встановленої кількості, одиниць скорочення викидів, одиниць сертифікованих скорочень, одиниць абсорбції та інших похідних, передбачених Кіотським протоколом та рішеннями Конференції Сторін, а також прав на викиди у відповідності до Національного плану розподілу, прийнятому ВР України.

Міністерство екології та природних ресурсів України (Мінприроди) є головною структурою виконавчої влади, що здійснює управління викидами ПГ, що здійснює планування, облік та контроль за виконанням умов Кіотського протоколу.

Державне агентство екологічних інвестицій України (Держекоінвестагентство України) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується КМ України через Міністра екології та природних ресурсів України. Воно входить до системи органів виконавчої влади і в межах своєї компетенції забезпечує реалізацію державної політики у сфері регулювання негативного антропогенного впливу на зміну клімату та виконання завдань Кіотського протоколу.

Громадська рада утворена при Державному агентстві екологічних інвестицій України є постійно діючим колегіальним виборним консультативно-дорадчим органом для забезпечення участі громадян в управлінні державними справами та здійснення громадського контролю за діяльністю Держекоінвестагентства.

Національний центр обліку викидів ПГ створено у 2011 році за пропозицією Державного агентства екологічних інвестицій. Основними завданнями Центру є збирання, оброблення, систематизація, аналіз та накопичення інформації, необхідної для проведення підготовки Національного кадастру антропогенних викидів та абсорбції парникових газів, а також удосконалення національної системи оцінки антропогенних викидів та абсорбції ПГ.

Держекоінвестагентством формується і ведеться реєстр з метою забезпечення введення в обіг, обліку, зберігання, передачі, надходження, анулювання та вилучення з обігу вуглецевих одиниць, зокрема одиниць скорочення викидів, одиниць сертифікованого скорочення викидів, одиниць (частин) установленної кількості, одиниць поглинання, їх перенесення на наступний період відповідно до зобов'язань Сторін Рамкової конвенції ООН про зміну клімату.

Аналіз функцій державних органів управління викидами ПГ показав, що всі вони визначають політику держави в цій сфері, здійснюють законодавче забезпечення, визначають правила обігу ПГ у країні, подають звітність та реєстри парникових газів згідно рішень Кіотського протоколу. ВРУ, КМУ, Мінприроди та агентство екологічних інвестицій дублюють свою діяльність по закріпленню за ними функціям, що викликає необхідність розмежування повноважень та компетенції кожного з суб'єктів управління викидами ПГ.

Існуюча система державного управління викидами ПГ не повно враховує роль регіональних та місцевих органів – обласних адміністрацій, екологічних департаментів при облдержадміністраціях із заохочення, стимулювання регіонів, як економічних суб'єктів, та суб'єктів підприємницької діяльності і домогосподарств до зниження викидів ПГ. Необхідна інтеграція державного управління з управлінням на рівні підприємницьких суб'єктів в організації діяльності, направленої на зниження викидів ПГ. Проекти впроваджуються на певній території з визначеним екологічним станом та навантаженням промисловості на довкілля. Тому центром їх прийняття має бути регіон. Згідно звіту про діяльність Держекоінвестагентства у 2013 р. ним було розглянуто та схвалено 1704 проекти цільових екологічних (зелених) інвестицій. Встає питання на скільки ефективні були прийняті проекти та ступінь врахування в них регіональних екологічних та соціо-економічних особливостей.

Пропонуємо до повноважень місцевих органів влади внести розробку та впровадження регіональних та міжрегіональних програм зниження викидів ПГ, створення умов та стимулювання суб'єктів до впровадження спільних проектів. Проекти цільових екологічних інвестицій мають погоджуватись на регіональному рівні, що забезпечить урахування екологічної та соціо-економічної специфіки території.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кіотський протокол до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату – zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_801
2. Звіт про діяльність державного агентства екологічних інвестицій України у 2013 році www.seia.gov.ua/nature/control/...

СЕКЦІЯ 5. Перспективи розвитку фінансової сфери в умовах глобалізації

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Н.В. Акименко, к.е.н., доц.

Одеський національний політехнічний університет

А.І. Шайняк

Одеський національний політехнічний університет

Інтеграція української економіки в світове господарство не можлива без розвитку банківської сфери, яка є необхідною умовою стабільного, збалансованого розвитку України. Саме банківська система є офіційним фінансовим посередником що задовольняє потреби реального сектору економіки та населення країни у фінансових ресурсах.

В економічній літературі вивченню питання перспективи розвитку банківської системи приділяють досить багато уваги. Ці питання досліджувались у роботах багатьох вітчизняних вчених та науковців, зокрема: Бутова А. М., Деревської О.Б., Дмитренка М.Г., Меда Н.С., Сенищ І.П., Скоробогач О.І. та ін.

Зважаючи на те, що банківська система фактично є гарантом фінансової безпеки держави, а її залежність від кон'юнктури на світових ринках робить її вразливішою до глобальних фінансових криз, все більш нагально постають завдання забезпечення її стійкості та конкурентоспроможності [3].

Важливо врахувати й те, що для країни головною є не конкурентоспроможність вітчизняних банків, а конкурентоспроможність і стабільність банківської системи в цілому [2].

Саме через інтеграцію у світовий банківський простір спостерігається активізація присутності іноземного капіталу.

За даними НБУ [3], на 01.03.2014 року в Україні функціонує 181 банк, серед яких 49 банків з іноземним капіталом, причому 19 з них знаходяться в повній власності іноземних інвесторів (таблиця 1). Доля іноземного капіталу в статутному капіталі банків впала на 0,1% (з 34,0% на 01.01.2014р. до 33,9% на 01.03.2014р.). Іноземний капітал в банківській системі України представлений 26-ма країнами.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України у 2012-2014 рр.

Показник	Роки			
	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.03.14
Кількість банків, що мають банківську ліцензію	176	176*	180*	181*
з них: з іноземним капіталом	53	53	49	49
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	22	22	19	19
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	41,9	39,5	34,0	33,9

* - з них 1 банк має ліцензію санаційного банку.

Присутність іноземного банківського капіталу впливає як на кількісні, так і на якісні показники ринку, на процентні ставки, тарифи банків, на якість надаваних банками послуг, і на їх спектр. Іноземні банки привнесли на український ринок не тільки фінансові ресурси, а й нові банківські технології, високі стандарти обслуговування клієнтів і кращі приклади систем управління банками, як фінансовими організаціями, особливу юридичну скрупульозність, самі поняття ризик-менеджменту, комплайнса, управління активами та інші, що зробило сьогоdnішній банківський сектор достатньо конкурентоспроможним.

Сильними сторонами банків з іноземним капіталом, що відрізняють їх від вітчизняних банків, можна назвати вагому фінансову підтримку потужними материнськими компаніями, прозорий капітал, наявність чіткої стратегії розвитку, сучасні банківські технології, високі стандарти обслуговування, організованість, прозорість діяльності, політична незаангажованість, багатий досвід і відмінну репутацію в міжнародних фінансових колах.

В той же час, серед негативних наслідків проникнення іноземного капіталу в національну банківську систему можна виділити наступне: вивезення капіталу у вигляді прибутку за межі держави; обмеження суверенітету в грошово-кредитній політиці і перспектив реалізації національних економічних пріоритетів; поступове витіснення з окремих сегментів ринку банківських послуг банків з національним капіталом; засилля в топ менеджменті банків іноземних фахівців, які переслідують корпоративні інтереси; вибіркоче обслуговування високоприбуткових корпоративних клієнтів і незначна зацікавленість у роботі з невеликими компаніями.

Підсумовуючи усе зазначене можна зробити висновок, що інтеграція банківської системи України у світовий економічний простір приводить до активного проникнення іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор. Присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Разом з тим, при визначенні доцільності зростання присутності іноземного капіталу у банківській системі країни необхідно керуватися стратегічними пріоритетами держави, практична реалізація яких дасть змогу забезпечити цілісність і стабільність функціонування національної банківської системи.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дмитренко М.Г. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків / М.Г. Дмитренко // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – №3. – с.102 – 107.
2. Д'яконова І. Пошук стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків//Вісник Національного банку України. – 2008. – №2 (144). – с. 26 – 31.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807

ПРОГНОЗНЫЕ ОЦЕНКИ КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Н.Н. Андриенко, аспирант

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН
Украины, г. Одесса*

Одним из важнейших направлений развития финансовой сферы в условиях глобализации является внедрение рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору [1].

В документе «Базель II» большое внимание уделено правильному пониманию сущности различия между ожидаемыми (EL) и непредвиденными потерями (UL), связанными с каким-либо риском.

Ожидаемыми потерями, связанными с осуществлением тех или иных банковских операций в определенном предстоящем промежутке времени, называется средняя величина предстоящих убытков, связанных с этими операциями и относящихся к этому промежутку времени [2].

Непредвиденными потерями называют положительную разницу между будущими потерями и их ожидаемым значением [2].

Ожидаемые и непредвиденные убытки являются важнейшими показателями, принимаемыми во внимание при управлении банковскими активами и обязательствами.

Величина непредвиденных потерь может быть определена только в будущем, после того, как ожидаемые потери актуализируются.

Ожидаемые потери определяются экспертным путем из прошлого опыта с учетом настоящих условий и их предполагаемого изменения. При этом опыт прошлых лет позволяет сделать некоторые обобщения, позволяющие построить феноменологическую модель распределения потерь.

Поскольку ожидаемые потери – это средняя величина предстоящих потерь, то речь может идти о совокупности, вплоть до континуальной, кредитов, потери от которых необходимо обезопасить покрытием созданных под них резервов. Распределение предстоящих убытков для конкретного кредита, повторяющегося определенное число раз, описывается биномиальным законом, а для нескольких отличающихся кредитов используется полиномиальное распределение, т.е. совместное распределение вероятностей случайных величин, каждая из которых есть число появлений одного из несколько взаимно исключающих событий при повторных независимых испытаниях.

Если обозначить через

U_1 – ожидаемый убыток;

U_2 – непредвиденный убыток;

$U_{\Sigma} = U_1 + U_2$ – суммарный убыток.

Если U_1 – ожидаемый убыток, то вероятность его реализации можно рассчитать по формуле:

$$P U_1 = 1 - 1 - \lambda^n 1 + \eta \lambda ,$$

где $\lambda = \frac{U_1}{U_\Sigma}$.

Таким образом, задав ожидаемый убыток U_1 с вероятностью $P U_1$, можно оценить суммарный убыток по формуле:

$$U_\Sigma = \frac{U_1}{\lambda}$$

и непредвиденный убыток по формуле:

$$U_2 = U_\Sigma - U_1 = \frac{U_1}{\lambda} - U_1 = U_1 \frac{1-\lambda}{\lambda}$$

Параметр η должен обеспечивать определенность в смысле использования накопленного опыта.

Использование накопленного опыта может обеспечиваться в предположении, что процесс образования убытков является для данного банка стационарным, то есть статистические характеристики этого процесса за предыдущий период совпадают со статистическими характеристиками прогнозируемого периода. Наиболее простой из таких характеристик является коэффициент вариации предполагаемого распределения. Для предлагаемой формулы квадрат коэффициента вариации равен

$$V^2 = \frac{\eta}{2\sqrt{\eta+3}}$$

где V^2 - коэффициент вариации распределения убытков

После выполнения всех необходимых расчетов от прогнозируемых значений приведенных убытков можно перейти к прогнозу реальных убытков.

Выводы:

Предложена методика прогноза непредвиденного и суммарного убытков при условиях:

- ожидаемый убыток задан в соответствии с рекомендациями «Базель II»;
- ожидаемый убыток реализуется с некой задаваемой вероятностью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Deloitte. Going up? The impact of impairment proposals on regulatory capital [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.deloitte.com/assets/Dcom-UnitedKingdom/Local%20Assets/Documents/Industries/Financial%20Services/uk-fs-going-up.pdf>
2. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/Books/Bank/Bankrisks/c5.html>

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПОРТОВОГО ОПЕРАТОРА

М.О. Бойко, аспірант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, м. Одеса*

Основні складові механізму забезпечення економічної безпеки будь-якого підприємства формуються на основі дотримання його фінансових інтересів, серед яких можливо виділити максимізацію прибутку, наявність в достатній кількості основного і оборотного капіталу та інвестиційних ресурсів, підтримка фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності. Фінансова складова економічної безпеки сприяє зростанню ринкової вартості підприємства, його розвитку та ефективного функціонування, а для держави це стабільне поповнення бюджету у вигляді податків та платежів.

Важливість фінансової складової економічної безпеки визначається багатьма науковими дослідженнями, так серед основних заходів для управління економічною безпекою виділяють «фінансово-економічні заходи, що спрямовані на забезпечення фінансової незалежності та фінансової стабільності, конкурентоспроможності продукції підприємства, нарощення матеріальних цінностей, їх захист від зазіхань конкурентів» [1, с. 142].

Крім того, «обов'язковим і основним складником економічної безпеки підприємства є його фінансова безпека, оскільки фінанси є вимірником ефективності функціонування підприємства» [2, с. 30].

З основних напрямків організації економічної безпеки порту треба виділити фінансову складову, яка вважається провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання поліпшення фінансового стану є пріоритетним напрямком в розвитку будь-якої економічної системи [3, с. 127].

Механізм управління фінансовою безпекою портового оператора повинен враховувати особливості його діяльності, які обумовлені складною організаційною структурою та складністю комплексу послуг, що надаються.

Для портового оператора характерною особливістю є складні організаційні структури, що може приводити до недостатньої функціональної (горизонтальної) взаємодії усіх ланок, необхідно враховувати можливі перешкоди, обумовлені великою кількістю підрозділів порту, кожен з яких формує доходи та витрати з урахуванням їх діяльності та має неоднаковий вплив на загальний фінансовий результат. Крім того, з прийняттям Закону «Про морські порти України» управління портом буде здійснюватися цілісним майновим комплексом або системою цілісних майнових комплексів, що забезпечує комплексне надання послуг на умовах концесії.

При управлінні фінансовою безпекою необхідно враховувати різноманітність комплексу послуг, що надаються портовим оператором. Крім своєї основної діяльності (вантажно-розвантажувальні роботи і зберігання вантажів) морський порт здійснює цілий комплекс послуг, пов'язаних із забезпеченням обслуговування клієнтів: експедиція; послуги митного брокера;

перевезення вантажів власним автотранспортом міжнародного класу; бункерування судів водою, паливом і змащувальними матеріалами у причалів і на рейді і т. ін. Наслідком такої різноманітності послуг є складність оцінки та контролю фінансових показників.

У зв'язку з цим для портового оператора вважається необхідним визначити спектр показників оцінки фінансової безпеки у напрямку досягнення системою фінансових відносин співвідношення «прибутковість – фінансова безпека – ліквідність та фінансова стійкість». Звідси об'єктами фінансової безпеки портового оператора є прибуток, джерела формування фінансових ресурсів, структура капіталу та грошових потоків, фінансові ризики, фінансова стійкість, ліквідність та ін.

Методика оцінки фінансової безпеки портового оператора повинна враховувати наступні моменти:

- необхідність ідентифікації показників фінансової безпеки та розробки алгоритму їх оцінки;
- визначення інтервалів показників для забезпечення фінансової безпеки;
- побудова матриці фінансової безпеки для оцінки існуючого стану портового оператора та можливих варіантів розвитку подій;
- побудова графічного зображення залежності фінансової безпеки та рейтингу портового оператора по показниках ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості;
- доцільність введення інтегрального індексу фінансової безпеки;
- визначення рекомендацій щодо зміцнення фінансової безпеки портового оператора.

Подальше дослідження в цьому напрямку включає визначення фінансових інструментів забезпечення фінансової складової економічної безпеки портового оператора, методів та прийомів її оцінки для досягнення найкращих результатів господарювання.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Васильєв, О. В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств [Текст] / Олексій Вікторович Васильєв, Вікторія Ігорівна Мейта // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 138-145. – ISSN 1993-0259.
2. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. –386 с.
3. Алькема В.Г. Економічна безпека морських портів як територіальних логістичних утворень. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. праць / Одеський національний морський університет. – Одеса : Видавництво Одеського національного морського університету, 2010 – Вип. 32. – 239 с.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

К.О. Васьковська, асистент

Одеська національна академія харчових технологій, м. Одеса

Вступ України до СОТ призвів до суттєвого зростання імпорту та посилення конкуренції на внутрішньому ринку, внаслідок більшої відкритості вітчизняних ринків та лібералізації торгівлі. Задача підвищення рівня конкурентоспроможності є головною метою забезпечення надійного існування підприємства та отримання додаткового прибутку в сучасних умовах, де високий рівень конкурентоспроможності сприяє перемозі в конкурентній боротьбі.

Підприємству, для забезпечення своєї конкурентоспроможності, необхідно розв'язувати ряд стратегічних задач. Так, з метою якісного контролю діяльності підприємства в цілому і окремих його видів та відділів управління, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, необхідно створити відділ внутрішнього аудиту для постійного проведення внутрішнього контролю конкурентоспроможності підприємства. Це забезпечить якість та вірогідність аналізу конкурентоспроможності підприємства та контроль за її забезпеченням.

Аудит конкурентоспроможності підприємства на основі проведення достовірного КЕФ-аналізу полягає у достовірній інформації стосовно фінансово-господарської діяльності підприємства та оцінці здатності його ефективно функціонувати на споживчому ринку на більш вигідних, у порівнянні з конкурентами умовах, а також у визначенні та наданні рекомендацій щодо усунення негативних результатів з метою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Внутрішній аудит виступає новою формою контролю для стабільного розвитку, ефективної діяльності виноробних підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності.

Для проведення внутрішнього аудиту конкурентоспроможності необхідно створити на підприємстві відділ внутрішнього аудиту, який буде складатись із найкращих працівників підприємства, які є спеціалістами в усіх вагомих аспектах ефективного функціонування підприємства з метою підвищення рівня його конкурентоспроможності, проте в деяких випадках вони звертаються до зовнішніх консультантів – експертів спеціалізованої компанії (ко-сорсінг). На відміну від зовнішніх аудиторів, робітники відділу внутрішнього аудиту будуть зацікавлені в подальшому розвитку підприємства і ефективної його роботи та мають суттєву перевагу у більш поглибленому розумінні специфіки виробництва та особливостей функціонування виноробного підприємства.

Мета внутрішнього аудиту конкурентоспроможності підприємства полягає у проведенні КЕФ-аналізу (аналізу компетитивності та ефективності функціонування підприємства) з метою виявлення резервів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а також у наданні керівникам

виноробних підприємств інформації для ефективного управління діяльністю всіх підрозділів та підприємства в цілому.

Внутрішній аудит конкурентоспроможності виноробного підприємства охоплює: аудит стратегічного розвитку підприємства, аудит компетитивності функціонування підприємства, аудит ефективності видів діяльності, аудит постачання та маркетинговий аудит.

Ретельний аналіз виробничих, фінансових та збутових можливостей підприємства (КЕФ-аналіз конкурентоспроможності підприємства) виступає основою для проведення аудиту конкурентоспроможності виноробного підприємства, який виявляє приховані резерви забезпечення конкурентоспроможності підприємства, оцінює наявні та виявляє потенційні конкурентні його переваги, надає можливість розробити заходи та рекомендації щодо зміцнення конкурентних позицій виноробного підприємства на ринку його функціонування.

Сучасний внутрішній аудит конкурентоспроможності підприємства повинен ґрунтуватися не тільки на порівняльному аналізі фактичних даних з плановими, а також із показниками ринку та із показниками підприємств-конкурентів, тобто необхідно обов'язково брати до уваги відповідність фактичних даних до вимог ринку.

В сучасних умовах ефективність роботи служби внутрішнього аудиту конкурентоспроможності підприємства визначається не кількістю виявлених негативних результатів та помилок, а рівнем корисності такого внутрішнього аудиту для діяльності підприємства. Тобто перед внутрішніми аудиторами ставиться завдання не фіксації порушень і фактів неефективної діяльності та зниження конкурентоспроможності підприємства, а не допустити їх виникнення. Тому внутрішній аудит конкурентоспроможності промислового підприємства забезпечує контроль за найважливішими видами діяльності підприємства, забезпечуючи найбільш ефективне використання резервів і потенціалу для розвитку підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності для витримування конкурентної боротьби на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту.

Організація якісного внутрішнього аудиту, зокрема аудиту конкурентоспроможності підприємства, сприятиме суттєвій грошовій економії, забезпечить правильність вибору найбільш сприятливого напрямку стратегії розвитку виноробного підприємства в умовах недосконалості існуючого законодавства і нестійкого ринкового середовища його функціонування, виявить резерви і визначить напрями удосконалення конкурентоспроможності підприємства та забезпечить підвищення інвестиційної привабливості підприємства для потенційних іноземних інвесторів та кредиторів.

На нашу думку, за допомогою надання професійних аудиторських послуг, можливо забезпечити надійну, ефективну, сталу діяльність та конкурентоспроможність вітчизняних виноробних підприємств, що призведе до надійного та тривалого існування як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Що підтверджує й зарубіжна практика проведення аудиту.

СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

В.В. Водянова, бакалавр

Одеський національний політехнічний університет

У сучасних умовах ведення банківського бізнесу на фоні негативних наслідків сьогоденної ситуації, характерними рисами якої є підвищення банківських ризиків, збільшення проблемної заборгованості за кредитами, падіння довіри до банків з боку вкладників та масового відпливу коштів із банківських рахунків, пріоритетними завданнями є досягнення та збереження високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ.

Крім того, ефективність інтеграції національної банківської системи до світових ринків фінансових послуг напряду залежить від спроможності вітчизняних банківських установ успішно конкурувати на ринку банківських послуг в умовах постійної зміни зовнішнього середовища.

Конкурентоспроможність банків є узагальнюючим показником фінансової стійкості й стабільності банківської установи та її здатності забезпечити собі провідні позиції в умовах високої конкуренції. За цих обставин актуальними питаннями є проведення аналізу економічних категорій "конкурентоспроможність", "конкурентна перевага", "конкурентний статус", "конкурентна позиція", "конкурентний потенціал", уточнення їх з урахуванням специфіки банківської діяльності та визначення їх змістовної підпорядкованості.

Теоретичними дослідженнями у цій сфері займалися такі вчені, як: Азоєв Г. Л., Балабанова Л. В., Бачалов О. Г., Волошко І. В., Гірченко Т. Д., Єрмолов М. О., Заруба Ю. О., Іванов Ю. Б., Качаліна Л. М., Козьменко С. М., Коробов Ю. І., М. Портер, Савчук С. І., Самойлов Г. О., Светькунов С. Г., Шпиг Ф. І., Фатхутдінов Р. А. та багато інших. Але, незважаючи на чисельну кількість робіт, присвячених даній тематиці, автори розходяться у визначенні сутності економічних категорій конкурентоспроможності та недостатньо уваги приділяють дослідженню конкурентоспроможності банку як специфічного суб'єкта фінансового ринку.

На підставі аналізу економічної літератури залежно від рівня конкуренції можна виокремити декілька підходів до розкриття сутності економічної категорії "конкурентоспроможність".

До першого підходу можна віднести визначення, які розкривають сутність категорії "конкурентоспроможність" на рівні країни або на рівні національної економіки [1].

До другого підходу відносять визначення, які розкривають сутність категорії "конкурентоспроможність" на рівні суб'єкта господарювання (підприємства, банку) [2].

До третього підходу можна віднести погляди вчених [3], які, розглядаючи економічну категорію "конкурентоспроможність організації" (підприємства, банку), розкривають її сутність через здатність виробляти конкурентоспроможний товар. Вихід на ринок із конкурентоспроможним товаром

(послугою) є ключовим моментом у діяльності організації з освоєння ринку та закріплення на ньому.

Щодо безпосередньо конкурентоспроможності банку, то можна виділити такі визначення, які найбільш повно її характеризують.

Конкурентоспроможність банку – здатність витримувати конкуренцію з іншими банківськими установами та суб'єктами господарювання, які задовольняють наявні потреби на споживчому цільовому ринку.

Конкурентоспроможність банку – можливість здійснення ефективної господарської діяльності та досягнення практичної довідкової реалізації своїх послуг в умовах конкурентного ринку [3].

За результатами узагальнення літературних джерел і синтезу найбільш характерних особливостей конкурентоспроможності суб'єктів конкурентної боротьби можна надати таке визначення категорії "конкурентоспроможність банку": це комплексна порівняльна характеристика банку, яка визначається його наявним конкурентним потенціалом для реалізації наявних та створення нових конкурентних переваг, що дозволяє забезпечити провідну конкурентну позицію на ринку банківських послуг в умовах конкурентної боротьби. У запропонованому визначенні як основні складові елементи конкурентоспроможності визначено конкурентний потенціал, конкурентні переваги та конкурентну позицію, що дозволить обґрунтувати аналітичний інструментарій оцінки конкурентоспроможності банку й забезпечити адаптацію банківської установи до зміни умов функціонування внаслідок посилення конкурентної боротьби на ринку банківських послуг шляхом реалізації відповідних конкурентних стратегій.

У сучасних умовах формування ефективного портфеля конкурентних переваг, які дозволяють виокремити банк на фоні конкурентів на ринку, та забезпечення їх високого рівня у довгостроковій перспективі є кінцевою метою функціонування банку.

Таким чином, підвищення конкуренції на ринку банківських послуг, яке спостерігається протягом останніх років, зумовлює необхідність вирішення низки завдань, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків. Аналіз літературних джерел дозволив зробити висновок, що конкурентоспроможність банку є відносним показником і визначається тільки порівняно з суб'єктами господарювання, які належать до банківської галузі й пропонують аналогічні послуги.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Брикова І. В. Теоретичні основи міжнародної конкурентоспроможності регіону / І. В. Брикова // Економіка та підприємство. – 2010. – № 15.
2. Полунев Ю. Конкурентоспособность страны как национальная идея [Электронный ресурс] / Ю. Полунев. – Режим доступа : <http://dialogs.org.ua/issue>
3. Благодетелева-Вовк С. Л. Управління фінансовою санацією підприємств : навч. посібн. [Електронний ресурс] / С. Л. Благодетелева-Вовк. – К. : Ніка-Центр, 2011. – 248 с. – Режим доступу : http://www.bookshop.ua/asp/k_view.

СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ДОСВІДУ ЄС

О.В. Горячук

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України*

Сьогодні на страховому ринку України працює більше 400 страхових компаній, близько 100 з них є компаніями з іноземними інвестиціями, які в 2000-х роках прийшли на український ринок розраховуючи на його високий потенціал зростання. На жаль, ці очікування не виправдалися, страховий ринок сьогодні переживає період стагнації і не показує істотного росту. На думку багатьох аналітиків, це в значній мірі пов'язано з макроекономічною ситуацією в країні, відсутністю необхідних реформ, як законодавства, так і ринку страхування в цілому. Обсяг чистих страхових премій до ВВП в Україні становить не більше 2 % на протязі останніх 5 років (в 2011 році - 1,3 %, в 2012 - 1,2 %) [1], тоді як даний показник у розвинених країнах Європи становить від 3 % до 8 % (у Німеччині - 8 %, у Польщі - 5 %) [2].

У якості однієї із причин, які стримують розвиток страхового ринку, варто виділити низьку довіру населення страховим компаніям. Це викликано негативним досвідом клієнтів у процесі одержання виплат по обов'язковому страхуванню цивільної відповідальності власників транспортних засобів. З огляду на те, що кожний власник транспортних засобів в Україні зобов'язаний застрахуватися, то дане явище носить масовий характер. Це негативно позначається на бажанні населення скористатися іншими страховими продуктами.

В Україні слабо розвинені такі напрямки страхування як медичне та аграрне страхування. Останнє має великі перспективи розвитку, оскільки сільське господарство - це один з видів діяльності найбільш привабливих для інвесторів. На сьогоднішній день рівень страхування в аграрному секторі України становить лише 5-7 %, у той час як у Польщі цей показник перебуває на рівні 30 %, а у Німеччині - більше 60 % [3].

Ринок добровільного медичного страхування також має величезний потенціал розвитку в Україні. Багато великих компаній страхують своїх співробітників, забезпечуючи їм соціальний пакет, що є додатковою перевагою для працівників при виборі роботодавця. Однак добровільне медичне страхування є досить збитковим продуктом, оскільки споживачі послуг намагаються максимально використовувати всі медичні послуги, які передбачені страховкою. Це змушує страхові компанії встановлювати високий відсоток франшизи у випадку, якщо клієнт бажає скористатися дорогими медичними послугами.

Важливе значення має підвищення популярності страхових послуг. На сьогоднішній день більшість населення сприймають страхування як додаткові зобов'язання, наприклад, як умову видачі банківського кредиту. Рівень довіри населення до системи страхування як і раніше залишається досить низьким.

Тому стоїть завдання зробити цей ринок максимально доступним, прозорим і зрозумілим для населення.

Нормальна ситуація, коли на страховому ринку співвідношення розміру отриманих страхових премій до розміру страхових виплат становить 70-80%. Зараз цей показник в Україні перебуває на рівні 20-25%. Це пов'язане з наявністю на ринку великої кількості дрібних страхових компаній, які, по суті, не займаються страхуванням, а працюють по системі надання виплат за умови одержання достатньої кількості страхових премій. Вони не мають достатніх резервів, а тому рівень невиплат по страхових випадках є дуже високим і знижує рівень довіри населення до ефективності страхування як такого.

Велика кількість страхових компаній має серйозні проблеми зі страховими виплатами. Як правило, це пов'язане з великими адміністративними видатками. Серйозною проблемою є недостатня капіталізація українських страхових компаній. До значних ризиків на страховому ринку відносяться також: характер цінової конкуренції, висока частка адміністративних видатків, проблеми з перестрахуванням, неправильна політика управління ризиками. Негативно на стан ринку впливає банкрутство окремих страхових компаній. Більшість компаній ще не готові для роботи за міжнародними стандартами.

Необхідною умовою поліпшення ситуації на страховому ринку України є економічне зростання в країні, підвищення рівня доходів населення, посилення контролю за діяльністю страхових компаній, прийняття законів по введенню обов'язкового медичного страхування, підвищення рівня захисту інтересів громадян, які страхують своє майно, забезпечення державної підтримки в сфері аграрного страхування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Статистика страхового рынка Украины – Режим доступа: <http://forinsurer.com/stat>.
2. СЕА Федерации Европы по страхованию и перестрахованию
3. Аустен Я. Перспективы развития страхового рынка в Украине – Инвестгазета № 19, 2012.

РОЗВИТОК НАКОПИЧУВАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВПЛИВІВ

М.В. Демченко,

Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів

Сьогодні в європейському та світовому масштабі відбувається інтернаціоналізація страхової діяльності, орієнтація на ринки збуту та створення дочірніх структур в різних країнах.

В останнє десятиріччя в Україні в умовах глобалізаційних та інтеграційних впливів спостерігається динамічний розвиток ринку страхових послуг. У 2012р. обсяг валових страхових премій в Україні склав 21,5 млрд. грн. [1], що по відношенню до ВВП становить 1,65%, у той час як середньоєвропейський показник складає 7,7% [2]. Сьогодні ринок страхування життя в Україні за рівнем розвитку поки що суттєво відстає від ринків розвинутих європейських держав. Частка страхування життя в загальних обсягах страхування в Україні сьогодні становить біля 8%, у той час як середньоєвропейський показник складає біля 60%. Послугами страхових компаній на сьогодні користуються лише 10-15% населення України, з них 4-7% - зі страхування життя. Тому на найближчу перспективу страхування життя в Україні має великі резерви для розвитку.

Одним із слабких місць у функціонуванні ринку страхування життя є наявність великої кількості дрібних страхових компаній. В Україні станом на 31.12.2012 зареєстровані та функціонують 62 страхових компаній зі страхування життя (т.зв. СК "Life"). В сусідніх країнах Центрально-Східної Європи з більш розвинутими ринками страхових послуг кількість страхових компаній із страхування життя набагато менша, зокрема у Польщі – 29, Чехії – 22, Словаччині – 19, Болгарії – 16, Румунії – 14 [2].

Незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку України основну частку валових страхових премій – 97,9% – акумулюють 20 СК "Life".

До позитивних результатів впливу глобалізаційних процесів на розвиток ринку страхування в Україні відносять: підвищення якості надання страхових послуг, зростання обсягів іноземних інвестицій у розвиток страхової сфери, використання новітніх страхових продуктів, підвищення капіталізації страхового ринку. Негативними наслідками глобалізації ринку страхових послуг є загроза втрати національного контролю над страховими резервами та інвестиційними коштами, домінування іноземних компаній на страховому ринку [3].

Станом на 30.09.2013 на страховому ринку України зареєстровано 16 страхових компаній із страхування життя з іноземним капіталом. При цьому у 8 СК "Life" доля іноземного капіталу становить 100%. Компанії з іноземним капіталом контролюють на сьогодні більше 70% ринку страхування життя.

СК "Life" з українським капіталом у своїй більшості є доповненням до ризикової компанії, для диверсифікації її участі у різних видах страхування.

При цьому такі компанії - «супутники», за рахунок розвитку агентської мережі на базі материнської ризикової компанії, мають значно менші витрати на розвиток каналів збуту порівняно з іноземними компаніями.

У зв'язку з пенсійною реформою в Україні, на ринку страхування життя спостерігається зростання акценту в роботі страхових компаній на пенсійні та накопичувальні програми страхування життя. У 2012р. на накопичувальне і пенсійне страхування прийшлося 50% ринку страхування життя.

За рахунок кадрової забезпеченості, наявності розвиненої інфраструктури, поєднання процесу накопичення пенсійних коштів зі страховим захистом клієнтів страхові компанії успішно розвивають діяльність у сфері недержавного пенсійного забезпечення фізичних осіб. На кінець 2012р. до участі у програмах пенсійного та накопичувального страхування компаніями із страхування життя було залучено майже 890 тис. осіб.

Проведені нами соціологічні дослідження показали, що найбільшим важливими факторами, які мотивують до участі у добровільному накопичувальному страхуванні є поєднання страхування життя із накопиченням коштів та можливість збільшити рівень свого пенсійного забезпечення в старості [4]. Це свідчить про необхідність для страхових компаній подальшого вдосконалення накопичувальних полісів, виплата по яких приурочена до виходу на пенсію, з ширшим набором функцій, пов'язаних із захистом здоров'я та працездатності.

Найбільш вагомими причинами, стримуючими до участі у накопичувальних страхових програмах виявилися як об'єктивні (низький рівень власних доходів) так і суб'єктивні фактори (побоювання втрати коштів та недовіра до фінансових інститутів). Це свідчить про необхідність забезпечення підвищення гарантій збереження вкладів та більшої прозорості та звітності СК. У цьому контексті важливим є запровадження фонду гарантування вкладів страхових виплат за договорами страхування життя та перехід страхових компаній на міжнародні стандарти звітності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік [Електронний ресурс]/ Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html>.
2. European Life Insurance. Market in 2012 [Електронний ресурс]/ Insurance Europe. – Режим доступу: <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/final-key-facts-2013.pdf>.
3. Пікус Р.В. Розвиток страхового ринку в умовах глобалізації [Текст]/ Р.В. Пікус // Вісник Київського національного університету ім.Т.Шевченка. Серія «Економіка». – Вип.126, 2010. – С. 15-18.
4. Демченко М.В. Соціологічне дослідження відношення споживачів до недержавного пенсійного забезпечення [Текст]/ М. В.Демченко // Науковий вісник: Зб. наук. техн. пр. – Львів: УкрДЛТУ, 2013. – Вип. 23.12. – С. 394-399.

НЕТРАДИЦІЙНЕ БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ

Ю.О. Діордічук, студент

Одеський Національний Політехнічний Університет

Кредитування зовнішньої торгівлі - важливий елемент економічного розвитку країни, оскільки кредит, поряд з якістю товару та його ціною, - важливий засіб конкурентної боротьби на світовому ринку. Кредит полегшує можливість збуту товару для експортера та придбання - для імпортера.

Кредиторами зовнішньоторговельних угод можуть бути банки, держава, експортери, імпортери, кредитно-фінансові організації. Однак здебільшого кредитування зовнішньої торгівлі здійснюється банками.[2]

Конкуренція між банками та небанківськими фінансово-кредитними установами, а також всередині самої банківської системи сприяє подальшій універсалізації банківської справи, розвитку та розширенню кола операцій та послуг, що їх може виконувати сучасний універсальний банк. Крім традиційних, базових для комерційних банків України операцій, вони виконують нові, не традиційні для них операції та послуги.

До нетрадиційних для банків України операцій та послуг можна, зокрема, віднести: лізинг; факторинг; довірчі (трастові) послуги; операції з дорогоцінними металами; гарантійні, посередницькі, консультаційні та інформаційні послуги; фінансовий інжиніринг.[3]

Найпоширенішими формами банківського кредитування ЗЕД є факторинг та форфейтинг.

Факторинг — це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступленням банкові клієнтом-постачальником не-оплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта (одержанням коштів за платіжними документами). Мета факторингу — усунення ризику, що є невід'ємною частиною будь-якої кредитної операції. Факторинг уперше виник у США наприкінці XIX ст., потім він набув поширення в промислово розвинених країнах Західної Європи. Особливо широко факторинг почав застосовуватися у практиці комерційних банків в останні десятиліття.[1]

Незважаючи на досить високу вартість факторингового кредиту, експортери, особливо великі фірми, зацікавлені у його отриманні, оскільки він супроводжується додатковими кваліфікованими послугами (обліково-контрольними, юридичними, інформаційними, консультативними тощо) факторингової компанії, яка володіє широкою інформацією про стан міжнародних ринків, бере на себе ризики неплатоспроможності клієнтів. Факторинг підвищує кредитоспроможність фірми-експортера, сприяє прискоренню обігу капіталу, полегшує отримання банківського кредиту, дозволяє завчасно реалізувати боргові вимоги.

Форфейтинг — це спосіб фінансування (кредитування) зовнішньоекономічних операцій, який полягає в купівлі в експортера експортних вимог форфейтером (комерційним банком чи спеціалізованою

компанією) з виключенням права регресу (зворотної вимоги). Експортеру виплачується залишкова сума експортної вимоги за мінусом суми дисконту.

На практиці форфейтинг як вид кредитування зовнішньоекономічних операцій може здійснюватися у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, акцептованих імпортером. Форфейтинг, як правило, здійснюється за участю банківської установи і розглядається як одна з форм трансформації комерційного кредиту в банківський.

Форфейтинг має багато спільного з «експортним факторингом». Однак факторинг вважається короткостроковим інструментом фінансування, а строк форфетування становить здебільшого від 180 днів до 5 років, тобто форфейтинг можна трактувати як середньо- та довгостроковий спосіб кредитування зовнішньоекономічних операцій.[4]

До основних переваг форфейтингу для експортера можна віднести такі:

- зменшення кредитного ризику;
- мінімізація валютних ризиків;
- мінімізація ризику зміни процентних ставок;
- поліпшення ліквідності (платоспроможності).

Проаналізувавши ринок факторингу та форфейтингу в Україні стає очевидно, що дані операції тільки починають набувати обігу в державі, в той час як іноземний фінансовий ринок активно використовує ці засоби кредитування. На сьогодні банки більше пропонують факторинг, ніж форфейтинг. Однак вибір залежить від бажань та можливостей підприємства, а також його розмірів. Як показує практика форфейтинг більш підходить великим підприємствам, які мають на меті довгострокові проекти, а факторинг для малих та середніх, які дуже часто мають фінансові проблеми з несвоєчасним погашенням заборгованості дебіторами та не мають вибору доступних та вигідних для них джерел кредитування. До того ж факторинг супроводжується додатковими послугами (консалтинг, захист від ризику).

Розвиток цих нетрадиційних методів набуває актуальності не тільки для підприємств, а й для держави. Застосування факторингових та форфейтингових послуг надасть можливість державі укріпити зовнішньоекономічні відносини, підвищити конкурентоспроможність вітчизняного виробництва та збільшити обсяги експорту, що має прямий вплив на економіку країни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства Навчальний посібник / К.: Знання, 2006.- 462 с.
2. Коцовська Р.Р. Банківські операції: Навч. посібник / Коцовська Р.Р., Павлишин О.П., Хміль Л.М. – К: УБС НБУ: Знання. – 2010. – 390 с.
3. Мороз А.М. Банківські операції: Підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. - 2-ге вид., випр. і доп. - К.: КНЕУ, 2002. - 476 с.
4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання Навч. посіб-ник. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

О.В. Копилова, к.е.н., І. Ю. Георгіу, студентка

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Фінансовий ринок є найважливішим компонентом сучасної ринкової економіки та його роль у формуванні суспільного продукту постійно зростає. Формування в країнах із трансформаційною економікою кредитної системи, адекватної умовам ринкової економіки, передбачає розробку й реалізацію концепції вдосконалення кредитних відносин як чинника стабілізації економіки, що, у свою чергу, визначає необхідність проведення їхнього комплексного дослідження в єдності методологічного, теоретичного й практичного аспектів. За умов прискорення інтеграції України у європейський та світовий фінансовий простір серед багатьох актуальних питань економічного розвитку виявилась необхідність підвищення ефективності грошово-кредитної політики та збільшення ролі банківської системи. Пошук шляхів і механізмів посилення впливу банківського сектора на розвиток та структурні зміни в економіці реалізується через ряд інструментів, серед яких значну роль в розширеному відтворенні відіграє банківський кредит.

На сьогодні питанням ролі банківського сектору та кредиту зокрема в макроекономічній політиці держави займається багато вітчизняних дослідників, серед них слід зазначити: А. Бабич, В. Геєць [1], А. Даниленко, О. Дзюблук, О. Євтух, В. Зимовець [2], М. Савлук, В. Шевчук, Н. Шелудько [5] С. Шумська та ін. Втім низка теоретичних та практичних питань формування і розвитку ринку кредитних ресурсів країн з трансформаційною економікою залишаються недостатньо розробленими. Зокрема, має місце фрагментарність дослідження перспектив подальшого розвитку банківського кредитування в умовах інтеграції до глобального середовища.

Швидке нарощування банківського кредитування в Україні у передкризові роки вказувало на можливість накопичення проблемних кредитів у разі сповільнення темпів економічного зростання. Небезпека активізації споживчого кредитування в силу загострення ризиків залежного розвитку і негативним впливом на сальдо поточного рахунку висвітлено в останніх працях деяких дослідників даної галузі [2]. Однією з важливих проблем, яку необхідно вирішити саме в сучасних умовах фінансової кризи, є оптимізація структури фінансових вкладень в економіку. Науковці відмічають, що інвестиції в усіх випадках мають сприяти прогресивним зрушенням у структурі сучасного господарства, а в нашій державі вони навпаки поглиблюють нагромаджені диспропорції ще за часів планово-директивного господарювання.

Лібералізація фінансових ринків України зумовила прихід на вітчизняні ринки іноземних банківських структур, які беруть активну участь на місцевому кредитному ринку. З метою освоєння місцевих ринків іноземні банки забезпечували свої дочірні структури дешевим фінансуванням в іноземній валюті. Отримані кошти спрямовувались в ризикове споживче та іпотечне кредитування, що підігрівало попит, непідкріплений виробничими

можливостями країни. Попит, підвищений припливом капіталу, спровокував зростання імпорту, а також безпідставне стрімке зростання цін на нерухомість.

Частка іноземного капіталу в українській банківській системі збільшилася з 29,5% на початок 2010 р. до 35% станом на 01.01.2011 р. З початку 2013 р. частка іноземного капіталу в банківській системі України зменшилась з 39,5% до 34,2% [3]. Банки продовжують переорієнтацію з роздрібного ринку на корпоративний сегмент. Деякі банки, у зв'язку з відсутністю у найближчій перспективі передумов для покращення ділового клімату, а також зі складною політичною ситуацією, продовжують процес виходу з українського банківського ринку. На кінець 2013 р. в Україні діяв 51 банк з іноземним капіталом: у повній власності іноземних інвесторів перебувало 11,6% від загальної кількості банків [3]. Успішній діяльності банків з іноземним капіталом сприяє фінансова політика вітчизняних банків, яка є не досить позитивною щодо своїх клієнтів. Українські банки надають високі кредитні ставки, на короткий термін та під заставу, що зумовлює значні витрати коштів на оформлення потрібних документів тощо. Тому багато користувачів фінансових послуг надають перевагу банкам із іноземним капіталом, які використовують сучасні методи кредитування. Причиною цього є гнучка політика, зручні умови відтермінування платежів, легкість укладання договорів, можливість отримати додаткові кредити.

Серед основних макроризиків, пов'язаних з активізацією припливу іноземного капіталу в банківський сектор України, слід виділити: ризик формування моделі залежного розвитку; ризик неконтрольованого відпливу капіталу та розбалансування валютного курсу; ризик втрати економічної безпеки держави; ризик виникнення опору грошово-кредитній політиці Центрального Банку; можливість втрати економічного суверенітету; підвищений ризик імпорту фінансової кризи. До переваг інтеграції банківської системи можна віднести: диверсифікація фінансових інструментів; активізація конкуренції та, як можливий наслідок – підвищення якості послуг та зниження їх вартості; приплив іноземних інвестицій; активізація інтеграції до світової фінансової системи; зменшення корупції та бюрократії. Таким чином, необхідно проводити виважену та поступову політику приєднання національної банківської системи до глобального фінансового середовища з урахуванням всіх можливих ризиків.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Геєць В. Іноземний капітал у банківській сфері України // Дзеркало тижня. – 2006. - №26. - С.1-8.
2. Зимовець В. Шелудько Н. Макроекономічні аспекти активізації банківського кредитування в Україні // Вісник НБУ. – 2006. - №11. - С.54-58
3. Національний банк України [Електронний ресурс]. - режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Уманців Ю.М. Банківська система України в умовах глобалізації світового фінансового простору // Фінанси України. - 2006. - №12. - С.88-100.
5. Шелудько Н.М. Іноземний капітал у банківському секторі України // Фінанси України. – 2006. - №7. – С. 79-86.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

Т.О. Марковська, студентка

Одеський Національний Політехнічний університет

України, м. Одеса

На сьогоднішній день однією з невід'ємної частини життя ринкової економіки є банк. Тому сьогодні зростає великий інтерес до його діяльності і методів управління.

Метою є повне розкриття всіх методів оцінки по досягненню високого результату і конкурентоспроможності банку.

Проблемою підвищення конкурентоспроможності банківського сектору - один з головних пріоритетів кожної держави. Для вітчизняної банківської системи це надзвичайно актуальне питання.

Сучасний ринок фінансових послуг України представлений банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами, компаніями, що спеціалізуються на операціях із цінними паперами, кредитними спілками та іншими суб'єктами фінансового ринку.

Нині найрозвинутішою і найсформованішою є банківська система, де конкуренція загострюється, і ця сфера потребує удосконалення діяльності.

Сьогодні клієнт представляє собою велику цінність для компанії. Адже простіше продати товар або послугу постійному клієнту, ніж шукати нового, який у свою чергу потребує додаткових інвестицій. Тому більшість компаній розпочали конкурентну боротьбу за перерозподіл конкурентного ринку. Більше того, з'ясувалося, що для невеликих компаній вартість клієнтських активів (сукупність постійних клієнтів) часто перевищує вартість матеріальних активів. З цього випливає, що головна цінність цих компаній – це їхня клієнтська база. Саме так і працює ринок банківських послуг. Для того щоб підтримати клієнську базу потрібно звернути увагу на те, як побудована маркетингова стратегія.

Основна причина переходу банків до маркетингової стратегії полягає в посиленні конкурентоспроможності, як між самими банками, так і між банківськими та небанківськими кредитними організаціями.

Забезпечення конкурентоспроможності банку зумовлена ефективністю роботи менеджерів, маркетологів і включає в себе: ноу-хау в дослідженнях і проектуванні; вміння використання можливостей маркетингу; вміння організувати надання послуг; ініціативність всіх ланок банку та ін.

Також конкурентоспроможність підприємства визначають: кадровий склад та його кваліфікація; можливості в наданні послуг, що вимагають невеликих витрат; наявність розвиненої системи науково-технічного, комерційного співробітництва та ін.

Специфіка банківського маркетингу полягає в орієнтації системи управління в банку на процеси, що відбуваються в кредитно-фінансовій сфері. Об'єктом маркетингових зусиль є гроші, тому маркетинг в банківській сфері спрямований в першу чергу на прискорення грошового обороту.

Розглянемо життєвий цикл банківських послуг.

Життєвий цикл банківської послуги-це динаміка конкурентоспроможного перебування банківської послуги на ринку, є конкретизацією життєвого циклу товару. Концепція життєвого циклу дозволяє визначити елементи маркетингу з моменту ухвалення рішення про надання конкретної послуги , її надходження на визначений ринок і до моменту її зняття з ринку.

На етапі впровадження метою маркетингу є інформування потенційних споживачів про нову послугу. На цьому етапі конкурентоспроможність неактивна. Завдання інформування споживачів вирішується за допомогою відповідної програми просування .

На етапі зростання метою маркетингу є розширення ринкової частки конкретної послуги . Конкурентоспроможність починає зростати . Завданням банку є інтенсивне зростання продажів послуги з максимальною швидкістю. Для цього встановлюється ціна на послугу, приваблива для клієнтів.

На етапі зрілості банки намагаються зберегти завойоване перевагу як можна довше для отримання максимального прибутку .

На етапі спаду існують три альтернативних напрямки маркетингових дій:

- 1) поступове зниження витрат на просування і збут у зв'язку зі зменшенням обсягу пропонованих послуг і числа поширюють їх відділень (філій);
- 2) пожвавлення обсягу пропозиції послуг, тобто зміна положення на ринку за допомогою модифікації самої послуги, перебування альтернативного ринку і (або) форм збуту, способів просування послуг до клієнтів і реклами;
- 3) припинення надання цих послуг.

Однак, враховуючи, що в даний час банки можуть надавати різні види, на кожен даний момент часу рівень конкурентоспроможності підприємства і рівень конкурентоспроможності послуг, що надаються їм, не збігаються. Насамперед, слід зазначити, що в якості бази для порівняння рівня конкурентоспроможності банку використовуються дані по банках - конкурентах, а не по послуги, що надаються .

Разом з тим при порівнянні одного банку з іншими банками - конкурентам необхідно враховувати різні категорії конкуренції: прямих конкурентів (надають таку ж послугу); непрямих конкурентів; потенційних конкурентів (надають послуги, що дозволяють задовольнити дану потребу іншим способом) , які можуть належить до різних галузей або сфер діяльності. Вибір тих чи інших видів конкурентів для досліджуваного банку залежить від цілей і завдань дослідника, що, в свою чергу, призводить до використання в якості бази для порівняння або різних видів послуг (базові послуги; послуги - замітник; послуга, що дозволяє задовольнити дану потребу іншим способом); або різних галузей, що мають специфіку розвитку конкуренції та ринкових відносин.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

- 1.Єршов М. Банківська система і розвиток економіки / 2009. № 3. - С. 17-20.
- 2.Гроші. Кредит. Банки: Підручник для вузів, 2011.- 274 с.
- 3.Міжнародний маркетинг: Учеб. посібник / За ред. Н.І. ПЕРЦОВСЬКИЙ, 2011

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

***І.А. Міреїчків, К.О. Грішина, студентки-магістри,
Українська інженерно-педагогічна академія, м. Харків***

Характерною рисою сучасних світових економічних відносин стає інтенсивний розвиток фінансової глобалізації із залученням національних економік до світового ринку капіталу, посилення їх взаємозалежності. Відображенням цих процесів стало виникнення єдиного інформаційного простору, інтернаціоналізація та швидке зростання ринків капіталу. Необхідно враховувати, що в останні роки у світовій банківській індустрії розвинених країн мали місце досить важливі зміни, що позначилися на ефективності та конкурентоспроможності банківського сектору. Банки активно піддаються різноманітним ризикам, які несуть величезну небезпеку для їх діяльності. Велике значення має той факт, що світова фінансова індустрія була значно дерегульована за останні два десятиріччя, активізувалися процеси злиття та поглинання, що призвело до підвищення концентрації банківського капіталу. Врахування останніх тенденцій розвитку світової банківської індустрії є важливим для аналізу можливих ризиків під час розвитку вітчизняної банківської системи. Дослідження питань розвитку банківської системи в умовах інтеграції та глобалізації набуває особливого значення, що зумовлює актуальність аналізу небезпек, які можуть вплинути на банки зокрема та всю банківську систему в цілому.

Покращення банківської сфери та аналіз ризиків як передумова подальшого розвитку держав і їхній вихід на світові ринки сьогодні є досить актуальним. Необхідно зазначити низку досліджень в області удосконалення та аналізу ризиків банківської сфери, що заслуговують особливої уваги, таких як праці О.В. Дзюблюка [2], В.І. Міщенко [3], О.В. Васюренка [1] та ін.

Сучасні тенденції розвитку світового банківського бізнесу та фінансових ринків – глобалізація, масштабні процеси міжнародних злиттів і поглинань, зростаючий вплив таких учасників ринку, як небанківські фінансові установи, постачальники он-лайнних і мобільних послуг і т. ін., – призвели до стрімкого посилення конкуренції. Тому перед банками різних країн виникає питання, чи зможуть вони відповідно адаптувати свої моделі ведення бізнесу. Практично для будь-якого фінансово-кредитного інституту критерієм виживання на ринку поряд із формуванням сильної конкурентної позиції стає здатність своєчасно впроваджувати інновації та ефективно управляти інноваційними процесами. У банківській сфері поняття інноваційних стратегій містить у собі процеси й моделі, за допомогою яких фінансові інститути мають можливість вийти на новий рівень функціонування, поліпшити свої позиції на світовому ринку банківських послуг. Одним із головних чинників виживання банку на фінансовому ринку є його здатність упроваджувати інновації та ефективно використовувати їх.

До інноваційних продуктів банків можна віднести: інноваційний лізинг, якщо його об'єктом є основні засоби, що беруть участь у процесі інноваційної діяльності фірми, факторинг, що є переуступкою банку несплачених боргових вимог, франчайзинг, який є формою ділового співробітництва великого й

малого бізнесів і є також саме банківською інновацією, форфейтинг, надання послуги еквайрингу, системи дистанційного керування рахунком, пакетне надання страхових послуг. Кожному банку необхідно розробити стратегію з упровадження нових продуктів або послуг, щоб нововведення банків приносили прибуток.

Хоча нові технології дають банкам додаткові можливості розвитку, разом з тим вони містять у собі певні ризики.

По-перше, нові технології, змінюючи характер взаємовідносин банку з клієнтом, роблять більш простою процедуру зміни клієнтом банку, який його обслуговує. Віртуальний банк несе в собі ризик деперсоналізації відносин «банк - клієнт».

По-друге, недосконала стратегія впровадження нових технологій може спричинити за собою серйозні негативні наслідки. Зазвичай дистанційне банківське обслуговування створюється для заміни діючих банківських агентств і контор. При цьому відбуваються неминучі організаційні та кадрові зміни в банку (скорочення зайнятих, числа підрозділів, перенавчання фахівців).

По-третє, нові технології будуть сприяти зміні правил конкурентної боротьби в традиційній банківській сфері. Вже сьогодні, наприклад, має місце тенденція витіснення банків зі сфери посередництва в платежах.

Наприкінці ХХ – на початку ХХІ століття роль розвитку глобальної економіки світу закріпилася за фінансово-банківським сектором. Необхідна умова глобалізації – доступ до ресурсів світових фінансових ринків, які в свою чергу еволюціонують у процесі створення наднаціональної економіки і стають вагомим фактором конкурентоспроможності національних економік.

Тому, пріоритетним завданням українських банків на сьогодні продовжує залишатися забезпечення стабільних умов функціонування і розвитку, підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках, посилення взаємодії банку з реальним сектором економіки. Але очевидно, що глобалізація зробила істотний вплив на банківську діяльність, якщо розглядати цей процес з позиції інтересів національної економічної системи. Все це не може не формувати нову сукупність факторів ризику, не може не надавати дуже істотного впливу на зміну ступеня керованості національної банківської системи і на характер «входження» банківської системи в кризові ситуації і особливості виходу з них. Питання про зв'язок глобалізації та кризових явищ у банківській сфері заслуговує подальшого вивчення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Васюренко О.В. Банківський менеджмент / О.В. Васюренко. – К. : Академія, 2009. – 320 с.
2. Дзюблюк О.В. Банківські операції / О.В. Дзюблюк. – Тернопіль : Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с.
3. Міщенко В.І. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг / В.І. Міщенко, А.В. Шаповалов, Г.В. Юрчук. – К. : Знання, 2008. – 278 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВА ДЛЯ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМНИЦТВА

С.В. Парфенюк, студентка кафедри обліку, аналізу та аудиту

Л.А. Волощук, к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту

Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса

Бухгалтерський облік – основний та базовий вид обліку на будь-якому підприємстві як в Україні так і за її межами.

Управлінський, фінансовий, податковий обліки базуються на даних бухгалтерського обліку.

До прийняття Податкового кодексу в Україні більша частина бухгалтерів для обліку на підприємствах використовувала тільки податковий облік, який є лише невеликою частиною бухгалтерського обліку. С 2011 року вступив в дію Податковий кодекс, згідно з його положеннями податковий облік найбільш наближається до бухгалтерського обліку.

Бухгалтерам які почали свою трудову діяльність після 1997 року та використовували тільки податковий облік з прийняттям Податкового кодексу прийшлося звикати що податкова звітність – це важливо, але бухгалтерський облік є основним видом обліку.

Головним документом, який регламентує бухгалтерський облік є Закон № 996-XIV від 16.07.99 р. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Також бухгалтерський облік має вестися на підприємстві з урахуванням вимог П(С)БО. П(С)БО – це офіційний документ, який має статус нормативно-правового акта, прийнятий Міністерством фінансів у визначений законодавством формі та за встановленою законодавством процедурою, відповідає принципам верховенства права, законності і є обов'язковим для виконання фізичними та юридичними особами, на яких поширюється його дія. Бухгалтера зобов'язані застосовувати норми П(С)БО при формуванні у бухгалтерському обліку інформації про об'єкти обліку та розкриття цієї інформації у фінансовій звітності за обсягом, змістом і установленними формами.

Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам інформації про фінансовий стан підприємства, результат діяльності за певний період, рух грошових коштів, дебіторську та кредиторську заборгованість, рух товарів, собівартості продукції та інше.

Маючи таку інформацію власники та керівники бізнесу зможуть оцінити результати діяльності підприємства в цілому або розрізі напрямків діяльності. А також приймати рішення про розвиток того чи іншого напрямку

Бухгалтерський облік повинен бути організовано таким чином, щоб у ньому були відображені всі господарські операції.

На підприємстві окрім фінансової звітності передбаченої П(С)БО можуть бути використані додаткові бухгалтерські звіти, які потрібні для цілей податкового, статистичного та управлінського обліків.

На кожному з підприємств окрім бухгалтерського існує ще один обов'язків облік – податковий. Вони хоча дуже схожі, але мають ряд відмінностей, обумовлених різними нормативними джерелами. Основним документом, який регламентує податковий облік є Податковий кодекс України. Результатом податкового обліку є податкові декларації та податкові звіти.

Ще один вид обліку який фактично є на кожному підприємстві – управлінський. Цей облік використовується лише для внутрішнього використання. Користувачами цього обліку є вище керівництво та власники підприємства. Призначений він для збору та аналізу даних про фінансово-господарську діяльність підприємства.

Кожне підприємство розробляє систему управлінського обліку, виходячи із власних потреб і специфіки роботи. Для ведення управлінського обліку потрібно розробити специфічну для кожного підприємства методологію, яка включає усі параметри управлінського обліку, облікову політику, форми звітності, періодичність їх подачі, перелік користувачів та інше.

Цілі та завдання управлінського обліку – зрозуміло для користувачів подати повноцінну, достовірну, коректну та прозору інформацію.

Класичними функціями управлінського обліку є облік, аналіз, планування, контроль.

Об'єктами управління виступають – структурні одиниці, ресурси підприємства, бізнес-процеси, ключові показники ефективності діяльності підприємства.

Для досягнення позитивних результатів у поставленні управлінського обліку на підприємстві слід звернути увагу на ще два питання – про спосіб автоматизації такого обліку та про створення служби, яка займатиметься управлінським обліком.

Існує декілька способів автоматизації управлінського обліку – електронні таблиці Excel, програми бухгалтерського обліку, що суміщають у собі функції з веденням управлінського обліку, власні розробки фахівців підприємства, ERP-системи, звичайна програма для ведення бухгалтерського обліку, самостійно настроєна під управлінський облік. Кожен з цих способів має свої плюси та мінуси, яка потрібно врахувати при вирішуванні який спосіб обрати.

Команда з поставлення управлінського обліку повинна складатися з фінансиста, фахівця з інформаційних технологій, фахівця з виробничих технологій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон № 996-XIV від 16.07.99 р. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»// Все про бухгалтерський облік. – 1999. - №11. – с.3-9
2. Податковий кодекс України// Все про бухгалтерський облік. – 2014. № 3-4
3. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку// [електроний ресурс] сайт періодичного видання журналу «Дебет - Кредит» <http://dtkt.com.ua/show/0sid0192.html>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.С. Пархоменко, к.э.н., доцент,

Украинская инженерно-педагогическая академия

Р. Каландаров, магистрант,

Украинская инженерно-педагогическая академия

Основной составляющей эффективного управления финансовой деятельностью любого предприятия является управление его оборотным капиталом. Наличие в хозяйственном обороте предприятия собственных оборотных средств в размерах, которые покрывают нормативные потребности в них, а также привлечение кредитных и других заемных ресурсов еще не является гарантией создания условий для нормального хозяйствования. Предприятие должно обеспечить рациональное размещение этих ресурсов по назначению.

О нерациональном использовании собственных и заемных оборотных средств свидетельствуют отвлечения их в [1]:

- сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей и затрат производства, если они не профинансированы банком;
- дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги не оплаченные в срок покупателями;
- прочую дебиторскую задолженность (по претензиям, по расчетам с подотчетными лицами и т.п.);
- различные расходы, превышающие имеющиеся источники их финансирования.

Действующая система налогообложения прибыли предприятий побуждает к недопущению накопления запасов сырья, материалов, комплектующих изделий как на складах предприятий, так и в остатках незавершенного производства и готовой продукции: если за отчетный квартал предприятие допустило прирост этих запасов, на соответствующую сумму увеличивается объект налогообложения - балансовая прибыль (из-за уменьшения суммы валовых расходов).

Борьба за ускорение оборачиваемости оборотных активов должна проводиться одновременно на всех трех стадиях их кругооборота путем сокращения времени производства и времени обращения. Кроме того, с целью управления эффективностью использования оборотных средств на предприятии должна проводиться политика управления текущими финансовыми потребностями.

При этом нужно решать следующие задачи [2]:

- минимизация текущих финансовых потребностей предприятия;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятия.

Таким образом, учитывая большое народнохозяйственное значение ускорения оборачиваемости оборотных активов, каждое предприятие при

планировании потребности в них на следующий (очередной) год, должно предусмотреть ускорения их оборачиваемости. Основными путями сокращения времени обращения производственных запасов являются: равномерное завоз товарно-материальных ценностей, формирование запасов необходимых ценностей в пределах возможного минимума для постоянного обеспечения непрерывности процесса производства; недопущению приобретения ненужных и реализации избыточных материалов. Ускорение оборачиваемости оборотных активов на стадии производства достигается в основном за счет сокращения производственного цикла. В сфере обращения ускорить обращение оборотных активов возможно путем ускорения реализации продукции, расчетов за реализованную продукцию и оказанные услуги, недопущение создания дебиторской задолженности и т.п.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємств: Підр./ За ред. О.М. Бандурка. К.: Либідь, 2002. - 384с.
2. Савчук В.П. Финансовая диагностика и мониторинг деятельности предприятия: практические подходы и технологии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://eup.ru/Documents/2004-09-13/2E406.asp>.

ОЦІНКА КОНКУРЕНЦІЇ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ СТРУКТУРНИХ МЕТОДІВ

Ю.О. Петелькіна, аспірант

Університет банківської справи Національного банку України, м. Київ

Ринок банківських послуг України характеризується наявністю великої кількості банківських установ (181 банк станом на 01.12.2013 р.) [1]. Проте особливістю вітчизняного банківського сектору є те, що найбільші 10 банків контролюють близько 60 % усього ринку послуг. У таких умовах актуальним стає питання дослідження та аналізу особливостей банківської конкуренції в Україні.

Тому метою цього дослідження є визначення методичних підходів до оцінювання конкуренції у банківському середовищі та їх застосування на практиці.

На сьогодні у зарубіжній літературі існує досить потужна теоретико-методична база оцінки конкуренції, яку можна систематизувати на техніки прямого оцінювання та техніки опосередкованого, які передбачають структурні і неструктурні методи. Проте в Україні ці методики не знаходять практичного застосування.

Тому у цьому дослідженні проведемо оцінку конкуренції на ринку банківських послуг за допомогою структурних методів, зокрема розрахунку дисперсії, індексу Холла-Тайдмана (Розенблюта), коефіцієнта відносної концентрації та ентропії.

Дисперсія (σ^2) є показником рівномірності і концентрації банківського ринку. Особливістю індексу Холла-Тайдмана (НТ) є те, що він враховує величину фірм. Коефіцієнт відносної концентрації (К) характеризує відношення кількості найбільших банків до їх частки на ринку. А коефіцієнт ентропії (Е) характеризує ступінь деконцентрації ринку [2].

На основі цих показників проаналізуємо ринок банківських послуг в Україні, розглянувши його в розрізі ринку депозитів та ринку кредитів.

Таблиця 1

Показники концентрації ринку депозитів впродовж 2008 – 2012 рр.

	всі депозити юридичних осіб				всі депозити фізичних осіб			
період	σ^2	НТ	К	Е	σ^2	НТ	К	Е
2008	0,0002	0,0257	67,0374	-383,08	0,0002	0,0271	35,9509	-376,18
2009	0,0002	0,0245	37,8024	-388,68	0,0003	0,0309	33,861	-363,65
2010	0,0002	0,0253	38,2466	-385,89	0,0003	0,0299	35,1438	-363,5
2011	0,0002	0,0253	41,4623	-386,45	0,0004	0,0303	35,4756	-357,78
2012	0,0002	0,0237	41,4645	-393,46	0,0004	0,0288	35,4728	-360,96

Джерело: складено автором на основі [3]

З табл. 1 бачимо, що концентрація на ринку депозитів юридичних осіб є незначною, а на ринку депозитів фізичних осіб вона поступово зростає протягом досліджуваного періоду, про що свідчать показники дисперсії. Щодо значення індексу Холла-Тайдмана, то його невисокі значення свідчать про розвинену конкуренцію на ринку депозитів юридичних осіб, і трохи менш

інтенсивну конкуренцію на ринку фізичних осіб. Коефіцієнти відносної концентрації та ентропії свідчать про незначну концентрацію на ринку депозитів.

Таблиця 2

Показники концентрації ринку кредитів фізичним та юридичним особам впродовж 2008 – 2012 рр.

період	кредити юридичним особам				кредити фізичним особам			
	σ^2	НТ	К	Е	σ^2	НТ	К	Е
2008	0,0002	0,0274	37,1702	-381,65	0,0003	0,0338	32,5712	-356,39
2009	0,0002	0,0291	35,5001	-372,92	0,0003	0,0382	31,2095	-344,91
2010	0,0003	0,0298	35,125	-368,13	0,0003	0,038	31,5249	-345,14
2011	0,0002	0,0291	36,3908	-367,62	0,0002	0,0366	31,3708	-350,23
2012	0,0003	0,0268	36,3919	-374,49	0,0003	0,0388	31,3713	-345,17

Джерело: складено автором на основі [3]

З табл. 2 бачимо, що значення дисперсії на ринку кредитів України є постійними і досить низькими впродовж досліджуваного періоду, що свідчить про дуже низький рівень концентрації. Невисокі значення індексу Холла-Тайдмана показують досить розвинену конкуренцію на цьому ринку. Слід відзначити, що найменш інтенсивною вона була у 2009 році і поступово підвищувалась протягом наступних років, так і не досягнувши рівня 2008 року. Коефіцієнти відносної концентрації та ентропії свідчать про незначну концентрацію ринку кредитів на рівні, близькому до концентрації ринку депозитів.

Отже, варто відзначити, що на сьогодні практично всі перераховані вище індекси повністю або частково розраховуються і публікуються у розвинених країнах. У багатьох країнах ведеться постійне спостереження за процесами концентрації ринку банківських послуг. Проте в Україні практично не використовуються наведені методики. Та слід наголосити, що розрахунок всіх показників у комплексі може дати розгорнуту та вичерпну інформацію про ступінь монополізації ринку банківських послуг, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність банківського сектору.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
2. Конкуренция и антимонопольное регулирование / [Авдашева С. Б. и др.]; под ред. А. Г. Цыганова. - учеб. изд. - М.: Логос, 1999. - 368 с.
3. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ КРАЇНИ

І.В. Ропотан, викладач

Одеського національного економічного університету

Нормативно-правову основу фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів України становлять: Конституція України, Бюджетний і Податковий кодекс України, щорічні закони про державний бюджет, Основні напрями бюджетної політики на відповідний рік, постанови Кабінету Міністрів України, накази Міністерства фінансів, Державної казначейської служби, рішення обласних, районних, міських (щодо районних у містах) рад.

Фінансова конвергенція сталого розвитку регіонів країни здійснюється з допомогою механізму та інструментарію, визначених фінансовою політикою держави та регіонів.

Як показує досвід інших країн, не існує єдиної ідеальної моделі механізму фінансової конвергенції регіонального розвитку, прийнятної для усіх країн. Конкретні механізми фінансового вирівнювання будуються виходячи з рівня децентралізації бюджетно-податкової системи, обсягу повноважень місцевих органів влади, політичного вибору між ефективністю та рівністю [1, с. 9], глибини та масштабів міжрегіональних асиметрій.

Таблиця 1

Інструменти фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів країни [4]

Групи інструментів	Інструменти	Мета використання	Країни
Податкові	власні та закріплені доходи, регульовані доходи, нормативи відрахувань від загальнодержавних податків, державні соціальні суспільні стандарти і громадські послуги, податкові ставки, податкові пільги	Вертикальна конвергенція	США, Австралія, Західна Європа, Росія, Україна
Міжбюджетної підтримки	Трансферти (дотації, субвенції, субсидії)	Горизонтальна конвергенція	США, Австралія, Західна Європа, Росія, Україна
Дольової участі	Різні механізми дольової участі в податкових доходах	Вертикальна і горизонтальна конвергенція	Країни Латинської Америки, Азії, Африки

Загалом у світовій практиці використовуються різноманітні інструменти фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів країни (табл. 1): податкові, міжбюджетної підтримки та дольової участі.

У більшості високорозвинених країн (США, Західна Європа), де досягнута відносна вертикальна збалансованість, інструменти дольової участі мають набагато менше значення, ніж міжбюджетні трансферти [2].

Орієнтуючись на досвід високорозвинених країн, які застосовують трансфертні інструменти фінансової конвергенції, в Україні інструменти дольової участі також не набули широкого застосування. Основним чином для фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів України застосовуються інструменти міжбюджетної підтримки – міжбюджетні трансферти (дотації, субвенції) – кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого [3].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Напрямки вдосконалення міжбюджетних відносин : Звіт, підготовлений для Світового банку. – К., 2003. – 69 с.
2. Найденова Т. А. Бюджетное выравнивание как инструмент реализации бюджетной политики северных территорий [Электронный ресурс] / Т. А. Найденова // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2012. – №3. <http://vestnik-ku.ru/2012/2012-3/9/9.htm>.
3. Бюджетный кодекс Украины [Электронный ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – №50-51. – с. 572. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Полозков М. Г. Стимулирующее бюджетное выравнивание территорий / М. Г. Полозков // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 343. – С. 148-152.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗІ

Г.В. Соловійова,

Одеський національний політехнічний університет

З розвитком ринкових відносин формується конкурентне середовище в національній економіці. Завдяки різним формам та методам виявлення конкуренції, зміни параметрів ринку викликали необхідність в розробці та втіленні на кожному українському підприємстві принципово нових підходів щодо управління конкурентоспроможністю продукції та формування ефективної стратегії підприємства.

Під конкурентоспроможністю розуміється багаторівневе, багатоаспектне поняття, що характеризує динамічну, керовану властивість об'єкта оцінки, визначається сукупністю конкурентних переваг і недоліків і виражене в здатності витримати конкуренцію в системі ринкових відносин в розглядуваний період часу [1].

На початку ХХІ століття загострення конкурентної боротьби було обумовлено нерівномірним економічним та соціальним розвитком, який виражається в непропорційному розвитку не тільки окремих країн, а регіонів і галузей через швидке нагромадження капіталу. Тому для кожної міжнародної компанії та держави розробка, формування та реалізація ефективних конкурентних стратегій для забезпечення високого конкурентного рівня є одним із основних завдань у міжнародній політиці майже всіх розвинених країн світу.

Значний внесок у розвиток концептуальних основ міжнародної конкуренції та міжнародної конкурентоспроможності підприємства зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як: О. І. Амоша, Б. В. Буркінський, В. А. Василенко, Н. І. Горбаль, В. І. Гринчуцький, І. З. Должанський, Я. А. Жаліло, Т. О. Загорна, А. П. Наливайко, П. В. Осіпов, Т. І. Ткаченко, Л. С. Шевченко та інші, та зарубіжні: Г. Л. Азоев, І. Н. Герчикова, М. Портер, Р. А. Фатхутдинов, А. Ю. Юданов та інші.

Конкурентоспроможність – визначальний критерій ефективності, який розглядається на різних рівнях, так як суб'єктами конкурентної боротьби можуть бути різні об'єкти: підприємства та корпорації, продукція, різноманітні галузі та окремі країни. Рівень конкурентоспроможності господарського комплексу можна з'єднати з поняттям рівня інвестиційної привабливості, який пов'язаний з забезпеченням сталого розвитку промисловості.

Конкурентоспроможність також являє собою відносну характеристику споживчих якостей продукції при порівнянні з аналогічною продукцією у конкурентів, яку оцінюють однією системою аналізу показників.

Перетворюючи промислові комплекси на суб'єкти міжнародних економічних відносин потребує зміцнення економічного потенціалу та забезпечення їх конкурентоспроможності не тільки на внутрішніх, але і на міжнародних ринках товарів та інвестицій.

При вивченні ринку та проведенні аналізу конкурентоспроможності потрібно вміти аналізувати різноманітні характеристики такі як: сам ринок, в якому діє підприємство та його сегменти, місткість ринку, сприятливі та несприятливі умови, основні конкуренти, їх продукція і стратегії, прогнози та перспективу розвитку підприємства на найближчі роки, попит та цінову політику конкурентів.

Одним з найважливіших та ефективних шляхів підвищення якості та конкурентоспроможності підприємства та його продукції на національному та світовому ринках вважають поліпшення стандартизації як головного інструменту забезпечення якості, так як саме стандарти відображають технічний рівень та інші характеристики виробів, на які в першу чергу звертають увагу покупці.

Отже, конкурентоспроможність національної економіки – це, власне, здатність країни в умовах соціально орієнтованої національної економіки забезпечувати високу якість життя нації на основі ефективного використання національних ресурсів та ефективної системи виробництва товарів та послуг, що відповідають установленим міжнародним стандартам [2].

Різноманітними методами та формами впливу на всі процеси конкурентоспроможності є загальна система якості, яка мотивує працю усіх працівників підприємства, сприяє проведенню правильної кадрової політики та створенню сприятливих умов праці та життєдіяльності робітників.

Нажаль сьогодні українська продукція частіше виявляється неконкурентоспроможною, завдяки повній відсутності відповідних сертифікатів якості або вона використовує такі системи оцінки якості, які не є загальноприйнятими в світі.

Будь-які проблеми міжнародної конкурентоспроможності залежать не лише від самого підприємства, так як воно являє собою частину більш складної системи на національному, галузевому та територіальному рівнях.

Вітчизняні компанії із-за технологічної відсталості роблять перешкоди успішній реалізації конкурентних переваг, що сприяють несприятливому бізнес-клімату у державі.

Головна передумова економічного відродження України – це стабільне зростання виробництва в усіх галузях та на кожному національному підприємстві окремо.

Отже, на підприємстві проблеми міжнародної конкурентоспроможності мають як загальнодержавний зміст, так і мікроекономічний характер.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Должанський І. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / І.З.Должанський, Т.О Загорна. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Богма, О. С. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки [Текст] / О. С. Богма, О. В. Болдуєва // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 166-170.

БІРЖОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

А. Ю. Тепляшин,

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України, м. Одеса*

Перехід України до ринкової економіки склав необхідні умови для появи та розвитку фондового ринку, як джерела інвестування капіталу в національні підприємства реального сектору[1].

Сучасні дослідження видатних західних вчених Б. Ш. Бернанке, Дж. Сороса, Р. Дж. Шиллера відводять фондовому ринку найважливіше місце в сучасній економічній системі [2-3]. Б. Ш. Бернанке пише: «Фондовий ринок - це найважливіший механізм, що забезпечує ефективність функціонування всіх корпорацій», маючи на увазі крупні акціонерні товариства своєї власної країни - США, для яких механізм залучення капіталу через фондовий ринок носить пріоритетний характер, оскільки проведення публічного розміщення акцій на первинному або вторинному ринках дозволяє їм залучати величезні капітали інвесторів, охочих увійти до складу власників певного бізнесу, підвищувати ефективність підприємства за рахунок використання залучених коштів для розвитку бізнесу та ринкову вартість - через позитивну ліквідність свого фондового інструменту на ринку цінних паперів, - тому актуальним є визначення методики оцінки механізму залучення капіталу з фондового ринку України та його впливу на реальну ефективність національних підприємств.

Однією з таких методик є західна - P/S та P/E коефіцієнтів, які найбільш широко застосовуються та є класичними для більшості світових фондових бірж NYSE, LSE, Tokyo SE при оцінці ефективності своїх емітентів, хоча з середини 2008 року в розпал світової фінансової кризи ця методика значно підпадала під критику, але все ж таки вона на теперішній 2014 рік залишається самою широко вживаною[4].

Визначимо за допомогою цієї методики ефективність залучення капіталу з фондового ринку України для енергогенеруючих підприємств ПАТ «Київенерго», ПАТ «Західенерго», ПАТ «ПЕМ-Енерговугілля», які таким способом систематично залучують капітал з 2007 року, та порівняємо це з реальним економічним станом досліджуваних підприємств.

Для розрахунку, в якості бази даних будемо використовувати дані цих підприємств з бірж ПФТС, УБ [5,6], та бухгалтерську звітність: баланси та звіти про фінансові результати цих підприємств, що відкрито розміщено на ресурсі державного агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України - «SMIDA» [7].

Наведені у таблицях 1,2 дані розрахунків ефективності залучення капіталу з фондового ринку по методиці P/E та P/S коефіцієнтів, яка широко застосовується на біржах NYSE, LSE, Tokyo SE не відображає взаємозв'язку із реальним станом досліджуваних підприємств, бо високі значення коефіцієнтів

P/E та P/S не впливають на значення показників реального стану: рентабельності, ліквідності, зносу основних засобів.

Таблиця 1

Оцінка ефективності залучення капіталу
з фондового ринку для енергогенеруючих підприємств на 2014 рік

№	Підприємство, форма власності (ПАТ)	Номинал акції, (грн.)	Ціна акції, (грн.)	Ринкові акції, (млн. шт.)	Доход (млн. грн.)	P/E , (%)	$P_{p/s}$, (млн. грн.)	$S_{p/s}$, (млн. грн.)	P/S , (%)
1	«ПЕМ-Енерговугілля»	1,86	28,5	5	133,2	6,98	142,5	645	22,1
2	«Київенерго»	0,25	6,8	108	707,4	3,82	734,4	12226	6,01
3	«Західенерго»	10	92,6	12	991,2	12,11	1111,2	4749	23,4

Таблиця 2

Показники реального економічного стану
енергогенеруючих підприємств на 2014 рік

№	Підприємство, форма власності (ПАТ)	Знос основних засобів, (%)	Чистий прибуток (млн. грн.)	Чиста рентабельність виробництва	Абсолютна ліквідність
1	«ПЕМ-Енерговугілля»	64,82	122	0,189	1,4
2	«Київенерго»	56,85	1375	0,112	0,6
3	«Західенерго»	90,22	186	0,039	0,49

На основі доведеного можна допустити припущення щодо неефективності залучення інвестицій до енергогенеруючих підприємств України через біржові інструменти фондового ринку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- 1.Тепляшин А. Ю., Лисюк В. М. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності шляхом залучення фондових інструментів // Економічні інновації. - 2012. - №51. - С. 270-280.
- 2.Abel A. B., Bernanke B. S., Croushore D. Macroeconomics : М. . - Boston: Addison Wesley Longman, 2007. - 672 p.
- 3.Shiller R. J. Irrational Exuberance: М. - Princeton University Press: Princeton University, 2000. - 312 p.
- 4.Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://nyse.nyx.com>.
- 5.Українська біржа (УБ) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ux.ua>.
- 6.Фондова біржа ПФТС [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://pfts.ua>.
- 7.Державне агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України - «SMIDA» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ ЄС

С.О. Хвалінський, к.е.н.

Науково-дослідний фінансовий інститут, Київ

Забезпечення стабільності банківської системи є одним з провідних пріоритетів фінансової політики України. Вирішення цього завдання передбачає вдосконалення стандартів банківської діяльності та норм банківського регулювання на основі впровадження європейських норм і стандартів. Проте, враховуючи проблеми, що нині існують в банківській системі ЄС, значні недоліки системи банківського регулювання, які виявила валютно-фінансова криза, постійні зміни регуляторного поля в ЄС, до процесу євроінтеграції у банківському секторі слід підходити вкрай виважено.

Об'єктивності оцінці перспектив інтеграції банківської системи України в банківську систему ЄС сприятиме проведення SWOT аналізу.

Сильні сторони банківської системи України:

висока швидкість розрахунків (40 хвилин порівняно з 2-3 дні в країнах ЄС);

деякі українські банки вже застосовують на практиці регуляторні рекомендації ЄС, зокрема, стандарти Базель, а тому є підготовленими до реалій ЄС, крім того, українське законодавство загалом має високу адаптивну якість стосовно європейського фінансового законодавства;

рівень вартості фінансових ресурсів в Україні вище, що може стимулювати фінансовий туризм. За рахунок значно вищих відсоткових ставок реальним є залучення додаткових коштів. Так, ставки депозитів в євро в Україні 6%, а в ЄС від 0,3% до 2,9% (залежно від країни);

оскільки деяким європейським банкам вдалося успішно інтегруватися в банківську систему України, в українських банків є певний досвід роботи з такими банками і вони розуміють специфіку їх роботи;

банківський сектор України має високий ступінь проникнення;

рівень обслуговування українських банків вищий ніж в банках деяких країн ЄС, зокрема в Італії та Іспанії.

Слабкі сторони банківської системи України:

населення віддає перевагу готівці у розрахунках. За оцінками експертів на руках у населення перебуває приблизно 300 млрд. готівкової гривні і 20-50 млрд. валюти в доларовому еквіваленті. Це збільшує витрати на операційну діяльність вітчизняних банків, що позначиться на їх конкурентоспроможності;

за рахунок недорозвиненого інтернет-еквайрінгу та торгівельного еквайрінгу банки недоотримують операційні доходи. Карткові розрахунки в Україні складають приблизно 60% від європейської норми;

велика кількість дефолтів по євробондам, корпоративні дефолти по зовнішнім зобов'язанням, тенденція ухилятися від оплати кредитів на українському ринку, корупція, непрозоре судочинство, недосконале законодавство стосовно захисту прав кредиторів, довгі офіційні процедури відчуження заставленого майна викликають недовіру європейських банкірів до української банківської системи;

проблеми з реалізацією заставленого майна, що є неробочим активом, потребує витрат на утримання і знецінюється з часом, що додає проблем з прибутковістю вітчизняним банкам.

Можливості банківської системи України:

підвищення суверенного рейтингу дозволить підвищити доступність ресурсів, ринок капіталів стане більш доступним для європейського вкладника, що забезпечить приток валюти і позитивно вплине на платіжний баланс;

пожвавлення зовнішньої торгівлі підвищить платоспроможність клієнтів, що зменшить неплатежі і підвищить прибутковість банків;

в результаті уніфікації звітності підприємств банкам, у тому числі й європейським, буде легше оцінити стан позичальника, вірно розрахувати ризики, що зменшить кількість неплатежів;

підвищення інвестиційної привабливості держави дозволить активніше залучати інвестиції в реальний сектор;

банкрутство слабких та так званих “кишенькових” банків справить санаційний вплив на банківський сектор.

Загрози банківській системі України:

небезпека поглинання банківської системи України іноземними банками;

оскільки курс євро/гривня найменш передбачуваний і коливання протягом року сягають 10%-15%, то кредитування в євро ускладнить обслуговування боргу українськими позичальниками;

низькі макроекономічні показники України стримують розвиток банківського сектору і понижують його конкурентоздатність;

банкрутства вітчизняних компаній дошкулюють відібраються на дохідності національних банків, оскільки на них припадає 61,42% усіх відсоткових доходів станом на початок 2014 р.

В результаті можна зробити наступні рекомендації:

вжиття заходів щодо підвищення безготівкових розрахунків в Україні шляхом впровадження еквайрингів в невеликих роздрібних торгових мережах;

удосконалення законодавства в напрямку підвищення захищеності кредиторів, полегшення процедури стягнення боргів та закладеного майна, розроблення дієвого механізму переуступки кредиторами боргів факторинговим компаніям, що дозволить підняти ліквідність банків і стимулювати кредитування;

поступове скасування заборони на кредитування в іноземній валюті;

підвищити конкурентоспроможність українських банків, зокрема зменшити обсяги проблемної заборгованості в банківській системі та підтримати банків в процесі погашення їх зовнішніх боргів;

розробка інструментів непрямого обмеження припливу іноземних капіталів в банківський сектор і синхронізація їх дії із фазами кредитного циклу;

розробка диференційованого підходу до формування власного капіталу банків і обмеження афілійованих угод для різних груп банків, а саме: для системо утворюючих банків - жорстке обмеження афілійованих угод; для малих і середніх банків - м'які обмеження на афілійовані угоди за дотримання прозорості складу контролюючих і афілійованих осіб.

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ Ф'ЮЧЕРСНОГО КОНТРАКТУ НА ВАЛЮТНУ ПАРУ ГРИВНЯ-ДОЛАР В УКРАЇНІ

А.Г. Щербина, к.е.н., ст. викладач

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима
Гетьмана», м. Київ*

На сучасному етапі пріоритетними завданнями фондових бірж є: впровадження нових можливостей доступу до торгів з метою уніфікації роботи учасників на біржовому та позабіржовому ринках; автоматизація та модернізація торгової інфраструктури, клірингу, систем розрахунків та систем управління ризиками; пролонгація часу торгівлі та інше. Однак, найбільш важливим та стратегічним завданням фондових бірж є розширення спектру доступних фінансових інструментів.

Розвиток електронної торгівлі дозволяє забезпечити реалізацію найактуальніших цілей фондових бірж шляхом розширення можливостей строкового ринку. У процесі аналізу економічних тенденцій в Україні виявлено, що найбільш перспективними з точки зору залучення учасників торгів та покращення інвестиційної привабливості біржового ринку є деривативи, які передбачають розрахунок у гривні, але з прив'язкою до курсу долара.

Впровадження таких контрактів має дозволити досягти наступних переваг:
залучити частину спекулятивного капіталу з готівкового та неорганізованого (форекс) валютних ринків на фондову біржу, що створить додаткову ліквідність інструменту;

створити фінансовий інструмент для хеджування валютного ризику, який виникає при здійсненні експортно-імпортних операцій українськими підприємствами в умовах фінансової нестабільності [1];

досягти досить високої прогнозованості валютних коливань у середньостроковій перспективі шляхом підтримки ліквідності строкових контрактів, що надасть можливість залучення значних обсягів іноземних інвестицій у національну економіку на відносно тривалий термін та зменшить валютні ризики нерезидентів з інвестиціями в Україні;

в перспективі та за умови участі НБУ в обігу ф'ючерсу на валютну пару долар-гривня створити бенчмарк для офіційного курсу НБУ гривні щодо долару США.

Таким чином, з метою забезпечення раціонального механізму зниження ризику різких валютних коливань, забезпечення захисту закордонних інвестицій в економіці України, а також розвитку банківського кредитування та вивільнення доларових накопичень населення в економіку пропонується впровадження ф'ючерсного контракту на валютну пару гривня-долар.

Згідно чинного законодавства України, а саме пунктів 22 та 25 Постанови НБУ «Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України» [2], суб'єкти ринку мають право проводити операції з валютними деривативами, а також операції в іноземній валюті з іншими похідними фінансовими інструментами, базовим активом яких є валютні цінності, курси валют, процентні ставки або індекси – лише на умовах форвардної угоди.

Основною перевагою валютних ф'ючерсів є відсутність необхідності у відкритті лімітів на різних контрагентів, так як такі операції проводяться з одним контрагентом (біржею), відповідно, ризики мінімальні або відсутні. До того ж, обсяг відкритої позиції банку за валютними деривативами регулюється НБУ [3], що забезпечує контроль над операціями на строковому ринку з боку комерційних банків.

Незважаючи на високий попит на валютні ф'ючерси у світі, економічні суб'єкти в Україні практично не мають можливості хеджування валютних ризиків. Головна причина цього явища – наявність обмежуючого законодавства, за якого розвиток ринку похідних інструментів є неможливим [4]. До основних обмежуючих факторів слід віднести: жорсткий валютний контроль з боку НБУ, відсутність закону про похідні фінансові інструменти, чіткого визначення ролі фондової біржі у цьому сегменті, низька ліквідність біржового ринку України тощо.

У свою чергу, зазначені регуляторні обмеження можуть бути пояснені занепокоєнням регулятора, що валютні деривативи можуть використовуватися спекулянтами у спосіб, який дестабілізує валютний ринок.

Ймовірність послаблення валютного регулювання з боку НБУ сьогодні є досить високою. До такого висновку наштовхують останні зміни у політиці НБУ щодо плаваючого валютного курсу та спільні ініціативи НБУ та НКЦПФР щодо допуску акцій іноземних емітентів на вітчизняні фондові біржі [5] та подвійному лістингу на зарубіжних площадках [6].

Вважаємо, що впровадження строкових контрактів на валютну пару дозволить НБУ побачити реальну волатильність плаваючого курсу гривні відносно долара, що, в перспективі, має створити базу для прогнозування його динаміки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Стукало Н. В. Розвиток фінансового ринку України: роль валютних деривативів / Н. В. Стукало // Механізм регулювання економіки. – 2005. – №3. – С. 188-192.
2. Постанова НБУ «Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України» від 10 серпня 2005 року № 281. Із змінами, внесеними згідно з Постановами НБУ, станом на 6 червня 2013 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0950-05/page>
3. Семко В. М. Механізм розрахунку та встановлення лімітів на ринку міжбанківського кредитування / В. М. Семко // Економіка и управление. – 2012. – № 6. – С. 137-142.
4. Береславська О. І. Дисбаланси валютного ринку України / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 3-9.
5. Положення НКЦПФР «Про допуск цінних паперів іноземних емітентів до обігу на території України» від 22 листопада 2012 року № 1692.
6. Положення НКЦПФР «Про функціонування фондових бірж» від 22 листопада 2012 року № 1688.

ФАЗЫ И СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УПРАВЛЕНИИ ПРОЦЕССОМ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ

Балан А.С., к.т.н., доцент

Одесский национальный политехнический университет

В современных условиях управление процессом принятия инвестиционных решений на предприятиях производственной сферы необходимо основывать на четком понимании того факта, на какой стадии находится проект, и каким информационно-аналитическим обеспечением мы можем оперировать в данный момент. Данной проблематикой длительное время занимаются как отечественные, так и иностранные ученые. В частности эта тема поднимается в работах таких отечественных авторов, как: Колмыкова Т.С. [4], Кушнир И. В. [8], Кайгородцева Т.Ф. [7], Рогова Е.М. [5], Боярко И.М [6], а так же у данных зарубежных авторов: Dan Levy [3], Jim Yih [2], Marcela Cristina [1].

Существующее обилие подходов к классификации фаз и стадий жизненного цикла инвестиционного проекта в сочетании с вариациями переводов иностранных терминов существенно осложняет процесс принятия инвестиционных решений и является предметом спора многих ученых. Количество фаз, упоминаемое учеными, варьируется в литературе от трех до девяти и точка в данном споре пока не поставлена. Это вполне естественно в связи с рядом причин: нестабильность в экономике и политике, различие масштабов и сроков инвестиционных проектов, а также их характера, к примеру социальные инвестиционные проекты имеют свои особенности, которые свойственны проектам лишь данного типа, и их нельзя рассматривать так же как и инвестиционные проекты имеющие своей целью, к примеру, реорганизацию производственного предприятия. Но, не смотря на это, выделим оптимальные для всех типов стадии и фазы инвестиционных проектов.

Реализация целей инвестирования предполагает формирование инвестиционных проектов, которые обеспечивают инвесторов и других участников проектов необходимой информацией для принятия решения об инвестировании.

Перед началом разработки инвестиционного проекта необходимо определить его жизненный цикл. Жизненный цикл инвестиционного проекта – это время, которое расходуется на реализацию инвестиционного проекта, начиная с его зарождения в виде идеи и заканчивая его успешной реализацией либо ликвидацией. [9]

Как можно увидеть у многих авторов [5, 7, 2, 8] встречаются такие этапы как: Прединвестиционный, Инвестиционный, Эксплуатационный, но мы также считаем, что необходимо выделить также Ликвидационный этап [6], так как он включает в себя достаточно емкий процесс закрытия либо реорганизации предприятия. Так за основу мы берем 4 фазы, а выделяем в каждой фазе

определенное количество стадий, коих всего мы предусматриваем 13 (табл.1). Мы можем дать такое определение термина «фаза». Фаза – это понятие, объединяющее по временному признаку несколько стадий проекта. В свою очередь стадия – это определенный этап (ступень) осуществления проекта, которая предусматривает выполнение определенных работ.

Таблица 1.

Авторское виденье фаз и стадий инвестиционного проекта

Фазы	Стадии
Прединвестиционная фаза	Формулировка идеи инвестиционного проекта Разработка концепции проекта Анализ внешней среды Оценка жизнедеятельности проекта Планирование проекта
Инвестиционная фаза	Обоснование инвестиций Реализация технической части проекта Формирование предприятия Начало функционирования предприятия
Эксплуатационная фаза	Основная деятельность предприятия
Реорганизационная фаза	Процесс выхода из проекта
Ликвидационная фаза	Заккрытие проекта

Рассмотрим характеристику каждой стадии.

Выделение таких фаз и стадий становится понятным после объяснения того, что в общепринятой практике под ними подразумевают.

Прединвестиционная фаза.

1. Формулировка идеи инвестиционного проекта.

В международной практике принята следующая классификация исходных посылок, на основе которых может вестись поиск инвестиционных концепций предприятиями и организациями самого разного профиля:

а) наличие полезных ископаемых или иных природных ресурсов, пригодных для переработки и производственного использования. Круг таких ресурсов может быть очень широк: от нефти и газа до леса-топляка и растений, пригодных для фармацевтических целей;

б) возможности и традиции существующего сельскохозяйственного производства, определяющие потенциал его развития и круг проектов, которые могут быть реализованы на предприятиях агропромышленного комплекса;

в) оценки возможных в будущем сдвигов в величине и структуре спроса под влиянием демографических или социально-экономических факторов либо в результате появления на рынке новых типов товаров;

г) структура и объемы импорта, которые могут стать толчком для разработки проектов, направленных на создание импортозамещающих производств (особенно, если это поощряется правительством в рамках внешнеторговой политики);

д) опыт и тенденции развития структуры производства в других отраслях, особенно со сходными уровнями социально-экономического развития и аналогичными ресурсами;

е) потребности, которые уже возникли или могут возникнуть в отраслях-потребителях в рамках отечественной или мировой экономики;

ж) информация о планах увеличения производства в отраслях-потребителях или растущем спросе на мировом рынке на уже производимую продукцию;

з) известные или вновь обнаруженные возможности диверсификации производства на единой сырьевой базе (например, углубление переработки древесины путем создания отделочных материалов из отходов производства и некачественного леса);

и) рациональность увеличения масштабов производства с целью достижения экономии издержек при массовом производстве;

к) общеэкономические условия (например, создание правительством особо благоприятного инвестиционного климата, улучшение возможностей для экспорта в результате изменений обменных курсов национальной валюты и т.д.). [9]

2. Разработка концепции проекта

Концепция содержит и описывает ключевые параметры проекта, необходимые для составления реального бизнес-плана и оценки вложения инвестиций. К таким ключевым параметрам относятся: определение целевой аудитории, описание оптимального набора основных и дополнительных услуг, определение ценовой политики, маркетинговой стратегии проекта и т.д.

3. Анализ внешней среды

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого разработчики инвестиционного проекта контролируют внешние по отношению к организации факторы, чтобы определить возможности и угрозы для фирмы.

Анализ внешней среды помогает получить важные результаты. Он дает организации время для прогнозирования возможностей, время для составления плана на случай непредвиденных обстоятельств, время для разработки системы раннего предупреждения на случай возможных угроз и время на разработку стратегий, которые могут превратить прежние угрозы в любые выгодные возможности.

4. Оценка жизнедеятельности проекта

Оценка жизнедеятельности проекта показывает расчет основных показателей окупаемости, что помогает в дальнейшем оценить в каких сроках можно рассчитывать на получение определенного количества прибыли и имеет ли смысл реализация этого проекта вообще.

5. Планирование проекта

Планирование – это непрерывный процесс определения наилучшего способа действий для достижения поставленных целей с учетом складывающейся обстановки.

План проекта - это единый, последовательный и согласованный документ, включающий результаты планирования всех функций управления проектом и являющийся основой для выполнения и контроля проекта.

2. Инвестиционная фаза.

1. Обоснование инвестиций

Технико-экономическое обоснование инвестиций содержит:

- а) цели инвестирования;
- б) условия инвестирования;
- в) результаты технико-экономических оценок на основе имеющихся материалов и исследований;
- г) обоснование потребностей в намечаемой к выпуску продукции (услугах);
- д) оценка современного состояния производства и потребления намечаемой к выпуску продукции;
- е) обоснование выбора политики в области сбыта продукции на основе прогноза конъюнктуры рынка;
- ж) производственная мощность (программа);
- з) обоснование основных технологических решений;
- и) обеспечение предприятия ресурсами;
- к) обоснование основных строительных решений;
- л) оценка воздействия на окружающую среду;
- м) кадры и социальное развитие;
- н) эффективность инвестиций.

2. Реализация технической части проекта

В этот этап входит документальное оформление, составление предварительных договоренностей, определение места расположения, необходимого технического обеспечения. На этом этапе появляется основная часть расходов.

3. Формирование предприятия

На этом этапе подписываются основные учредительные документы, происходит набор основного персонала предприятия, заключение кадровой документации и определение возможных рисков.

4. Начало функционирования предприятия

Постепенный запуск оборудования, предварительный пробный выпуск продукции, получение первых доходов и соответственно учет этих операций.

Итак, мы считаем, что такое распределение аналогично этапам создания и развития любого проекта, который связан с инвестированием коммерческого предприятия/проекта. Такие этапы четко определяют необходимые для рассмотрения инвестором фазы и стадии, которые дают возможность определить два самых важных момента: появление расходов и поступление доходов от успешного функционирования данного проекта.

В практике реализации инвестиционного проекта важное место занимает четкое следование определенным этапам, но не предусмотрев какого-либо из них, можно столкнуться с соответствующими проблемами.

В итоге проведенной работы мы можем привести рациональное, с нашей точки зрения, и обоснованное в статье распределение этапов жизненного цикла инвестиционного проекта на определенные четыре фазы, которые включают в себя соответствующие тринадцать стадий. Наше разделение одновременно учитывает распространенные в тематической литературе фазы, но подразумевает более точное выделение в них стадий, особенно в тех фазах, которые мы считаем основными, прединвестиционной и инвестиционной.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Marcela C. Investment projects: general presentation, definition, classification, characteristics the stages. – The Annals of The "Ștefan cel Mare" University Suceava. Fascicle of The Faculty of Economics and Public Administration, 2008, 7 с.
2. Yih J. Stages of Investing – Retire Happy, 2013, 4 с.
3. Levy D. 5 Early-Stage Investments You Need to Make – 2013, 2 с.
4. Колмыкова Т.С. «Инвестиционный анализ» – М.: Инфра-М, 2009., 204 с.
5. Рогова Е.М. «Финансовый менеджмент» – СПб.: ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов - Научно-исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011, 540 с.
6. Боярко И.М. «Инвестиционный анализ» – К.: Центр учбової літератури, 2011, 400 с.
7. Кайгородцева Т.Ф. «Инвестиционный проект: понятие, классификация, этапы разработки» – G-Global, 2012, 8 с.
8. Кушнир И. В. «Инвестиции» – Институт экономики и права Ивана Кушнира, 2011, 120 с.
9. Е.Г. Непомнящий «Экономическая оценка инвестиций» – Изд-во ТРТУ, 2005, 292 С.

РЕЗОЛЮЦІЯ

Міжнародної науково-практичної конференції «Перспективи економічної інтеграції: бачення наукової молоді»

24-25 квітня 2014р., м. Одеса

В результаті проведення Міжнародної науково-практичної конференції «Перспективи економічної інтеграції: бачення наукової молоді» було розглянуто стан та перспективи розвитку стратегічних ринків товарів, робіт, послуг, зміни макроекономічного стану під впливом інтеграційних викликів, перспективи розвитку підприємництва в Україні в контексті участі в міжнародному розподілі праці, вплив інтеграційних перспектив на регіональні соціально-економічні ініціативи, економіко-екологічні аспекти розвитку раціонального природокористування в контексті інтеграційних перспектив та перспективи розвитку фінансової сфери в умовах глобалізації.

Здійснені учасниками конференції дослідження свідчать про необхідність формування внутрішньої економічної політики для підготовки національного народно-господарського комплексу до участі в міжнародному розподілі праці на компліментарних умовах. Розвиненість і готовність економічної системи України до співпраці є неодмінною умовою ефективної участі в інтеграційних процесах, оскільки включення до економічних блоків на засадах реалізації геополітичних інтересів не означає і не гарантує отримання додаткових переваг щодо забезпечення економічного зростання.

Досвід участі України в СОТ демонструє лише можливість реалізації ресурсного потенціалу в новітніх демократичних умовах ведення зовнішньої торгівлі та обміну капіталом, однак не гарантує преференцій для національних виробників на зовнішніх ринках і не гарантує досягнення кращого стану господарського комплексу.

Сучасний кризовий економічний та геополітичний стан Української держави характеризується падінням майже всіх показників макроекономічного розвитку, втратою стратегічних партнерів через політичні обставини, переорієнтацією експортних потоків, девальваційними та інфляційними явищами. Виникає нагальна необхідність формування регуляторної політики щодо адаптації національної економічної системи до ефективної участі в інтеграційних процесах в різних сферах господарювання. Комплексна регуляторна політика повинна включати в себе важелі підвищення економічної, соціальної, бюджетної, екологічної, фінансової ефективності, оскільки сучасна філософія сталого розвитку передбачає отримання багатоаспектної результативності і віддачі для суспільства.

Учасниками конференції пропонуються заходи з адаптації національної економічної системи до сучасних інтеграційних викликів за такими стратегічними напрямками як: розвиток внутрішніх ринків, розвиток підприємництва, соціальний та регіональний розвиток, екологічні аспекти економічного розвитку, розвиток фінансової системи України.

В сфері розвитку стратегічних ринків України пропонується:

Впроваджувати податкові важелі підтримки інвестиційного розвитку шляхом застосування пільгових умов до реінвестування прибутків;

Застосовувати адміністративні та економічні заходи щодо скорочення непродуктивного відтоку фінансового капіталу з національної економіки;

Приводити у відповідність до європейських стандартів національні правила регламентування процесів виробництва та якості продукції стратегічних ринків.

В сфері розвитку підприємництва пропонується:

Стимулювати підвищення корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, впроваджувати європейські механізми управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві. Пріоритетним напрямком розвитку бізнесу в умовах інтеграції визначено нарощення інтелектуального потенціалу на підприємствах.

Посилення інтеграції з Європейським Союзом відкриє нові можливості розвитку в туристичній сфері та агропромисловому комплексу України.

В сфері соціально-економічного розвитку регіонів пропонується:

Впровадження європейських механізмів розвитку території, зокрема розвиток міських агломерацій, екологізація містобудівної політики, транскордонні кластерні ініціативи, подолання диспропорцій регіональних ринків. Визначено, що в сучасних умовах інтернаціоналізації регіонального розвитку важливу роль відіграє інноваційна сфера, пріоритетними напрямками розвитку якої в регіонах України є комерціалізація інновацій, розвиток екоінновацій, розвиток інституційного середовища, глокалізація інноваційної політики.

В сфері екологічного розвитку пропонується:

Одним із найбільш актуальних питань для розвитку економіки України визначено проблему енергозбереження, для вирішення якої запропоновано наступне: активізація альтернативного енергопостачання та розвиток «зеленої» енергетики, видобуток сланцевого газу. Екологічний розвиток також вбачається забезпечувати за наступними напрямками: зменшення техногенного забруднення земель, удосконалення системи раціонального природокористування, формування ринку відходів, розвиток національного ринку органічного землеробства, зменшення викидів парникових газів, подолання економіко-екологічних обмежень в умовах інтеграції України у світове співтовариство.

В сфері фінансового забезпечення пропонується:

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків, впровадження європейського досвіду в сферу страхових послуг, розвивати банківське кредитування, в тому числі і нетрадиційне, впроваджувати біржові інструменти залучення інвестицій, а також інструменти фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів країни.

ДЛЯ ПОДАТОК

ДЛЯ ПОДАТОК

Наукове видання

Перспективи економічної інтеграції: бачення наукової молоді

**Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції
м. Одеса, 24-25 квітня 2014р.**

Відповідальні за випуск:

Лайко О.І., к.е.н., с.н.с., голова Ради молодих вчених Інституту проблем
ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Науменко Ж.Г. інженер I кат. відділу соціально-економічного розвитку
приморських регіонів

Яковенко Д.В. аспірант відділу соціально-економічного розвитку
приморських регіонів

Дизайн та оформлення:

Тютюнник Г.О. аспірант відділу прикладних проблем екологізації
економіки регіону;

Яковенко Д.В. аспірант відділу соціально-економічного розвитку
приморських регіонів

**Інститут проблем ринку та економіко-екологічних
досліджень НАН України**

Реєстрація в УкрІНТЕІ № 163 від 20.03.2014р.

Орфографія та пунктуація авторів збережена

Видавець

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
65044, м. Одеса, Французький бульвар, 29; тел.: (048) 722-29-05, 722-50-20

Тиражовано з готового оригінал-макету СПД Побута М. І.
65044, м. Одеса, пр-т Шевченка, 1а; тел. (048) 770-24-74

Підписано до друку 16.04.2014 р.

Формат 90×60/16. Ум. друк. арк. 12,25. Папір офсетний.
Зам. №908. Тираж 300 прим.