

СЕКЦІЙНІ ДОПОВІДІ

ЕКОЛОГІЧНИЙ КРАУДФАНДИНГ ЯК МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СФЕРИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Н.М. Андреева, д.е.н., головний науковий співробітник

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної Академії Наук України,
м. Одеса, Україна*

Упродовж тривалого часу розвиток національного агропромислового комплексу (надалі - АПК) вважається одним із стратегічних напрямків перетворень нашої країни. Подібний пріоритет генезису АПК серед інших галузей господарювання обумовлений високим рівнем споживчого попиту на продукцію агропромислової сфери України, як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках збуту. Головним фактором утримання вже існуючих ринків збуту національної продукції АПК та поширення її на нові споживчі ринки, є підтримання конкурентоспроможності продукції. Конкурентоспроможність продукції АПК досягається, перш за все, відповідністю її властивостей загальноприйнятим міжнародним стандартам якості взагалі, та стандартам екологічної якості зокрема.

Зазначимо, що стратегічні інтереси нашої держави полягають у забезпеченні впровадження системної політики екологізації агропромислового сектору економіки в Україні, яка в першу чергу базується на раціональному використанні, охороні та відновленні природно-ресурсного потенціалу і збереженні довкілля. Це обумовлює необхідність узгодження національної політики в сфері реструктуризації, модернізації і екологізації агропромислового сектору економіки, а також надання послуг із політикою з питань охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів, формування та запровадження цих механізмів на ринкових засадах економіки.

Результати дослідження 2014 року компанії The Economist Intelligence Unit аналітичного підрозділу британського журналу Economist, відповідно до яких, Україна за рівнем продовольчої безпеки зайняла 52 місце зі 109 країн, свідчать про недосконалість існуючої системи екологічного управління на підприємствах агропромислового комплексу України [1]. Корегування екологічного маркетингу на підприємстві можливе за умови виявлення прогалин у налагодженому процесі управління, що у більшості випадків потребує сторонньої оцінки означеного процесу. Агропромислова сфера, з огляду на загальноновживаність та наближеність продукції АПК до переважної більшості споживачів, є найбільш прийнятною для залучення громадськості до обговорення вектору розвитку екологізації господарської діяльності підприємств, винесення на розгляд інноваційних та інвестиційних проектів сталого розвитку АПК, отримання відгуків щодо якості продукції, тощо. У зв'язку з цим, особливої актуальності набувають аспекти створення інформаційних платформ, здатних привернути увагу громадськості та спонукати її до надання пропозицій щодо подальших напрямків розвитку підприємств агропромислового комплексу.

Мета дослідження полягає у визначенні доцільності застосування маркетингового інструментарію, а саме механізму краудфандингу в системі екологізації інвестиційної діяльності підприємств агропромислового комплексу України.

Обґрунтування необхідності вдосконалення систем управління екологізацією на підприємствах агропромислового комплексу України та пошуку нових інструментів його провадження, знайшли своє відображення у наукових розробках Н.М.Андреевої, Б.В. Буркинського, В.А.Голяна, Л.М.Грановської, Н.В.Зіновчук, О.В. Садченко,

Л.Є.Купінець, Є.В. Мішеніна, О.І. Фурдичко, Ю.Ю. Туниці, М.А.Хвесика, С.К. Харічкова та інших фахівців. Сучасний розвиток інформаційних технологій та економічних новацій є надійним рушійним фактором до трансформації структури динаміки капіталу в агропромисловому комплексі. Приймаючи до уваги подібні перетворення та зміщення акцентів зосередження «продуктивної уваги» споживачів, підприємства агропромислового комплексу всіх форм власності переорієнтовують власний менеджмент та застосовують передові соціо-еколого інформаційні моделі, серед яких важливе місце посідає екологічний краудфандинг.

Екологічний краудфандинг вважається окремою формою використання *краудсорсингової платформи*, що передбачає пошук та залучення до фінансування ресурсозберігаючих чи екологічно орієнтованих проектів сторонніх осіб мотивованих майбутніми результатами від впровадження ідеї, сувенірними подарунками чи частиною перспективного прибутку (акційний краудфандинг). В науковій літературі краудфандинг також розглядається як різновид інвестиційного маркетингу, що ґрунтується на інформаційній платформі краудсорсингу.

Наголосимо, що краудсорсинг є сучасною поширеною тенденцією розвитку соціально-орієнтованих технологій, що передбачає залучення великої кількості людей у вирішення певного кола завдань, найчастіше на безоплатних засадах [2, с. 158]. На думку окремих дослідників краудсорсинг — це інновації з розрахунком на користувача, за яких виробники покладаються на користувачів не лише у питаннях формулювання потреб, але й у визначенні виробів та удосконалень, які б могли задовольнити ці потреби [3, с. 24; 4, с. 82].

Інвестиційний екологічно спрямований маркетинг є новим напрямком розвитку маркетингової діяльності сучасних підприємств основною метою якого є: пошук пріоритетних сфер впровадження ресурсозберігаючих чи еколого орієнтованих інновацій: розробка маркетингових програм сталого розвитку підприємств; практичне впровадження інноваційних інвестицій за допомогою інформаційних платформ.

В зв'язку з цим, слід вважати, що інвестиційний маркетинг є стратегічним базисом забезпечення інвестиційного потенціалу та екологізації агропромислового комплексу у напрямку створення системи збалансованого природокористування, формування ресурсної та екологічної політик, їх нормативно-правового забезпечення та реалізації відповідно до сучасних вимог світової спільноти.

Під екологічним краудсорсингом, на нашу думку, слід розуміти залучення до вирішення різнопланових еколого орієнтованих проблем думки великої кількості різних людей щодо зміни психології управлінських рішень з ціллю імплементації екологічного фактору до господарської діяльності підприємства. Здійснення екологічного краудсорсингу відбувається за двома напрямками, а саме: по-перше, – задля визначення ринкової вартості ресурсозберігаючого чи еколого орієнтованого проекту; по-друге, – визначення соціально-екологічної відповідальності [5,6].

Важливо розуміти, що екологічний краудфандинг, як елемент екологізації інвестиційного маркетингу, в той же час, значно відрізняється від венчурного екологоорієнтованого інвестування за рахунок: наявності перспектив для екологізації інвестиційної діяльності в малих підприємствах агропромислового комплексу, що обумовлено відсутністю інструментів тотального контролю та перспектив до фактичної втрати керованістю власного бізнесу; відсутності жорсткого регулювання та втрати маркетингової еластичності поза умовами вже затвердженого бізнес-плану; відсутності чіткого поточного фінансування в визначених розмірах і т.п.

З огляду на те, що якість продукції АПК відіграє важливу роль у збереженні здоров'я нації, яке визнається найвищою соціальною цінністю, а також з врахуванням таких характеристик, як специфіка знань та функціонування сфери екологізації інвестиційної діяльності підприємств агропромислової сфери, керівникам підприємств

АПК, слід виявляти ретельність при перевірці потенційної можливості використання ідей екологічного краудфандингу. Вбачається, що позитивні аспекти запровадження екологічно орієнтованих проектів (з використанням краудфандингового інструментарію) на підґрунті краудсорсингової платформи підприємствами АПК, знайдуть свій прояв у наступному:

- можливість отримати точку зору споживача щодо: споживчого попиту на екологічно – якісну продукцію, що надасть можливість виокремити подальші вектори розвитку підприємства та інвестувати кошти у найбільш перспективні сфери виробництва; удосконалення агропромислової продукції; наявності адміністративно – територіальних площин, в яких рівень поширення екологічно – якісної продукції досить низький, що створить можливість в перспективі віднайти нові ринки збуту продукції; найбільш прийнятної для споживачів виду оформлення продукції;
- можливість фактично реалізувати маркетингову кампанію щодо просування нової продукції на споживчому ринку;
- можливість віднайти експертну точку зору спеціаліста щодо його досвіду та бачення побудови системи екологічного менеджменту на підприємстві, з врахуванням специфіки генезису агропромислової сфери в Україні;
- скороченні витрат підприємства на соціологічних опитуваннях, маркетингових кампаніях та чисельності відділу маркетингу, що спричинить скорочення вартості продукції для кінцевого споживача, що в своє чергу, підвищить конкурентоздатність продукції на споживчому ринку;
- виникнення в процесі реалізації проекту краудфандингу зацікавленості у потенційних інвесторів щодо перспективності розвитку певного напрямку діяльності агропромислового підприємства.

Наряду з позитивними проявами реалізації проекту краудфандингу, існує і ряд негативних аспектів та загроз:

- відсутність належного нормативно – правового підґрунтя щодо регламентації функціонування подібних проектів;
- необхідність доручення додаткових фахівців у сфері екологізації агропромислової сфери з метою вивчення та фільтрації неперспективних ідей;
- можливість проявів анти-конкурентних дій з боку інших підприємств агропромислової сфери, зокрема, використання у власних цілях інформації користувачів краудсорсингової платформи, розміщення недостовірної інформації щодо екологічних аспектів інвестиційної діяльності, тощо.
- непрофесійність в питаннях екологічного менеджменту та інвестування в агропромисловій сфері переважної кількості відвідувачів краудфандингового екологічно орієнтованого проекту.

Література

1. Офіційний сайт: The Economist Intelligence Unit. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/topics/economist-intelligence-unit>.
2. Чугреев В.Л. Создание краудсорсинг проекта для публикации и обсуждения предложенный по социально-экономическому развитию региона /В.Л. Чугреев // Проблемы развития территории. – 2012. – Вып. 6 (62). – С. 157 — 164.
3. Трусевич И.В. Краудсорсинг в разработке ИКТ–проекта по формированию перспективного резерва кадров /И.В. Трусевич, И.П. Трусевич// Инновационные образовательные технологии. – 2011. – № 4. – С. 24– 28.
4. Усманов Б.Ф. Краудсорсинг: инновационные технологии для местной инициативы/ Б.Ф. Усманов// Знание. Понимание. Умение. – 2013. – № 3. – С. 80 – 85.

5. Андреева Н.М. Екологічний краудсорсинг як інструмент економіко-екологічних досліджень /Н.М. Андреева, М.В. Барун // Зелена економіка. Зелені інвестиції. Зелений туризм : матеріали 11 Міжнародного форуму 25 – 26 вересня 2014 р., м. Одеса / НАН України, Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень та ін. – Одеса : Пальміра, 2014. – 248 с., С. 92 – 94.
6. Андреева Н.М. Використання інноваційно-наукового центру з впровадження ресурсозберігаючих та еколого орієнтованих проектів на базі краудсорсингової платформи /Н.М. Андреева, М.В. Барун // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова – 2014. – Т.19. – Вип. 3/3. – С.126-130.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ПРИНЦИП СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

С.В. Бендас

*Одеський національний політехнічний університет,
м.Одеса, Україна*

В сучасних умовах господарювання Україна потребує системних змін в соціальній, економічній, екологічній політичній та інших сферах національної економіки. Сталий розвиток національної економіки це завдання, яке відноситься до нових, що притаманне сьогоденню та викликане теперішніми умовами та реаліями часу. Економічні та управлінські інструменти соціально-екологічної відповідальності дають можливість сформувати нові підходи та принципи, спрямовані на подолання соціальних наслідків системної кризи та формування соціальних перспектив розвитку людини, природокористування, суспільства, країни.

Розкриття поняття соціальної, екологічної відповідальності знайшло своє відображення у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а саме: О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова, Б.В. Буркинський, С.К. Харічков, П. Друкер, К. Девіс, М. Мескон та ін. Проте, стрімка глобалізація економічних процесів об'єктивно зумовлює необхідність подальшого вивчення питання щодо формування та визначення принципів соціально-екологічної відповідальності в економіці [1].

Метою дослідження є розгляд та аналіз соціальної, екологічної відповідальності та запропонування деяких принципів сталого розвитку національної економіки.

Сталий розвиток як світове явище проявився в 90-х роках ХХ століття. Філософія сталого розвитку полягає в поступовому нарощуванні національних потенціалів країн світу для підвищення якості життя у всіх сферах життєдіяльності населення без нанесення шкоди природі і прийдешнім поколінням.

Сталий розвиток (Sustainable development) базується не тільки на використанні економічних факторів, але й соціальних, культурних та екологічних. Проблеми такого розвитку стають все більш актуальними у зв'язку зі зменшенням запасів природних ресурсів, погіршенням стану навколишнього середовища [2].

Сучасний політичний процес характеризується усвідомленням міжнародною спільнотою нових викликів та загроз глобальному цивілізаційному розвитку. Спостерігається чітка тенденція до розширення змісту поняття безпеки з урахуванням не тільки політичних, військових, економічних, а й культурно-цивілізаційних та екологічних аспектів. Сьогодні неможливо відокремити вирішення екологічних проблем від можливостей економічних можливостей і політичних устремлінь. Політика, економіка і екологія стають причинно-наслідковим ланцюгом, взаємозалежними чинниками глобальної перспективи [3].

Такі вчені, як А.Я. Якобсон, М.Я. Лемешев, Н.В. Чепурних розглядають еколого-економічну систему як сукупність виробництва (економічна підсистема) та навколишнього середовища (екологічна підсистема), яка взаємодія між собою. Головною системоутворюючою ознакою еколого-економічної системи, на думку цих вчених, потрібно враховувати посилюючий зв'язок економічних, соціальних, технологічних, політичних процесів в світі.

В.М. Розумовський трактує еколого-економічні системи як складні територіальні утворення, причиною формування яких являється взаємозв'язок природних та господарських територіальних комплексів в процесі природокористування, які визначають цілісність вказаних систем [4].

Вчені Б.В. Буркинський, С.К. Харічков, В.Н. Степанова, Б.М. Данилишин, В.В.

Волошин, І.М. Лицур, Л.Г. Мельник, Л.М. Грановська, Т.П. Галушкіна Т.Ю. Туниця та ін. також розглядають різні аспекти взаємозв'язку економіки та навколишнього середовища. Т.П. Галушкіна та Л.М. Грановська в монографії під еколого-економічною системою розуміють сукупність природних та штучних об'єктів регіону, які формуються в результаті господарської діяльності та вступають в тісний зв'язок з природними об'єктами для задоволення економічних потреб суспільства регіону [5].

На думку, Б.В. Буркинського, Л.Є. Купінець, С.К. Харічкова внутрішня економічна політика, орієнтована на перехід до сталого розвитку, передбачає модернізаційний прорив, що базується на реалізації подвійного виграшу (здобуття екологічного та економічного ефектів), максимальному використанні природного, економічного, наукового-технічного та інтелектуального потенціалу країни, неухильній реалізації пріоритетів та створенні в Україні міжнародної зони сталого розвитку.

Документи глобального розвитку цивілізації орієнтували аналітичні дослідження сталого розвитку в бік екологічних проблем. Дослідження екологічної складової ні в якому разі не усуває проблеми екологічної складової, а, навпаки ставить питання: 1) відносно не самої суті поняття сталого розвитку, а стратегії необхідних та достатніх заходів досягнення сталості в існуючій моделі економічного розвитку за допомогою відповідних механізмів ринкового типу; 2) вирішення діалектичного протиріччя між розвитком національної економіки ринкового типу та її сталістю [6].

В контексті соціальної відповідальності бездіяльність держави щодо невизначеності стратегій розвитку країни в цілому та соціальних зокрема свідчить про небажання брати на себе соціальні зобов'язання перед суспільством. В свою чергу, суспільство було і є неготовим до конструктивного співробітництва з владою щодо ініціювання розробки соціальної політики, до контролю за його діяльністю та ініціації прийняття соціальних стратегій розвитку [3].

Активізація та певні кроки зі сторін: Адміністрації Президента України, Президента України, Ради національної безпеки і оборони України, Міністерства соціальної політики України, Міністерства освіти і науки України дозволить забезпечити вкрай необхідний сталий розвиток соціальної відповідальності.

Сталий розвиток національної економіки повинен ґрунтуватися на низці принципів, таких як: зниження рівня забрудненості, це можливо за раціонального використання території – екологічної політики; створення партнерства всіх секторів, тобто взаємодії влади, населення та бізнесу; вирішення проблеми урбанізації.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновки: сталий розвиток – загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі [3].

Нагальною проблемою на шляху сталого розвитку є ряд перешкод, які певними зусиллями цілком можливо подолати:

- відсутність законодавчої бази;
- незабезпечення соціальної відповідальності (безпеки людини, охорони навколишнього середовища)
- неготовність та неефективність системи соціального захисту;
- держава не бере до уваги розвиток людського потенціалу;
- немає конкретизації в означенні соціальної політики, соціальної відповідальності.

Соціально-екологічна відповідальність як ключовий принцип сталого розвитку повинна стати запорукою якості при зусиллі всіх верств населення (представників влади, суспільства, науковців). Саме спільним зусиллям можливе перетворення соціальної політики в один з провідних чинників та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Література

1. Регион как единая социо-эколого-экономическая система [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://visnyk_econom.onu.edu.ua/2012_1-6/12.pdf.
2. Концепція сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://allrefs.net/c1/4acbn/p56/?full>.
3. Інноваційні підходи до формування соціальної політики в умовах зростання зовнішніх та внутрішніх викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/5834>
4. Разумовский В.М. Природопользование: [учебник] / В.М. Разумовский – СПб: Изд-во С.-Петербург. ун-та. 2003. – 296 с.
5. Галушкіна Т.П. Еколого-збалансовані пріоритети розвитку територій: концептуальні засади та організаційний механізм / Т.П. Галушкіна, Л.М. Грановська. – Одеса: ПРРЕЕД НАН України, 2008. – 372 с.
6. Буркинський Б.В. Економічний вектор стратегії сталого розвитку України / Б.В. Буркинський, Л.Є.Купінець, С.К. Харічков // ЕКОЛОГІЯ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ, 2012 – С. 163–173.

РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНИХ ПРОБЛЕМ У ПІВДЕННОМУ РЕГІОНІ

О.В. Бобров

*Одеський національний політехнічний університет,
м.Одеса, Україна*

Південний регіон держави, який визначається потужною багатогалузевою промисловістю, що має важливе значення в структурі народногосподарського комплексу України. Природні та кліматичні умови регіону сприятливі для інтенсивного високоефективного розвитку сільського господарства. Регіон має великі перспективи розвитку інфраструктури за умов достатнього фінансування.

Робота логістичної системи українського Півдня в останні роки характеризується наявністю низки негативних та деструктивних тенденцій, що обумовлюють суттєве зниження ролі морських портів причорноморського регіону України і фактичного зміни їхнього статусу з таких, що обслуговували міжнародні потоки вантажів, до таких, що обробляють виключно потоки вантажів походження або призначення України[2].

Серед вузьких місць роботи українських портів можна виділити наступні:

- хронічне вичерпання термінів експлуатації портової інфраструктури, яка сягає в окремих випадках 90%;
- високий рівень портових тарифів у порівнянні з іншими портами причорноморського регіону;
- недостатня глибина причалу, що робить неможливим швартування багатотоннажних кораблів;
- слабкий розвиток транспортної інфраструктури, що використовується для доставки вантажів з порту до місця призначення (зокрема, залізничної інфраструктури, якості шляхового покриття та ін.);
- обтяжливе адміністрування митних процедур, що не дає змогу планувати час проходження вантажу через митницю України;
- корумпованість посадовців митниць та персоналу портів тощо.

Поряд з внутрішніми особливостями роботи українських портів можна відзначити і деякі особливості об'єктивного характеру, що мають негативний вплив на завантаження українських портів [7].

1. Переорієнтація вантажів РФ, Білорусії та Казахстану. Державна програма «Розвиток транспортної системи Росії на 2010- 2015 роки» передбачає максимальну переорієнтацію товарів РФ на власні порти, крім того, створення Митного союзу з Білорусією та Казахстаном сприяє посиленню впливу РФ на ці країни у питаннях економічної війни з Україною. Це в тому числі призводить до зменшення транзитних потоків цих країн територією України.

2. Сповільнення темпів зростання ЄС та світової економіки, а також, структурні процеси, що мають місце в країнах ЄС сприяли зниженню попиту на металургійну продукцію українського виробництва у Європі і разом з тим обумовили зменшення товаропотоку в європейському напрямку.

3. Розвиток портів інших країнах Причорномор'я та Прибалтики. Має місце динамічний розвиток Румунського порту Констанца, який називають південними воротами ЄС. Констанца фактично за всіма показниками випереджає українські порти: має глибші причали, добре розвинуту інфраструктуру, знаходиться на території ЄС, має суттєву фінансову підтримку з ЄС та ін. [6].

Транспортно-логістична система України знаходиться у кризовому стані, вихід з якого слід шукати у реалізації низки внутрішніх заходів, спрямованих на удосконалення транспортно- логістичного потенціалу України, а також у пошуку

можливості включення України у міжнародні транспортні коридори причорноморського регіону. Також, розвитку транспортно-логістичного потенціалу України буде сприяти розвиток економіки України та нарощення торговельних відносин з ЄС, Туреччиною та країнами АТР [3].

При цьому, після анексії Криму Росією в березні 2014 року, завдання України з відновлення товаропотоку через українські порти ускладнилось, оскільки доступ до частини портів, зокрема Азовського моря (Маріуполь та Бердянськ) передбачає проходження кораблів через Керченську протоку яка фактично контролюється РФ, не кажучи вже про порти, які розташовані на кримському півострові.

Не дивлячись на те, що Україна значно відстає від інших морських країн в питаннях розвитку приморської транспортно-логістичної інфраструктури, процеси, пов'язані з визначенням євроінтеграційного шляху як пріоритетного, а також зміна ставлення до РФ європейського бізнес-середовища, відкривають для нашої держави нові транзитні можливості. Україна може претендувати на збільшення товарних потоків з АТР сухопутним маршрутом через країни Кавказу та Чорне море в обхід РФ [8].

Серед країн, які мають можливість обробляти вантажі, доставлені до європейської частини Чорного моря: Румунія - основний порт Констанца; Болгарія - основний порт Бургас та Україна - основний порт Одеса. У випадку, якщо питання, пов'язані з різноманітними адміністративними обмеженнями та "вузькими місцями" інфраструктури українських портів будуть вирішені, маршрут через Україну може виявитися найшвидшим та найдешевшим для поставок товарів у країни Східної Європи та Прибалтики.

Для реалізації логістичного потенціалу України доцільним є використання досвіду країн Балтики у сфері розвитку морських портів (у 2000-2012 роках відбулося зростання вантажообороту Риги у 2,7 рази, Клайпеди майже удвічі). Розвиток транспортно-логістичного потенціалу приморських областей має включати зміни у декількох напрямках: реконструкція та розбудова портової інфраструктури, спеціальний правовий режим функціонування портів та припортових територій, спеціальна тарифна політика для логістичних ланцюгів, розвиток логістичних центрів у припортових територіях.

Реконструкція портів та розбудова портової інфраструктури. Навіть в умовах недостатнього завантаження морських портів в Україні спостерігається дефіцит потужностей з переробки контейнерних вантажів, крім того Україна не має портів, які б могли приймати контейнеровози місткістю 10-12 тис. TEU та більше. Тому першочерговим завданням розвитку транспортно-логістичного потенціалу приморського регіону України є побудова та реконструкція портових потужностей з метою забезпечення відповідності можливостей українських портів потребам сучасного ринку морських перевезень.

Виходячи за матеріалу цієї статті можемо зробити висновки:

Розвиток транспортно-логістичного центру Південного регіону забезпечить комплексне обслуговування вантажовідправників та вантажоотримувачів з наданням повного набору логістичних послуг:

- навантажувально-розвантажувальні роботи;
- комплектація партій вантажів;
- сортування, обробка та відправка вантажів різними партіями;
- митне супроводження та інформаційне забезпечення перевезень на локальному та на міжнародному рівні.

Південь України може стати реальним рушієм економічного розвитку, соціальної стабільності країни, при умові використати можливості, що відкриваються внаслідок дії Угоди про асоціацію з ЄС.

Література

1. Дороховський О.М. Проблеми та перспективи розвитку транспортно-логістичної системи України / О.М. Дороховський // Экономика и управление. - 2012. - № 5. – С. 60-65.
2. Устенко М.О «Основні проблеми транспортної логістики»УкрДАЗТ / М.О. Устенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. –2010. – № 29. – С. 2-11.
3. Багинова В.В. Перспективные направления развития региональной транспортно-логистической системы [Текст] / В.В. Багинова, А.И. Николаева // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2010. – №5(147). – Частина 2.
4. Галабурда В.Г. Единая транспортная система: учебник для вузов[Текст] / В. Г. Галабурда, В. А. Персианов, А. А. Тимошин [и др.]; Под ред.В. Г. Галабурды. – М.: Транспорт, 2001. – 303 с.
5. Сафронов Э. А. Транспортные системы городов и регионов: учебное пособие [Текст] / Э. А. Сафронов. – М.: Издательство АСВ, 2005. –272 с.
6. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой [Текст] /Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт; пер. с англ. – [4-е изд.]. – М.: ИНФРА-М, 2005. –797 с.
7. Тараканов М. Л. Принципи формування регіональних логістичних комплексів [Текст] / М. Л. Тараканов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1(44). – С. 122-128.

ПЕРЕВАГИ РОЗВИТКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ

Т.З. Бостанжі

*Одеський національний політехнічний університет,
м.Одеса, Україна*

В умовах міжнародних відносин кредитний ризик постачальника винятково зростає при постачанні товарів на експорт, що пов'язано з більшими труднощами оцінки платоспроможності іноземних клієнтів, тривалішими строками документу та товарообігу, факторами політичної нестабільності в країнах-учасниках цих відносин. Завдяки міжнародному факторингу стає допустимим значно спростити процедури визначення кредитоспроможності імпортера, страхування ризиків, інкасування вимог та ін.

Так, основними конкурентними перевагами міжнародного факторингу для українських експортерів є:

- додаткове беззаставне фінансування;
- прискорення оборотності дебіторської заборгованості;
- зменшення втрат у разі затримки платежів з боку покупця;
- спрощення планування грошового обігу;
- збільшення товарообігу;
- посилення контролю за оплатою поточної заборгованості;
- своєчасна сплата податків і контрактів постачальників за рахунок наявності в необхідному обсязі обігових коштів;
- можливість збільшення кількості потенційних іноземних покупців за рахунок побудови ефективної системи продажу в кредит;
- можливість здійснення оптових закупівель значних партій товарів та, відповідно, підтримання розширеного асортименту, за рахунок наявності обігових коштів, для миттєвого задоволення вимог покупців;
- поліпшення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- зміцнення ринкової позиції закордоном [1].

Таким чином, факторинг сприяє зростанню міжнародної торгівлі, робить відносини між контрагентами більш відкритими і довірчими, дозволяє компаніям виходити на ринки інших країн та розвивати торгівлю з новими партнерами в цих країнах. Розвиток міжнародного факторингу дозволяє більшій кількості вітчизняних компаній прозоріше співпрацювати з партнерами з інших країн. Незважаючи на досить високу вартість міжнародного факторингу, йому надається перевага на основі застосування закону зменшення вартості грошей у часі [2].

Використання в Україні факторингових послуг надасть можливість вітчизняним експортерам отримувати достовірну інформацію про фінансово-господарський стан закордонних партнерів перед укладанням експортних контрактів і гарантовано отримувати сплату за експорт продукції. В сучасних умовах господарювання факторинг дасть змогу підприємствам не лише уникнути кризових явищ, а й сприятиме подальшому розвитку, отриманню прибутків та збільшенню ринкової вартості підприємств.

Література

1. Руда О.Л. Факторинг: основні переваги та недоліки перед кредитуванням. [Електронний ресурс] / О. Л. Руда // – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2008/Economics/26074.doc.htm
2. Непрядкіна Н. В. Переваги розвитку міжнародного факторингу в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Непрядкіна // – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/advantages-of-international-factoring-development-in-ukraine.pdf>

ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Д.С. Волохов

*Одеський національний політехнічний університет,
м.Одеса, Україна*

В наш час, для стрімкого і стабільного піднесення економіки країни потрібна наявність потужних систем господарювання. Одна з яких є банківська система. Однією з основних умов досягнення успішного економічного розвитку країни є побудова якісної та незалежної банківської системи, яка дозволяє банківським установам бути ефективним інструментом регулювання економічної активності в умовах вільного ринку. Та дає змогу не тільки накопичувати вільні економічні ресурси, але і створювати умови для їх подальшого і найбільш ефективного використання. Через банківські установи проходять безліч грошових платежів і розрахунків різних суб'єктів господарювання та населення.

Але якою потужною та сильною не була система інколи виникають проблеми, які були створені під зовнішнім чи внутрішнім впливом. Зараз банківська система знаходиться у не найкращому стані, не ідеальному, збитковому стані, декілька банків знаходяться на межі банкрутства, перед державою постає завдання у зміцненні банківської системи.

А саме виявлення цих проблем та формування шляхів їх **розв'язання**. Низький рівень капіталізації банків, проблема ефективності банківської системи та способів оцінювання цієї ефективності, недосконала державна стратегія діяльності банківської системи стримують розвиток банківської системи. Саме тому пошук напрямів удосконалення банківської системи є актуальними у наш час [2, с.1].

Проблеми функціонування банківської системи досліджували такі вчені-економісти, як Мороз А.М., Міщенко В.І., Савлук М.І., Герасимович А.М. та інші, а саме – аналізували особливості функціонування банківської системи, її інтеграцію у світовий фінансовий простір, аналіз і уникнення проблеми ліквідності та платоспроможності банків тощо. Але залишається низка невирішених проблем, а саме, проблема високої концентрації капіталу у групі найбільших банків, брак довіри населення до банків, слабка диференціація банківських послуг тощо [1, с.123].

Метою дослідження є виявлення проблем функціонування банківської системи України та формування пропозицій до шляхів їх розв'язання [3, с.1].

Виклад основного матеріалу. Зміни в банківській системі України почалися значно раніше, ніж у інших секторах економіки і тому вона являється однією із найрозвинутіших елементів господарського механізму. Якщо зробити порівняння з минулими роками, то нинішні показники діяльності банківського сектору значно кращі у порівнянні з минулими роками.

Але, незважаючи на усі позитивні зрушення, банківський сектор України має свої внутрішні проблеми.

І завдяки цим проблемам банківський сектор виконує не ефективно свої функції, а саме:

- отримання позик клієнтами та розробка нових платіжних засобів;
- мобілізація грошових ресурсів наклади від клієнтів;
- виконання розрахунків між клієнтами.

Проаналізувавши теперішній стан банківського сектору української економіки можна зробити висновки про існуванні декількох проблем. Вирішення яких дасть змогу підвищити якість та конкурентоздатність українських банків та вивести їх на світовий

рівень. Такими проблемами є:

- великий обсяг простроченої заборгованості та низький рівень якості банківських активів;
- загальне зниження ліквідності банківських активів;
- недовіра населення до банківських установ;
- залежність банківської системи від валютно-курсової ситуації в країні;
- недосконалість та нестабільність нормативно-правової бази.

Для подолання цих проблем потрібно зробити такі заходи, як:

- відкриття та розширення мережі відділів банків у всіх регіонах країни;
- знизити процентну маржу комерційних банків;
- розмежувати банківські фінанси та урядові;
- заборонити уряду брати у НБУ чи в комерційних банках гроші в кредит у різних формах під виглядом первинної емісії облігацій внутрішньої державної позики;
- здійснення КМУ фінансово-економічної політики, яка спрямована на підвищення ефективності державних підприємств;
- зміна податкової системи;
- введення єдиних загальнодержавних реєстрів нерухомого і рухомого майна;
- спрощення процедури банкрутства підприємств;
- оптимізувати ризик-менеджмент;
- спрощення процедур реорганізації, об'єднання або ліквідацію проблемних банків;
- підвищення ефективності роботи Фонду гарантування вкладів населення;
- створення установ з підготовки якісних кадрів в банківські установи;
- збільшення асортименту банківських послуг та покращення якості їх надання;
- розробка нових банківських продуктів;
- допомога у кредитуванні малого бізнесу;
- створення відділів для цілодобового надання банківських послуг;
- залучення нових акціонерів та розширення клієнтської бази;
- розробка прогнозів попиту на кредит та стратегій;
- вдосконалення законодавства та нормативної бази;
- розробка довгострокових стратегій;
- інформаційне забезпечення населення;
- відновити довіру населення до банків;
- розробити новий державний контроль та нагляд за банками, насамперед за проблемними банками.

Висновок. На роботу банківської системи можуть впливати різноманітні фактори - внутрішні, зовнішні, економічні та неекономічні, які викликають багато проблем і стоять на заваді розвитку банківського сектору України. Основна проблема є в тому, що банки в нашій країні зараз не виконують повністю свою основну функцію та внаслідок чого не підтримують економічний розвиток країни.

Подолати ці проблеми дозволяють, професіоналізм та досвід, який був отриманий працівниками банківської сфери в попередні роки.

Послідовне та планомірне впровадження запропонованих заходів є єдиним шляхом вирішення цих проблем та прискорення розвитку банківської системи, підвищення якості підготовки майбутніх фахівців, підвищення рівня конкуренції серед банків і, внаслідок чого, вихід української банківської системи на світовий рівень.

Література

1. Подік С., Лис І. Сучасний погляд на проблеми банківської діяльності // Вісник Хмельницького національного університету. - №1, 2008. – с. 123-126.
2. Наукове товариство Івана Кушніра - вільна електронна бібліотека [Електронний

ресурс] : (Проблеми та перспективирозвиткубанківськоїсистемиУкраїни)
/ПалійАліна- // Запорізький національний університет.-2012- Режим доступу до
статті : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=63733>. - Назва з екрана.

3. Стратегічні орієнтири[Електронний ресурс] : (Проблеми та перспективирозвиткубанківськоїсистемиУкраїни)/Возняк В.Ю. - // УДК 336. ЛНУ імені Івана Франка.-2011 - Режим доступу до статті : <http://libfor.com/index.php?newsid=282>. - Назва з екрана.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЕЛЕМЕНТИ СТАНОВЛЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

О.А. Галаджян

І.Б. Ясенова

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної Академії Наук України,
м. Одеса, Україна*

Світовий досвід свідчить, що основними інститутами ринкової економіки є держава і бізнес, - два економічних суб'єкта, які об'єктивно заінтересовані один в одному, характер їх взаємодії визначає напрямок реформування і соціально-економічного розвитку країни.

Держава повинна вирішувати складні задачі: регулювати взаємовідносини між бізнесом і суспільством, захищаючи споживача і суспільство від свавілля, і забезпечувати при цьому оптимальну динаміку розвитку підприємництва; надавати можливості прояви економічної ініціативи і творчості, брати на себе функції контролю, збереження надійності і стабільності економіки і забезпечення певних соціальних стандартів.

Підприємництво в рамках господарюючої системи, спрямоване на задоволення комплексу власних соціально-економічних потреб, діючи при цьому в умовах невизначеності і ризику, сприятиме задоволенню суспільних потреб.

В українському співтоваристві усе більше привертає уваги, як з боку органів влади, так і з боку ділових кіл, така форма взаємодії бізнесу і влади як державно-приватне партнерство (ДПП).

Основні переваги державно-приватного партнерства для його учасників полягають у такому, рис. 1.

Прийняття у 2010 р. Закону України «Про державно-приватне партнерство» [1] не вирішило всіх проблемних питань цієї сфери.

На думку вітчизняних науковців, наприклад [2-4], поняття державно-приватного партнерства, визначене у ст. 1 цього закону, яке викладене у такій редакції: Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами» [1], є дещо звуженим.

Необхідно розглядати проблематику ДПП як розвиток партнерських відносин між державою, органами місцевого самоврядування, приватним бізнесом, наукою і громадянськими суспільством. ДПП можливо тільки тоді, коли обидві сторони, держава і бізнес, мають відповідні потреби і можливості, зацікавлені в реалізації спільного проекту і можуть його реалізувати найбільш ефективним способом тільки за рахунок взаємодії. Концепція партнерства державного і приватного секторів передбачає розвиток будь-яких договірних відносин, які регулюють їх співробітництво з метою надання суспільних послуг, створення або модернізації інфраструктурних сфер.

У зв'язку із не сформованістю державної ідеології ДПП в Україні і відсутністю реальних зрушень у сфері реалізації проектів Мінекономрозвитку розроблено та схвалено Кабінетом Міністрів України «Концепцію розвитку державно-приватного

партнерства в Україні на 2013–2018 роки» [5], загального характеру. Правовідносини у сфері ДПП розповсюджуються на об'єкти державної та комунальної власності, які залишаються в цьому статусі та частково фінансуються й управляються приватним партнером.



Рисунок 1. Основні переваги державно-приватного партнерства в Україні

В основі концепції ДПП покладено – держава визначає в яких послугах та інфраструктурі є потреба, а приватні інвестори надають пропозиції, які у найбільшій мірі відповідають вимогам держави.

Основне протиріччя, яке закладено у цій концепції, полягає у такому: у держави існують зобов'язання перед суспільством і відповідні витрати, у приватного сектора – отримання прибутку. Якщо інтереси обох сторін співпадають, то ДПП створює динаміку розвитку, формує цивілізовані відносини взаємодії влади і бізнесу, позитивно впливає на соціально-економічний розвиток і відносини країни, регіону, міста, суб'єктів господарювання.

Підкреслимо, що ефект ДПП опосередковано визначається «суспільною значущістю», що означає факт наявності в системі партнерства третього учасника, інтереси якого є визначальними при формуванні і просуванні приватно-державної взаємодії. Без цієї участі таке партнерство перетворюється на звичайну двосторонню угоду.

Концепцію ДПП в Україні формують такі елементи.

Метою ДПП є задоволення потреб суспільства шляхом реалізації суспільно значущих проектів соціально-економічного розвитку країни, певного регіону, сектора економіки.

Завданнями ДПП визначені:

- підвищення ефективності взаємодії держави і бізнесу;
- часткове вирішення протиріччя інтересів державного, громадського і приватного секторів економіки;
- реалізація суспільно значущих проектів;
- узгодження інтересів влади, бізнесу і суспільства;
- координація зусиль і консолідації ресурсів суб'єктів партнерства.

Предметом ДПП є реалізація суспільно значущих проектів соціально-економічного розвитку країни, певного регіона, сектора економіки.

Об'єктом державно-приватного партнерства є суспільні послуги або об'єкти, що знаходяться в державній (муниципальній) власності, на які спрямовані спільні дії суб'єктів партнерства.

Суб'єктами партнерських відносин ДПП можуть виступати держава, бізнес і населення (суспільство), при цьому кожен суб'єкт володіє індивідуальними можливостями (потенціалами) і грає певну роль в партнерських відносинах. Держава виступає у цих відносинах через органи влади, які, в даному випадку, виступають як суб'єкти господарювання. Крім того, держава, як суб'єкт ДПП, виступає з боку суспільства інтереси і потреби якого прагне задовольняти, укладаючи відповідну угоду. Підприємство приймає участь у цьому процесі через бізнес-одиниці – самостійні господарюючі суб'єкти, юридичні особи, що використовують свої власні активи з метою отримання бажаних господарських результатів і виконання зобов'язань.

Партнерські відносини органів влади і бізнесу, як зацікавлених суб'єктів, повинні розвиватися на основі принципів, що забезпечують досягнення згоди між ними. До основних принципів можна віднести, табл.1.

Таблиця 1

Основні принципи заснування та функціонування ДПП

Принцип	Опис принципу
Прозорість	Надання органами влади повної інформації інвесторам, концесіонерам, усім зацікавленим сторонам
Змагальність	Створення рівних умов щодо залучення до партнерства для всіх потенційних приватних партнерів
Підзвітність	Відповідальність усіх партнерів перед громадськістю і взаємні зобов'язання, які є визначеними в договірному порядку
Законність	Створення партнерств у формі, яка дозволяється чинним законодавством та іншою нормативно-правовою базою
Зрозумілість і передбачуваність	Зрозумілість формулювання умов партнерства, зокрема у відповідному договорі, забезпечення можливості їх виконання без суттєвих змін
Врахування специфіки	Формування партнерств з врахуванням особливих потреб певного регіону (території, громади), галузі соціально-економічного життя
Економічна та фінансова сталість	Врахування рівня споживання послуг, що створюються в результаті партнерства, і позитивних наслідків для розвитку економіки в цілому
Гнучкість	Забезпечення можливості швидкого реагування та врахування змін у середовищі, в якому діє партнерство
Рівність	Забезпечення доступу до послуг для соціально вразливих прошарків населення, зокрема бідних
Соціальне залучення	Створення умов для залучення до процесу планування та реалізації партнерств різних суспільних груп

Складено на основі [6]

Укладання партнерських угод ДПП можливо між суб'єктами різних рівнів: державний, регіональний, муніципальний, у т.ч. міський (районний), приватний.

Органами, регулюючими партнерські відносини, виступають комісії, координаційні ради, робочі групи з реалізації проектів на умовах ДПП відповідного рівня, створювані партнерами на паритетних основах і принципах рівноправного співробітництва.

Міжнародний досвід свідчить про те, що відповідальним за розвиток ДПП у країні органом може бути урядова установа, державне підприємство, державна агенція тощо [7]. В Україні відповідно до пункту 1 Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, уповноваженим центральним державним органом, відповідальним за розроблення пропозицій та здійснення заходів щодо формування й реалізації єдиної державної політики у сфері ДПП є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (далі – Мінекономрозвитку), сфера відповідальності якого включає: 1) підготовку та імплементацію програм розвитку ДПП; 2) сприяння впровадженню ДПП на центральному та місцевому рівнях; 3) проведення моніторингу ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ДПП [8].

За реалізацію і координацію концепції ДПП в Україні відповідає Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства, (у складі Мінекономрозвитку), і відділ розвитку державно-приватного партнерства в Україні відповідного Департаменту [9].

Також до органів державної влади, які можуть не лише реалізовувати окремі проекти ДПП, а значно впливають на розвиток інституційного середовища ДПП, належать такі: Кабінет Міністрів України, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, Міністерство фінансів України, Міністерство охорони здоров'я України, Міністерство інфраструктури України, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, Фонд державного майна України, інші.

В деяких органах державної влади створюються структурні підрозділи з питань ДПП, до повноважень яких належить забезпечення реалізації проектів із застосуванням інструментів ДПП. Однак, діяльність зазначених органів державної влади у сфері ДПП не має системного характеру, не координується достатньою мірою уповноваженим державним органом, а функції та повноваження окремих державних органів у частині управління державним майном засновуються на різних нормативно-правових актах, які не узгоджені й в окремих випадках не дають змоги визначити державного партнера щодо ДПП та належний спосіб координації діяльності між ними.

Звідси, основні перешкоди (проблеми) на шляху впровадження та реалізації концепції ДПП в Україні полягають у такому:

- відсутність досвіду практичної реалізації механізмів ДПП в Україні, що стримує залучення зацікавлених приватних партнерів та іноземних інвесторів до фінансування стратегічних інфраструктурних проектів;
- недосконалість нормативно-правової бази;
- неузгодженість інвестиційних інтересів при реалізації концепції ДПП; – відсутність інституціональної структури реалізації ДПП;
- застарілість об'єктів інфраструктури, зношеність основних фондів та інші.
- Як пропозиції для вирішення названих проблем здійснення ДПП у нашій країні можна виділити такі:
- формування правових, організаційно-економічних, інституціональних і фінансових механізмів ДПП;
- створення Центрального органу державної влади з питань управління у сфері ДПП;
- формування єдиної бази переліку об'єктів ДПП;

- використання позитивного практичного досвіду європейських країн щодо управління інфраструктурними проектами у рамках ДПП;
- підготовка практичних рекомендацій з питань управління у сфері ДПП для всіх його учасників;
- управлінське, консультативне, інформаційне та фінансове забезпечення ефективної реалізації проектів ДПП;
- використання комплексного підходу до розроблення методичних рекомендацій щодо оцінки ефективності проектів ДПП;
- розроблення методології проведення оцінки та аналізу ризиків ДПП та ефективного управління ними;
- професійна підготовка кваліфікованих спеціалістів з питань у сфері ДПП;
- інноваційний розвиток суспільно значущих виробництв та об'єктів, впровадження інноваційних технологій, проведення науково-дослідницьких робіт тощо [10, С.57]

Передумови ініціювання органами влади процесу партнерства з приватним сектором [11, С.20-21] є такими:

- послуги або проект не можуть бути надані (реалізовані) лише з використанням фінансових ресурсів органу влади;
- участь приватного партнера призведе до підвищення якості послуг;
- участь приватного партнера пришвидшить реалізацію проекту чи початок надання послуг;
- існує підтримка від користувачів послуг щодо залучення приватного партнера;
- існує можливість для конкуренції між потенційними партнерами;
- існує можливість нескладного вимірювання результату та встановлення вартості послуг;
- вартість реалізованого проекту чи новостворених послуг може бути відшкодована через механізм плати користувачів;
- проект чи нові послуги є інноваційними;
- існує досвід партнерської співпраці між органом влади та приватним сектором;
- в результаті партнерства виникне можливість пришвидшити економічний розвиток громади (території, регіону).

До основних чинників, які впливають на успіх державно-приватного партнерства в Україні, віднесемо такі:

- підтримка вищими рівнями влади залучення приватного сектору до реалізації проекту і взагалі існування політики розвитку ДПП;
- чіткий розподіл відповідальності за реалізацію проекту в середовищі органів влади (фінансової, управлінської);
- застосування органами влади принципів прозорості та неупередженості щодо 1) визначення можливостей для співробітництва, що існують у державному і приватному секторах; (2) аналізу й оцінювання можливостей потенційних приватних партнерів; і (3) здійснення неупередженого, прозорого конкурсного відбору приватного партнера для реалізації проекту;
- застосування єдиного узгодженого комплексу процедур у формуванні й управлінні ДПП;
- використання у процесі роботи органів влади надійних даних щодо витрат / надходжень / ризиків (зокрема, врахування всіх витрат, пов'язаних із наданням послуг приватним сектором і всіх видів економії ресурсів, які з'являються внаслідок прийняття на себе частини відповідальності приватним сектором);
- використання підходів «життєвого циклу» та «все враховано» для визначення вартості громадських послуг, які надаються або надання яких планується;
- наявність у державному секторі навичок і досвіду впровадження процесу залучення приватного сектору, управління процесом партнерства, зокрема, забезпечення

- максимального рівня конкуренції між потенційними учасниками партнерства;
- справедлива політика щодо найманих працівників; об'єднання активів/послуг у межах структури достатнього розміру, щоб реалізувати економію за рахунок масштабу і водночас забезпечити достатній рівень конкуренції;
- готовність органів влади брати на себе ризики, які приватний сектор неспроможний контролювати, оцінювати або гарантувати (зокрема, придбання землі, дозволи у регуляторній сфері, екологічна оцінка та регенерація) [11].

Основні бар'єри для створення й ефективного функціонування партнерств: недосконалість законодавчої основи для створення ДПП, зокрема щодо проведення прозорого конкурсу для відбору кваліфікованого та мотивованого приватного партнера; нестабільність регуляторного середовища, в якому реалізовується ДПП; нестача політичної волі у відповідного органу влади щодо ініціювання та впровадження партнерства; незадоволення проектом ключовими зацікавленими сторонами (місцевими громадами, населенням в цілому, місцевим бізнесом); створення надмірного ризику для довкілля; нестача фінансових стимулів для приватного партнера щодо участі у проекті; неефективний розподіл функцій і ризиків у партнерстві [11, С. 22].

Формування і розвиток ефективних інститутів взаємодії держави і бізнесу в економічних і політичних умовах, що склалися, в Україні є одним з найважливіших чинників динамічного і стійкого розвитку країни, підвищення її конкурентоспроможності і росту добробуту населення, що обумовлює актуальність наукової проблеми подальшої розробки методології господарських відносин на основі партнерства держави і бізнесу.

Література

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.05.2014. – [Електронний ресурс].- Режим доступу із: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>. – назва з екрану.
2. Лебеда Т., Запатріна І. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні // Економіст. – 2011 – № 3. – С. 58;
3. Запатріна І. Публично-частное партнерство как новая идеология развития мирового сообщества // Центр сприяння розвитку державно- приватного партнерства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrppp.com/uk/> - Назва з екрану.
4. Роль публично-приватного партнерства у формуванні суспільного діалогу в Україні// Рекомендації круглого столу. 13 грудня 2011 року, м. Київ // Центр сприяння розвитку державно-приватного партнерства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrppp.com/uk/>.
5. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 року № 739 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. – Назва з екрану.
6. Посібник Програми розвитку ООН «Tool-kit for Pro-poor Municipal PPP». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу із: <http://pppue.undp.org/toolkit>.
7. Dedicated Public-Private Partnership Units. A Survey of Institutional and Governance Structures, OECD, 2010.
8. Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: Указ Президента України від 31 травня 2011 року № 634. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу із: www.rada.gov.ua.
9. Державно-приватне партнерство в Україні. Обзорна інформація. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу із: [Day_1_Panel_4_Ministry_of_Economy](#).
10. Гриценко Л.Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства. - Вісник СумДУ. Серія «Економіка», №3'2012. – С.52-59.
11. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендъел М., Онищук Б., Сегварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с. – Парал. тит. арк. англ. ISBN 978-966-7048-94-5.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Д.А. Горбатова,
М.В. Котова

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Особенностью современного этапа развития экономики является высокая нестабильность экономической среды и, как следствие, среды организации. Руководители промышленных организаций часто оказываются перед выбором: продолжать использовать накопленный опыт, обеспечивающий повышение эффективности использования внутренних ресурсов организации и дающий высокие результаты в стабильных условиях функционирования или ориентироваться на развитие инноваций и переходить к системам управления, которые настроены на использование возможностей, открывающихся во внешней среде организации. Длительное пребывание в условиях высокой неопределенности и риска заставляет руководителей организаций пересматривать стратегии своего поведения в направлении поиска таких систем управления, которые бы обеспечивали организации высокие адаптивные возможности реагирования на различные внешние изменения. Нестабильность, в свою очередь, представляется нам формой проявления нарастающей качественной неопределенности [2].

Исследованием вопроса стратегического управления занимались зарубежные и отечественные ученые, среди которых Р. Акофф, И. Ансофф, Г. Минцберг, М. Портер, Г. Хамел, А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, Безуглова Н.П., Володько В.Ф., Пивоваров С.Э.

Несмотря на множество исследований в области стратегического управления, недостаточно изученным остается вопрос выбора вариантов стратегической ориентации предприятия на внешних рынках в условия изменяющейся среды и повышения конкуренции, использования инструментария при проведении стратегического анализа и разработке стратегии ВЭД.

Стратегическое управление – это комплексный, непрерывный процесс управления, цель которого заключается в формировании и практической реализации стратегий, которые позволяют предприятию эффективно конкурировать на рынке в сложившихся условиях функционирования экономики.

Сущность стратегического управления определяется решением следующих основных задач:

- определение сферы деятельности и формулировка стратегических установок предприятия;
- постановка стратегических целей и задач для их достижения;
- формирование стратегии для достижения целей и результатов деятельности производства;
- оценка результатов деятельности и корректировка стратегического плана в случае необходимости.

Можно выделить следующие основные этапы стратегического управления:

- анализ внешней среды предприятия;
- анализ внутренней среды;
- определение миссии и целей предприятия;
- разработка, оценка и выбор альтернативной стратегии по конкретным подсистемам предприятия;

- разработка программы конкретных действий для реализации стратегии;
- реализация стратегии;
- оценка результатов и обеспечение обратной связи.

На практике процесс стратегического управления не имеет таких точно разделенных этапов: нарушается последовательность, так как большинство работ выполняется одновременно; возможно возвращение к уже «пройденным» этапам для уточнения.

Стратегическое управление, которое является комплексным процессом, не может происходить изолировано от того, что происходит на предприятии: кризисные ситуации, конфликты или, наоборот, расширение деятельности. Поэтому процесс стратегического управления не может рассматриваться как работа исключительно менеджеров высшего звена.

К сожалению, в Украине теория и практика стратегического управления не нашли широкого распространения. Большинство руководителей не видят необходимости в разработке долгосрочных стратегий, считая, что в условиях постоянно изменяющейся среды невозможно решать перспективные вопросы развития. Хотя именно стратегическое планирование и управление является самым важным средством обеспечения успешного выживания предприятия в агрессивной конкурентной среде [1].

Поэтому предприятие должно постоянно контролировать любые изменения факторов внешней макро- и микросреды с целью улавливания зарождающихся тенденций. Скорость, с которой происходят изменения в мире, их неимоверная сложность и тесная взаимосвязь со всеми сферами жизни человека обуславливают необходимость постоянного поиска новых, более эффективных, соответствующих требованиям сегодняшнего дня теорий, методов и инструментов управления деятельностью промышленных организаций.

Литература

1. Баталова А.О., Шишо Т.Ю. Роль стратегического планирования в повышении конкурентоспособности предприятий – субъектов ВЭД // Эффективная экономика. – 2014. № 12
2. Петрова Н.В. Стратегическое управление промышленной организацией в условиях нестабильной внешней среды на базе вероятностно-адаптивного подхода. – М. 2010

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МОРСЬКИХ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

І.С. Грабар

*Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса, Україна*

Україну можна віднести до однієї із значущих морських держав світу. І хоча її рейтинг в світовому табелі морських держав останніми роками знижувався у міру скорочення флоту, вона все ще входить в першу половину з більш ніж 150 морських країн світу.

Вітчизняним морським транспортом перевозиться понад 10 млн. тон. вантажу і 4 млн. пасажирів.

Зовнішньоторговельні зв'язки нашої країни здійснюються з більш ніж 200 країнами світу через 19 торговельних портів, об'єм переробки вантажів в яких перевищує 130 млн. тон. в рік.

Реструктуризація управління морським транспортом, процес невизначеної приватизації, що відбуваються в галузі, зробили неоднозначний вплив на діяльність морського транспорту, наявність і стан основних виробничих фондів і транспортних засобів.

Тотальна втрата транспортного потенціалу торговельного флоту України заслуговує на спеціальну оцінку. Основні причини втрати статусу морської держави найбільш широко інтерпретуються втратою конкурентоспроможності флоту через граничний вік суден і наявність значної кредиторської заборгованості. В рахунок погашення боргів десятки суден були віддані в офшорні, дочірні, приватні, зарубіжні компанії і фірми. Частка судів передана в іноземний менеджмент і в бербоутчартер для відробітку кредитів. Значне число суден оброблене на металолом. Проте ці заходи не зменшили заборгованість судноплавних компаній і українські теплоходи систематично піддавалися арештам в різних портах світу [1].

Як і раніше, головним питанням для вирішення проблеми поновлення, модернізації та розвитку вітчизняного флоту – проблема його фінансування.

Судноплавні підприємства України не мають достатньо власних коштів для здійснення інвестиційних проектів.

Слід зазначити, що закордонні перевезення вантажів морським транспортом скоротилися у 2012 році на 52,6%. Обсяг переробки вантажів у торговельних портах та на промислових причалах зменшився на 15,1% і становив 133,0 млн.т. Переробка імпортованих вантажів зменшилася на 49,1%, транзитних вантажів – на 22,0% та внутрішнього сполучення – на 59,6%. Переробка експортних вантажів зросла на 11,1%. Кількість оброблених суден – закордонних та іноземний фрахт – скоротилася на 22,5% і склала 13,9 тис. одиниць. [2]

На сьогодні існує необхідність здійснення комплексу організаційно-правових, економічних і техніко-технологічних заходів, розрахованих як на короткострокову, так і на довгострокову перспективу, які б забезпечували розвиток системи міжнародних перевезень вантажів морським транспортом у тісному поєднанні з процесами, що відбуваються у світовій та вітчизняній економіці.

Таким чином, прискорення вирішення цих проблем має важливе значення не тільки для ДСК «Укрморфлот», галузі здійснення зовнішніх морських перевезень але і для Одеського регіону та держави в цілому. Крім того, збільшується роль морського транспорту у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, реалізації геополітичного потенціалу України як транзитної держави.

Враховуючи, що за географічним положенням саме через територію України проходять найкоротші напрямки транзитних вантажопотоків, а також за наявності розвиненої транспортної мережі та незамерзаючих портів, існують потенційні можливості для збільшення обсягів міжнародного транзиту вантажів, що має підвищити ефективність функціонування ДСК «Укрмортехфлот».

Тривогу викликає низький рівень техніко-технологічних і економічних параметрів більшості українських морських суден, у тому числі суден ДСК «Укрморфлот», який не відповідає міжнародним стандартам, що призводить до неминучого їх програшу у світовій конкуренції на ринку транспортних послуг в сфері морських перевезень вантажів.

Тому відбувається експансія іноземних транспортних та експедиційних компаній на український ринок морських перевезень. Особливо гостро зазначена ситуація відчувається на морському транспорті, який майже повністю працює на ринку міжнародних перевезень і неспроможний витримати конкуренцію світового ринку. Важливим чинником у такій політиці є надання державної підтримки вітчизняним перевізникам, у тому числі ДСК «Укрморфлот». З нашої точки зору, це повинне знайти вираження, перш за все в пріоритетності надання замовлень при перевезенні вантажів державою за допомогою морського транспорту.

З метою подолання зазначених проблем, державна політика у сфері міжнародних морських перевезень повинна ґрунтуватися на принципах забезпечення вільного, безпечного і безперешкодного пропуску товарів і транспортних засобів територією України, гарантії прав учасників перевезень, створення належних умов споживачам послуг з морських перевезень вантажів та забезпечення ефективної організації логістичних процесів на морському транспорті.

Відповідно до концепції розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на період до 2021 р. визначено основи інвестиційної політики, яка здатна забезпечити реалізацію завдань, що виникають перед галуззю в умовах поживавлення виробництва і відновлення реального сектора економіки, зростання попиту на транспортні послуги і активізації процесів інтеграції в європейську і світову транспортні системи [3].

На кінець 2013 р. термін експлуатації переважної більшості судів України перевершив позначку 25 років. За відсутності інвестиції, на тлі загального спаду економіки вітчизняний морський торговельний флот виконав перевезення вантажів у обсязі 9,8 млн. тон, що на 50% менше від обсягу 2012 р. Перевезення вантажів підприємствами морського транспорту скоротилися на 43,4%. Закордонні перевезення вантажів морським транспортом скоротилися на 50,2%, річковим на 35,3% [4].

Основна увага на морському транспорті може бути сконцентрована на ухваленні державних цільових програм розвитку цього виду транспорту, їх виконанні і забезпеченні безпеки судноплавства. Необхідно також створити правові основи діяльності морських і річкових портів в нових економічних умовах. Насамперед, на наш погляд, це має виражатись через допомогу держави в залученні іноземних інвестицій та кредитів для покращення матеріально-технічної бази судноплавнихкомпанії «Укрморфлот», інших компаній державної форми власності та портового господарства.

Одним з напрямів вдосконалення системи морського транспорту є створення фідерного центру на Чорному морі (Румунія – Констанца). Регіональні (фідерні) авіаперевізники працюють на спеціалізованих ринках морських перевезень. Саме ці компанії забезпечують сполучення між регіональними та міжнародними портами. А за географічної направленістю вантажних перевезень морським транспортом ДСК «Укрморфлот» є саме таким фідерним перевізником, тому діяльність скоординованого фідерного центру має підвищити, на наш погляд, ефективність морських перевезень в регіоні роботи компанії.

Крім того, ми рекомендуємо розглянути можливість участі компанії в системі лінійного судноплавства, як відомо, до переваг лінійного судноплавства відносять: регулярність, дотримання термінів розкладу, відносно стабільні ціни, експлуатація спеціалізованого тоннажу, наявність широкої мережі агентів. Що означає більш стабільні прибутки. Саме держава повинна сприяти ДСК «Укрморфлот» в досягненні цієї мети.

Ми вважаємо за потрібним створити єдиний координаційний центр для судноплавних компаній, що діють в басейні Чорного та Азовського морів. Це може бути асоціація судноплавних компаній, яка могла б успішно вирішувати такий комплекс практичних завдань:

- вивчати, залучати і вигідно розподіляти між портами вантажопотоки;
- оперативно керувати перевантажувальними процесами в портах Чорного та Азовського морів;
- ефективно керувати фідерними суднами;
- укладати вигідні договори і вести фінансові розрахунки;
- займатися агентуванням і обслуговуванням суден та їх екіпажів на рейді, включаючи бункерування, постачання, лоцманську проводку;
- реалізовувати заходи з безпеки мореплавання та захисту довкілля.

Необхідно негайно вжити заходів щодо реалізації принципів державного регулювання у сфері міжнародних транспортних перевезень морським транспортом, а саме:

- завершення формування нормативно-правової бази щодо регулювання праввідносин, пов'язаних з міжнародним перевезенням вантажів морським транспортом, організацією комбінованих перевезень та функціонуванням логістичних центрів.
- створення на державному рівні системи відстеження та прогнозування розвитку міжнародного транзиту вантажів морським транспортом;
- розроблення та реалізація заходів щодо поетапного приєднання України до міжнародних конвенцій та багатосторонніх угод у галузі морського транспорту та вступу до міжнародних транспортних організацій з визначенням пріоритетів, пов'язаних з інтеграцією морського вантажного комплексу України до транспортних систем ЄС;
- розроблення і реалізація заходів щодо надання послуг з охорони перевезень транзитних вантажів, що переміщуються через територію України;
- реалізація заходів державного сприяння розвитку міжнародного транзиту морським транспортом в Україні шляхом:
- удосконалення економічних механізмів стимулювання транспортних організацій у сфері морських вантажних перевезень у разі збільшення обсягів транзитних перевезень;
- розширення як бюджетного, так і приватного фінансування розвитку інфраструктури транзиту вантажів за допомогою морського транспорту в рамках програм створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів.

Державній адміністрації морського і річкового транспорту України ми рекомендуємо розробити заходи, щодо сприяння розвитку транспортного потенціалу Одеської області в галузі міжнародних перевезень морським транспортом:

- потрібна нова стратегія управління транспортним комплексом Одеської області як цілісною виробничо-економічною системою, яка має базуватися на комплексному підході. Пріоритетний напрямок – забезпечення інтеграції регіональної транспортної системи у міжнародну транспортну систему, забезпечення довготривалих національних стратегічних інтересів щодо підвищення

конкурентоздатності портів розширення їх спеціалізації та поліпшення якості обслуговування перевезень;

- пропозиції по вирішенню проблеми розвитку портів повинні охоплювати декілька напрямків діяльності, які в комплексі здатні сприяти поліпшенню ситуації. Заходи мають бути спрямовані на розробку концепції регіональної транспортної політики з врахуванням положень „Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні», „Концепції національної програми розвитку транспортно-судноплавного комплексу України до 2017 року», залученням галузевих НДІ, експертів.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2011 р. / Держ. ком. статистики України.– К., 2012.
2. Внутрішня інформація ДСК «Укрморфлот».
3. Тарасова И.П. Задачи транспортного типа. – Одесса: ОГМУ, 2009. – 50 с.
4. <http://della.ua/> - транспортно-інформаційний портал України

УПРАВЛІННЯ ОПОРОМ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗМІН

Г.А. Дорошук, к.е.н., доцент
Г.О. Савченко

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Анотація – В роботі розглянуто поняття опору при здійсненні змін. Розглянуто реакцію на опір змінам зі сторони організації, групи та індивіда. Наведено методи та підходи до управління опором.

Ключові слова — зміни, управління змінами, опір змінам, реакція на опір змінам, методи управління змінами, підходи до управління змінами.

Важливим кроком для успішної діяльності організацій в нестабільному зовнішньому оточенні стає здійснення змін. Однак при формуванні змін виникає ряд конфліктів. Будь-яке перетворення зустрічає опір, тим більше – стратегічне, від проведення якого залежать людські долі. Виходячи з цього з певністю можна стверджувати, що зміни – це ключ до ефективної діяльності підприємства. Саме тому, дослідження питання управління опором змінам є актуальним. Проведення перетворень в організації – дуже важке завдання. Складність цієї задачі в першу чергу пов'язана з тим, що будь – яка зміна зустрічає опір, який іноді може бути настільки сильним, що його не вдається подолати тим, хто проводить дані зміни.

Вивченням подолання опору змінам займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені як Ансофф І., Боумен К., Віханський О.С., Дорошук Г.А., Круглова Н.Ю., Люкшинов А.Н., Маркова В.Д., Попов С.А., Романов А.П., Томпсон А.А. [1-9]. Але ця проблема не є цілком вирішеною: немає чітко розроблених рекомендацій, моделей поведінки для керівників підприємств із уникнення конфліктів в даній ситуації. Мета роботи – проаналізувати опір змінам, реакцію на опір зі сторони організації, групи та індивіда, методи та підходи до управління опором змінам.

Будь-яка зміна зустрічає опір, який може бути таким сильним, що його неможливо подолати. Опір - багатогранне явище, що викликає непередбачені зволікання, додаткові витрати і нестабільність процесу змін. Цей спротив виявляється завжди у відповідь на будь-які зміни. З точки зору наук про поведінку, опір є природним проявом різних психологічних установок щодо раціональності, згідно з якими групи та окремі індивіди взаємодіють один з одним [5].

Опір змінам - це неминуче явище, тому спочатку треба зрозуміти, чому менеджери функціональних підрозділів чи підлеглі не хочуть змін [1]. Реакція на опір змінам зі сторони індивіда, групи та організації може бути різною.

Індивідуальний опір змінам простежується через реакції окремих осіб. Людина опирається змінам, якщо не відчуває себе у безпеці, якщо не впевнена у наслідках і результатах змін, а саме: змушена ризикувати, а це протирічить її натурі; відчуває, що внаслідок змін вона може стати зайвою; не здатна виконувати нову роль, відведену їй внаслідок змін; відчуває, що може втратити повагу керівництва; не здатна або не бажає навчатися новим видам діяльності та засвоювати новий стиль поведінки тощо; боїться втратити владу, престиж, репутацію; боїться скорочення винагороди.

Груповий опір змінам існує поряд з індивідуальним і в більшому ступені характеризується стабільністю та перманентністю, ніж спротив однієї людини, адже набагато легше впливати на одну людину, особливо якщо вона стоїть на шляху прогресу, ніж змінити культуру і структуру групи чи позбавити її важелів впливу. Сила опору, який чинить група, пропорційна характеру та масштабу загрози для її влади, для визнаних нею цінностей, культури.

У межах організації можна зустріти як опір, так і підтримку змінам. Активність їх залежить від рівня в ієрархії та культурних орієнтацій різних центрів сили. Існують

організації, де влада зосереджена в руках однієї людини або групи осіб, що поділяють одну культуру. Проте більшість організацій мають декілька центрів сили (влади). Тому зміни можуть викликати як беззастережну підтримку, так і бути повністю відкинутими. Кожний центр сили в організації ототожнюється з певною культурою [3]. Центр сили - група в організації (підрозділ або неформальна група), характер роботи якої впливає на формування в них специфічної, відмінної від інших працівників культури. Культурна орієнтація центру сили - переконання центру сили, які він готовий відстоювати. Політична орієнтація центру сили - способи використання влади, які використовує центр сили для нав'язування умов іншим.

До основних підходів до управління опором змінам на підприємстві можна віднести: опір перебуває у прямій залежності від швидкості змін; опір змінам пропорційний силі, ступеню ломки культурних традицій, структурі влади, що відбуваються через стратегічні зміни та інновації; опір зворотно пропорційний часу, протягом якого відбуваються зміни; якщо зміни здійснюються поступово, то вони, як правило, торкаються тільки однієї частини організації, тобто присутній локальний спротив; він не отримує підтримки від підрозділів; опір посилюється, якщо влада переходить від виробничих підрозділів до підрозділів маркетингу при переорієнтації на ринкові умови господарювання; опір індивіда і групи залежить від небезпеки та занепокоєння щодо наростання поточних змін, оскільки очевидними є тільки найближчі наслідки таких змін, а не перспектива; у процесі змін розрив між дійсністю (реальним станом) та її сприйняттям індивідом чи колективом може значно підвищити опір; опором можливо і необхідно управляти [6].

Опір є природною реакцією груп і осіб на зміни, що загрожують їхній культурі і владі, і його сила залежить від швидкості наростання перетворень. Рівень опору знижується під дією позитивного відношення груп і осіб до змін на підприємстві. Зниження опору залежить від усвідомленого сприяння виживанню організації. При розробці питання змін дуже важлива концентрація уваги не тільки на тому, який очікуваний результат, а також і на тому, як ці зміни будуть сприйняті, які сили і в якій формі будуть чинити їм опір, який повинен бути вибраний стиль проведення змін і якими методами вони повинні здійснюватися [7].

Існують різні методи управління опором змінам. Їх вибір, в першу чергу, залежить від різноманітних чинників, які властиві тій чи іншій ситуації, наприклад, час, сила впливу.

В залежності від відношення між лідером змін та групою можна виділити

- навчання і спілкування. Ініціатори змін часто володіють інформацією про ситуацію, що недоступна іншим робітникам підприємства. Опір у цьому випадку може бути переборений шляхом навчання людей виявленню проблемних областей, усвідомленню необхідності змін [2];
- участь. Участь дає робітникам можливість висловити свої побоювання з приводу нововведення та використати свої спеціальні знання у процесі планування. Як тактика подолання опору, участь заохочує до відкритої комунікації і розширює перспективи залучення усіх груп до процесу змін [9];
- переговори. Переговори являють собою метод протистояння опору шляхом проведення нарад і укладання угод для досягнення взаєморозуміння з приводу запропонованих змін. Як тільки люди зрозуміють, що ініціатор змін готовий змінити свої позиції для запобігання опору, знайдеться відкритий шлях для укладання угоди та компромісу;
- маніпулювання і кооптація. Кооптація полягає у залученні головних опірників або окремих авторитетних робітників до прийняття рішень на підприємстві [4]. Маніпулювання передбачає переконання опозиційно настроєних людей або груп без сприяння їх популярності і без їхнього усвідомлення необхідності здійснення процесу змін;

- примус. Тактика заснована на відмові від консенсусу та використанні сили чи погроз, або і того і іншого для сприйняття змін. З достатньо зрозумілих причин примус використовується дуже обережно [8].
- В залежності від швидкості проведення змін та часу на подолання опору змінам доцільно виділити такі методи подолання опору (частіше ці методи використовують під час антикризового управління):
- примусовий метод – передбачає використання сили для подолання опору, це процес дорогий і небажаний у соціальному плані, але він дає переваги в часі стратегічного реагування.
- метод адаптивних змін – стратегічні зміни відбуваються шляхом поступових незначних змін протягом тривалого періоду. Метод ефективний, коли співробітники мотивовані на впровадження нововведень.
- управління кризовою ситуацією – створення умовної кризової ситуації для формування підтримки колективу.
- метод акордеона – синтез примусового й адаптивного методу.

Процес проведення змін є багатограним та нелінійним, і значну роль в успішності проведення змін є процес їх впровадження в практику підприємства. Лідеру змін потрібно бути готовим до того, що зміни, якими б привабливими вони не були та яку перспективу для організації вони б не відкривали, завжди зустрінуть протидію – опір змінам. Вміле подолання цього опору і її мистецтвом лідера зі змін. Для зменшення опору змінам керівництву слід приділяти значну увагу тому, як працівники ставляться до цих змін, залучати їх до процесу втілення цих змін, враховувати їхні ідеї і побажання. В роботі описано багато підходів та методів щодо подолання опору змінами, але їх використання на практиці залежить від умінь та навичок лідера. Подальші дослідження в цьому напрямку доцільно проводити в вивченні типових ситуацій опору змінам та типам поведінки лідера зі змін.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 463 с.
2. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента // Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гардарики, 1998. - 296 с.
4. Дорошук Г.А., Аналіз основних причин опору організаційним змінам та методів їх подолання// Г.А. Дорошук, М.В. Трибуха /Матеріали Першої науково-практичної Інтернет-конференції „Проблеми ринку та розвитку регіонів України в 21 столітті” (Одеський національний політехнічний університет, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 17-19 травня 2010 року). – Одеса: Вид-во „ВМВ”, 2010. – С. 97-99
4. Круглова Н.Ю., Круглов М.И. Стратегический менеджмент. Учебник для вузов. – М.: Издательство РДЛ, 2003. – 464 с.
5. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.
6. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. — 288 с.
7. Попов С.А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4. — М.: «ИНФРА-М», 1999. — 344 с.
8. Романов, А.П. Стратегический менеджмент: учебное пособие / А.П. Романов, И.А. Жариков. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 80 с.
9. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов: Пер. с англ. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 578 с.

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОГНОЗИРУЮЩИХ СИСТЕМ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Г.В. Єгоращенко

*Одеський державний екологічний університет,
Одеса, Україна*

Система эколого-экономического прогнозирования и планирования — это совокупность планов, прогнозов, программ по видам, формам, уровням и направлениям природоохранной деятельности.

Эколого-экономическое прогнозирование и планирование осуществляется на макро-, мезо- и микроуровнях. [1]

На макроуровне разрабатываются догло-, средне- и краткосрочные прогнозы социально-экономического развития республики, имеющие обособленный раздел, касающийся охраны окружающей среды, а также республиканские программы, планы по решению отдельных наиболее актуальных экологических проблем.

К мезоуровню относят территориальное и отраслевое прогнозирование и планирование.

Так территориальное эколого-экономическое прогнозирование и планирование призвано обеспечить экологически обоснованное развитие и размещение производительных сил страны с учетом экологической емкости территории.

На микроуровне экологическое планирование и прогнозирование осуществляется в основном в отношении рационального природопользования и охраны окружающей среды.

Объектами экологического прогнозирования и планирования как на макро-, так и на микроуровнях являются атмосферный воздух, водные и земельные ресурсы, ресурсы недр, кроме этого на государственном уровне к объектам прогнозирования и планирования можно отнести биологические ресурсы.

Прогнозирование и планирование мероприятий по охране атмосферного воздуха направлено на максимальное снижение количества вредных веществ, выбрасываемых в атмосферу.

На уровне государства целью прогнозирования и планирования является выполнение обязательств по международным соглашениям в области сохранения озонового слоя и климата, а также улучшение качества воздуха для обеспечения экологической безопасности жизнедеятельности человека. Это связано с ограничением и сокращением выбросов серы, оксидов азота, твердых частиц, аммиака и т.п., то есть лимитированием.

Таким образом, важную роль играют лимиты. Так на предприятиях основу разработки планов по снижению загрязнения атмосферного воздуха составляет соотношение установленных для предприятия лимитов с ростом производства и изменением структуры производства.

Важным моментом в ходе прогнозирования и планирования мероприятий по снижению загрязнения атмосферного воздуха является строительство и ввод в эксплуатацию очистных сооружений, внедрение ресурсосберегающих, мало- и безотходных производств и технологий, внедрение прогрессивных методов очистки отходящих газов.

Следует отметить, что к основным показателям при планировании охраны атмосферного воздуха относятся:

- количество вредных веществ, отходящих от стационарных источников загрязнения;

- количество улавливаемых и обезвреживаемых вредных веществ;
- процент вредных веществ, поступающих на очистные сооружения;
- количество загрязняющих веществ, поступающих в атмосферу от стационарных источников,
- общее количество загрязняющих веществ в атмосфере (от стационарных и передвижных источников).

Прогнозирование и планирование рационального использования водных ресурсов основывается на эколого-экономической оценке их общего состояния и размещения, анализе сложившегося водопотребления [2]. При этом основными плановыми показателями являются:

- объем используемой воды (в т.ч. забор воды, объем повторно используемой воды и т.п.),
- лимит допустимых сбросов загрязняющих веществ со сточными водами;
- снижение объема сброса загрязненных сточных вод за счет ввода очистных сооружений, совершенствования технологии производства, рационализации использования воды.

Государственные программы, планы, прогнозы направлены на обеспечение нормативного качества водных ресурсов и снижение водопотребления. Для этой цели на предприятиях в ходе прогнозирования и планирования предусматривают проведение мероприятий по совершенствованию способов очистки сточных вод, установке контрольно-измерительных приборов, внедрению мало- и безотходных, ресурсосберегающих производств и технологий.

При прогнозировании и планировании мероприятий в области использования земельных ресурсов в первую очередь проводится оценка их состояния, а именно, осуществляется анализ количества разрушенного, деградированного и загрязненного верхнего слоя почвенного покрова, количества и направлений использования земель всеми землепользователями.

Только после тщательного анализа переходят к расчету плановых показателей, к которым относятся:

- площадь используемых земель (в т.ч. сельскохозяйственные земли, земли лесного фонда, земли под водными объектами, земли под застройками, земли под дорогами и иными транспортными путями и т.д.);
- площадь разрушенных и загрязненных земельных ресурсов;
- необходимость и возможность проведения рекультивации земель;
- капитальные вложения на охрану и рациональное использование земельных ресурсов.

Прогнозирование и планирование лесных и других биологических ресурсов направлено, прежде всего, на сохранение биологического разнообразия животного и растительного мира, в том числе лесных ресурсов.

В системе прогнозных и плановых показателей охраны биологических ресурсов основными являются:

- количество биологических ресурсов;
- ежегодные объемы использования биоресурсов;
- показатели угроз отдельным популяциям растений и животных;
- объемы ввода лесных ресурсов;
- количество созданных биологических ресурсов селекционным путем и т.п.

На настоящем уровне развития менеджмент прогнозирующих систем осуществляется в рамках двух очевидных условий, а именно:

- нестабильная экономика;
- антропогенно трансформированная среда;
- сближения понятий «менеджмент» и «прогнозирование».

Суть менеджмента прогнозирующих систем на настоящем уровне развития формируется, а по сути сдерживается, принципом «финансово-экономические возможности общественного производства» реализовывающиеся на базе «от достигнутого».

Степень ограничения возможностей менеджмента является показателем нестабильности экономики.

Особенностью менеджмента водных ресурсов является возможность оперетивно-тактического принудительного управления ими, в отличие, например, от атмосферного воздуха, упавлять состоянием которого можно лишь регулируя количество и качество выбросов.

Глубина управления прогнозирующими системами базируется на степени внедрения принципа интегрированности управления водными ресурсами, что соответствует как национальной стратегии государственной экологической политики Украины на период до 2020 года [3], так и на принципах Водной директивы ЕС, стандарты которой в настоящее время имплементируются в украинское законодательство и в принципиальный подход у менеджменту водных ресурсов.

Таким образом, менеджмент пргнозирующих систем в области водных ресурсов в особенности характеризуется прогрессом доминанты сближения понятий «менеджмент» и «прогнозирование», позволяющих обеспечить экологически сбалансированное природопользование и перейти к эколого-социально-экономическому планированию развития.

Литература

1. Потравный И.М., Лукьянчиков Н.Н. «Экономика и организация природопользования», «Юнити-Дана», 2012 г., 687 с.
2. Фридман А.А. «Модели экономического управления водными ресурсами», Издательский дом Высшей школы экономики, 2012 г, 286 с.
3. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21 грудня 2010 року N 2818-VI

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Г.І. Задорожко, к.е.н.
Є.М. Базаров

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Останнім часом значно виріс інтерес до систем автоматизації управління з боку промислових підприємств. Якщо певний час тому увага приділялася обліку і, в першу чергу, фінансової звітності підприємства, то зараз більшу увагу приділяють завданням управління підприємством.

Рішення управлінських завдань на засадах оперативної та достовірної інформації при постійному збільшенні кількості факторів, що впливають на роботу підприємства та, одночасно, скороченні часу на прийняття рішень, зараз важко уявити без використання сучасних інформаційних технологій. Ці технології повинні спиратися на певну методичну базу. Розглянемо деякі основні моменти цієї методичної бази.

В одному з першоджерел, книзі MRP II Standard System автора Д. Лендвотера, можна з'ясувати, як тоді визначалися вимоги до інформаційної системи класу MRP II (Manufacturing Resource Planning). Відразу слід зазначити, що з тих пір мав місце розвиток функціональності інформаційних систем.

Стандартна система MRP II повинна включати функції, що охоплюють наступні області:

- планування продажів і операцій (Sales & Operations Planning);
- управління попитом (Demand Management);
- головний календарний план виробництва (Master Production Schedule);
- планування потреби в матеріалах (Material Requirements Planning);
- підсистема ведення специфікацій (Bill of Material Subsystem);
- підсистема фіксації операцій із запасами (Inventory Transaction Subsystem);
- підсистема отримання за відкритими замовленнями (Scheduled Receipts Subsystem);
- оперативне управління виконанням виробничими замовленнями (Shop Floor Control, або Production Activity Control);
- планування потреби в потужностях (Capacity Requirements Planning);
- управління вхідними / вихідними потоками виробничих замовлень (Input / Output Control);
- закупівлі (Purchasing);
- планування ресурсів в розподілу (Distribution Resource Planning);
- інструментальне забезпечення (Tooling);
- інтерфейси з фінансовим плануванням (Financial Planning Interfaces);
- моделювання (Simulation);
- оцінка діяльності підприємства (Performance Measurement).

MRP II (Manufacturing Resource Planning) являє собою набір перевірених на практиці принципів і процедур управління, що використовуються для підвищення ефективності діяльності підприємства.

У 60-70 роки проявляється в планування потреб у матеріалах, рішення завдань на основі даних про запаси та специфікації виробів. У 70-80 роки продовжує розвиток у складанні виробничої програми та її контролі на цеховому рівні за замкнутим циклом (Closed Loop MRP). У 90-ті роки розвивається в планування потреб підприємства в цілому (Enterprise Resource Planning).

В основу принципів MRP II покладена ієрархія планів. Плани нижніх рівнів

будуються на основі планів більш високого рівня, разом з цим результати виконання планів нижнього рівня впливають на плани більш високого рівня.

Стратегічний план підприємства складається на кілька років і визначає основні цілі бізнесу. Він заснований на макроекономічних показниках. На базі стратегічного плану будується фінансовий план компанії, який визначає основні показники продажів, виробництва і витрат.

Потім розробляється об'ємний план виробництва (що є частиною плану продажів і операцій), на основі якого розробляється головний календарний план виробництва, календарний план виробництва компонент і план закупівлі матеріалів. Розроблені плани є основою для вирішення завдань операційного контролю, супроводження виробничих замовлень і замовлень на закупівлю, а також розрахунку завантаження виробничих потужностей.

Ведення нормативно-довідкової інформації, і, в першу чергу, опис технологічного процесу виробництва і специфікацій виробів - одна з необхідних умов для організації ефективної системи планування. Процес виробництва являє послідовність операцій, які необхідно виконати при виготовленні продукції. Для кожної визначається робочий центр, на якому ця операція здійснюється, і ресурси, необхідні для її виконання. Це дозволяє визначити тривалість виконання виробничого замовлення і рівень завантаження виробничих потужностей. Для кожного компонента в специфікації виробу можна вказати операцію, на якій даний компонент використовується. Це дозволяє виписувати лімітні карти (матеріальні вимоги, інша назва даного документа) для отримання матеріалів на кожну операцію і контролювати наявність кожного матеріалу на дату запуску виробничого замовлення і на час початку кожної операції, що особливо важливо при тривалому виробничому циклі.

Розрахунок потреби в матеріалах (Material Requirements Planning) базується на таких основних принципах:

- горизонтальні і вертикальні залежності між номенклатурними позиціями (виробами, складальними одиницями, напівфабрикатами, деталями, матеріалами, інші назви компонент або продуктів), тобто формування ланцюжків взаємопов'язаних замовлень в специфікації виробу «по вертикалі», і реалізація принципу комплектності поставки компонент виробу згідно його специфікації "по горизонталі";
- перетворення бруто-потреб у нетто-потреби, облік при розрахунку потреби даних про запаси і відкритих замовленнях (тобто незавершених виготовленням виробничих замовленнях та про замовлення на закупівлю, за якими ще очікується надходження закуповуваних номенклатурних позицій);
- облік тривалості циклів виробництва і закупівель, тобто формування для кожної дати випуску (отримання) відповідної дати запуску (розміщення).

У результаті розрахунку інформаційна система формує пропозиції що, в якому обсязі і коли виробляти. Для розрахунку можуть використовуватися різні методики, наприклад, поставка під кожну потребу "Lot for Lot" (партія для партії), покриття сумарних потреб за період "Period Order quantity" (замовлення на період), мінімізація питомих витрат "Least Unit Cost" та інші політики замовлення. На величину замовлення можуть впливати і інші параметри, іноді що називають модифікаторами замовлень, наприклад величина страхового запасу, кратність замовленої партії та інші. Для кожної номенклатурної позиції може бути визначений свій варіант складу параметрів для розрахунку.

При складанні календарного плану виробництва як готової продукції, так і її компонентів, використовуються дані про плановані продажі та отримані замовлення, про незавершене виробництво та наявність запасів на складах. Оперативний план виробництва розкривається з точністю до конкретних виробничих замовлень,

розписаних за операціями. На рівні цеху вирішуються завдання супроводження виробничих замовлень та контролю черг до робочих місць по кожній операції, збираються дані про фактичний випуск продукції і витрачений робочий час.

Контроль відхилень фактичних даних від планових показників дозволяє керівникам швидко ідентифікувати проблеми і приймати необхідні управлінські рішення.

Розглянута методика призначена для вирішення управлінських завдань, і може застосовуватися на підприємствах з різними стратегіями позиціонування продукту (типами виробництва): виробництво на склад, виробництво на замовлення, збірка на замовлення та ін.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ В СТАНКостРОЕНИИ

В.И. Захарченко, д.э.н., профессор
У.Х. Бабирли

*Одесский национальный политехнический университет,
м. Одеса, Украина*

В условиях рыночной экономики оценка конкурентоспособности предлагаемой потребителям продукции является необходимым этапом в процессе управления предприятием. Конкурентоспособность – это свойство продукции, выражающее ее способность быть реализованной потребителям на конкретном рынке в определенный период. Уровень конкурентоспособности определяет отличие анализируемой продукции от продукции конкурентов имеющихся на данном рынке, а также стремящихся попасть на него, по степени удовлетворения конкретной потребности и по затратам на ее удовлетворение [3, с.33]. Для определения этого показателя необходимо располагать информацией о суммарном полезном эффекте от разработки, эксплуатации, сбыте и обслуживании рассматриваемых и сравниваемых видах продукции, о полных затратах на всех этапах их жизненного цикла, включая затраты, связанные с воздействием на социальную сферу и окружающую среду.

Сбор такой информации достаточно трудоемок и дорог. Особые трудности возникают при оценке уровня конкурентоспособности перспективных разработок или импортной продукции, впервые появившейся на рынке. Таким образом, при использовании традиционных подходов к расчету уровня конкурентоспособности продукции возникают серьезные проблемы со сбором необходимой информации [2, с.80]. С целью оценки уровня конкурентоспособности предлагаемой потребителям конкретного рынка сложной станочной продукции, предлагается метод экспресс-анализа, который применим в широком диапазоне условий при сравнительно небольшом объеме исходных данных.

Сущность метода заключается в следующем. В современных условиях продукция станкостроения превращается в систему обслуживания определенной общественной потребности, например, продается не станок отдельно, а станочное оборудование с сервисом, т.е. с соответствующим консультативным, техническим и ремонтным обслуживанием. Следовательно, необходимо анализировать конкурентоспособность продукции как системы обслуживания потребности и рассматривать показатели качества такой системы. При этом необходимо рассматривать все многообразие показателей конкурентоспособности, среди которых – показатели надежности, технологичности, эргономичности, безопасности, назначения, а также экономические показатели, и др. затраты связанные со сбытом, эксплуатацией и обслуживанием. Также определяются показатели конкурентоспособности всей системы обслуживания определенной общественной потребности. Следовательно, предварительная оценка уровня конкурентоспособности продукции может быть сделана на основании сопоставления цены продукции в определенный период времени на рассматриваемом рынке и показателей конкурентоспособности, определяющих потребительский эффект.

Рассматриваемый метод заключается в выполнении следующих последовательных действий. Осуществляется отбор n наиболее значимых для оценки уровня конкурентоспособности продукции показателей: k_{ij} , где $i=1, \dots, n$ – индекс показателя конкурентоспособности, j – индекс вида продукции. Отбор может производиться как единолично, так и с привлечением других экспертов. Для отбора могут использоваться методы сбора и обработки мнений экспертов. Собирается

информация о выработанных показателях качества для сравниваемых видов продукции.

Производится перевод показателей конкурентоспособности k_{ij} в безразмерные величины \bar{k}_{ij} одним из возможных способов. При переводе лучшему значению показателя конкурентоспособности должно соответствовать большее значение безразмерного показателя.

Для каждого из выбранных показателей конкурентоспособности оценивается его важность с точки зрения оценки общего уровня конкурентоспособности продукции. Оценка важности показателей производится либо единолично, либо с привлечением других экспертов.

Для каждого из выбранных показателей конкурентоспособности одним из возможных способов определяется весовой коэффициент m_i , пропорциональный

$$K_j = \sum_{i=1}^n m_i * \bar{k}_{ij}$$

важности данного показателя для оценки уровня конкурентоспособности продукции. Для каждого из выбранных видов продукции осуществляется суммирование произведений безразмерных значений показателей конкурентоспособности на соответствующие весовые коэффициенты. Результат назовем суммой взвешенных показателей конкурентоспособности продукции выбранного вида.

Исчисляется частное от деления сопоставимой цены C_j единицы каждого j -го вида продукции (выраженной в одной денежной единице) на соответствующую сумму взвешенных показателей конкурентоспособности. Под сопоставимыми подразумеваются цены на различные виды продукции, находящиеся в одинаковых

$$C_j = \frac{C_j}{K_j}$$

условиях с точки зрения потребителя. Частное от деления назовем ценой единицы взвешенного качества продукции j -го вида.

По результатам обработки данных делается вывод о конкурентоспособности продукции конкретного вида на определенном рынке. При этом наиболее конкурентоспособна та продукция, у которой цена единицы взвешенной конкурентоспособности меньше.

К сожалению, информация о роде показателей, оцениваемых с точки зрения оценки уровня конкурентоспособности, часто отсутствует в рекламных проспектах и даже в отгрузочных документах. Это относится, в частности, к показателям надежности станков (ресурс до первого капитального ремонта, наработка на отказ, удельная суммарная оперативная трудоемкость технического обслуживания и др.) и к эргономическим показателям (параметры среды на рабочем месте станочника, параметры вибрации и др.).

Анализ результатов применения экспресс-метода показал, что оценка уровня конкурентоспособности конкретных моделей станков, полученная с его помощью, совпадает с оценкой, сделанной ведущими специалистами отрасли и потребителями. Предложенный метод не может заменить полного исследования конкурентоспособности, но является эффективным инструментом в условиях ограниченных ресурсов, выделенных на выполнение подобных исследований.

Література

1. Захарченко В.И. Проблемы украинского станкостроения на российском рынке / В.И. Захарченко // Экономика Украины. – № 9. – 1994. – С.99-101.
2. Кононенко И. Метод экспресс-анализа уровня конкурентоспособности продукции/ И. Кононенко // Экономика Украины. – №2. –1998. – С.80–83.
3. Яновский А.М. Конкурентоспособность товара и производителя продукции в системе рыночной экономики А.М. Яновский // Машиностроитель. –№9. –1996. – С. 33–34.

УЛУЧШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.И. Захарченко, д.э.н., профессор
Е.Х. Бабиров

*Одесский национальный политехнический университет,
м. Одеса, Украина*

Привлечение инвестиций в настоящее время в реальный сектор экономики, к которому относится туризм и его обслуживающая инфраструктура, является одним из важнейших вопросов.

Инвестиции представляют собой все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) или достигается иной социальный эффект. В более широком смысле инвестиции – это вложение капитала с целью его последующего увеличения. Инвестиционная ситуация в Украине в целом и в большинстве ее регионов остается неблагоприятной как для отечественных, так и для иностранных инвесторов. Несовершенство законодательства, неразвитость производственной и социальной инфраструктур, инфляция являются существенным препятствием для притока инвестиций.

Стабилизация и дальнейшее развитие экономики Украины невозможно без существенного улучшения положения инвестиционной сфере и создания благоприятных условий для повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов. Улучшение инвестиционного климата позволит предприятиям активнее вкладывать средства в основной капитал, обеспечивая модернизацию, реконструкцию и расширение производства.

Инвестиционный климат – это совокупность политических, социокультурных, финансово-экономических и организационно-правовых факторов, определяющих качество условий осуществления инвестиционной деятельности и степень возможных инвестиционных рисков.

К основным факторам, предопределяющим состояние инвестиционного климата в украинской экономике, относятся:

- политические риски, характеризующиеся вмешательством государства в экономическую жизнь общества;
- неустойчивость макроэкономической ситуации, зависимость национальной экономики от цен мирового рынка;
- медленный рост реального платежеспособного спроса населения в результате недостаточных темпов роста реальных денежных доходов населения;
- нестабильность налоговой системы и высокий уровень налогообложения;
- нестабильность условий осуществления инвестиционной деятельности;
- недостаточное развитие рыночной инфраструктуры;
- недостаточное участие банковской системы в финансировании реального сектора экономики;
- низкий уровень квалификации управленческих кадров, регулирующих вопросы инвестиционной деятельности.

Инвестиционный климат национальной экономики может оцениваться как благоприятный и неблагоприятный и изменяться в направлении его улучшения или ухудшения.

Основными направлениями государственной инвестиционной политики являются: создание благоприятного инвестиционного климата; разработка и

реализация государственных инвестиционных программ; развитие национального инвестиционного законодательства; развитие инфраструктуры инвестиционного рынка; увеличение объемов инвестиций, повышение их эффективности и улучшение структуры за счет роста инновационных инвестиций.

За последнее время Украина осуществила значительные меры государственного регулирования по развитию и активизации инвестиционной деятельности. В их числе меры по:

- развитию украинского законодательства;
- совершенствованию информационного обеспечения;
- улучшению налогового и таможенного регулирования;
- снижению административных барьеров по «дебюрократизации» экономики.

Основным условием повышения инвестиционной активности в туристской отрасли является эффективно действующая инвестиционная политика на различных уровнях.

Механизмами продвижения Украины как туристского направления на внутреннем и международном туристских рынках являются следующие виды деятельности, реализуемые государством как на потребителей, так и на туристскую индустрию:

- участие в крупнейших международных туристических и иных выставках единым украинским национальным стендом с привлечением органов исполнительной власти регионов Украины;
- поддержка и консолидация профильной выставочной деятельности в Украине с целью создания на отечественном туристском рынке одной из крупнейших мировых туристических выставок;
- некоммерческое рекламное продвижение украинского туристского продукта с целью увеличения въездного и внутреннего туристского потока и создания благоприятного имиджа Украины;
- подготовка некоммерческой рекламно-информационной печатной и иной продукции для распространения ее на крупнейших международных туристических выставках и через украинские загранпредставительства, в том числе через представительства, создаваемые при национальном органе исполнительной власти в сфере туризма;
- распространение информации об Украине как о привлекательном туристском направлении в глобальной сети интернет;
- проведение иных акций, например, информационная поддержка фестивалей и событийных мероприятий, проводимых в стране, презентации новых украинских туристских направлений за рубежом, организация инфотуров для зарубежных и отечественных СМИ, проведение крупных международных конференций, симпозиумов, конгрессов и других мероприятий на базе двустороннего и многостороннего международного сотрудничества, а также сотрудничества с крупнейшими межправительственными организациями.

Необходимо отметить, что инвестирования в предприятия гостиничной отрасли имеют существенное значение в разработке инвестиционных программ сферы туризма.

К наиболее значимым проблемам, требующим пристального внимания и серьезного подхода к их решению, относятся недостаточное развитие туристской инфраструктуры и отсутствие, за редким исключением, практики создания регионами Украины благоприятных условий для инвестиций при строительстве средств размещения и иных объектов туристского использования.

В настоящее время в нашей стране значительная часть материальной базы туризма нуждается в обновлении, так как около половины гостиниц в нашей стране относятся к некатегорийным.

Нехватка мест в гостиницах туристского класса негативно влияет на развитие въездного и внутреннего туризма. Это существенно удорожает пакет услуг, предлагаемый туристам при их путешествии в Украину.

В условиях финансового кризиса во многих регионах наблюдается отмена части проектов по строительству гостиниц. Тем не менее, можно отметить об интересе со стороны инвесторов по реализации проектов строительства 2-х и 3-х звездочных отелей, а также, так называемых, мини-отелей в Одессе. Данные категории отелей пользуются высоким спросом, а, кроме того, как отмечают эксперты, инвесторы заинтересованы в них, поскольку эти отели приносят значительно большую прибыль, чем отели более высокого уровня, так как в их строительство вкладываются значительно меньшие средства.

Вместе с тем предложения по развитию туристской инфраструктуры не могут ограничиваться только созданием нового и реконструкцией существующего гостиничного фонда. Следует отметить важность комплексного развития туристской инфраструктуры, включающей в себя не только широкомасштабное строительство новых средств размещения, но и сопутствующую инфраструктуру (транспорт, предприятия питания, индустрии развлечений, объекты туристского показа и др.). Размещение вновь возводимых туристских комплексов должно учитывать как параметры туристского спроса по видам туризма, так и характер туристского предложения – наличие туристических ресурсов, условий для кадрового обеспечения, в соответствии с экологическими требованиями и экономической целесообразностью.

Также в настоящее время осуществляются такие крупные проекты как: развитие аэропорта «Одесса»; строительство и реконструкция терминальных комплексов в морском порту Одессы; строительство международных гостиничных комплексов в центральной части города. Реализация данных проектов крайне важна для развития региона в целом.

Таким образом, создание необходимых условий со стороны государства, а также вливание инвестиционных средств в различные отрасли помогут улучшить инвестиционную привлекательность, что, несомненно, повысит конкурентоспособность регионов Украины в сфере туризма.

ЛАТЕРАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ

І.О. Златова

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Інноваційна діяльність підприємства залежить від здатності його працівників генерувати нові ідеї. Будь-які дослідження споживачів є неефективними у разі, якщо вам потрібно розробити якісно новий товар, який не має аналогів на ринку. Споживач не може придумати і розробити замість маркетолога новий товар або послугу, яка буде користуватись попитом у нього та інших споживачів.

Процес латерального маркетингу заснований на творчості, що й призводить до виникнення інновацій. Коли всі класичні маркетингові ресурси використані, з'являється латеральний маркетинг, механізми якого стають відмінним доповненням до традиційних технологій. Новий підхід дозволяє поглянути на вже існуючі продукти і ринки під іншим кутом зору, і на основі припущень, що часто здаються абсурдними, створити щось принципово нове і перспективне.

Поняття латерального маркетингу базується на понятті латерального мислення, яке ввів психолог Едвард де Боно, який визначив його як «процес обробки інформації, пов'язаний з творчістю і перекроюванням понять». Це здатність відмовитися від стереотипів, подивитися на проблему з іншого боку, прийняти неочевидне рішення. Зміна патернів (шаблонів мислення) і кодів, що дозволяють ідентифікувати об'єкт і відтворити його за наявними фрагментами, – основна функція латерального мислення. На думку Едварда де Боно, латеральне мислення тісно пов'язане з такими моментами:

- інсайтом,
- творчими здібностями,
- почуттям гумору.

Необхідно відмовитися від стереотипів, стандартів, чіткої послідовності операцій мислення. Де Боно стверджує, що при розробці нового приладу у свідомості людини народжується не принцип дії, а конкретний образ. Але знайти конкретне втілення образу складно. Один з варіантів рішення – звернутися до простих предметів. Тобто взяти будь-який предмет і постаратися знайти для нього практичне застосування. Прості речі завжди під рукою, і в цьому полягає їх перевага над більш складними методами розробки нових ідей. [1, с.64]

Латеральний маркетинг був запропонований класиком маркетингу Ф. Котлером, який разом з Фернандо Тріас де Безом, доцентом іспанської ESADE Business School, написав книгу "Lateral Marketing". Виходячи з досліджень латерального маркетингу Ф. Котлер запропонував власне визначення інновацій:

Інновації – це результат взаємозв'язку двох ідей, які в принципі не мають явного та безпосереднього зв'язку. [2]

Принципи прийняття рішень у латеральному маркетингу дуже відрізняються. Тут працює творче та інтуїтивне мислення. Потрібно розвивати креативність у працівників організації, долучати до роботи неординарних особистостей. Тим більше, саме з цієї причини стали дуже потрібними креативні агентства. Логікою уже не здивувати споживача – потрібні зовсім неочікувані рішення, які перекреслюють будь-яку послідовність ходу думок. [3]

За допомогою методів латерального маркетингу можна створити:

- нові товари;
- нові ринки;

– новий попит.

А також можна змінити або оновити будь-який елемент комплексу маркетингу.

Латеральний маркетинг на рівні товару передбачає кардинальні зміни в продукті або послугі. Існує кілька способів розробки нестандартних варіантів товарів:

- заміна;
- комбінація;
- переверот;
- видалення;
- гіперболізація;
- зміна порядку.

Заміна полягає у зміні однієї або декількох елементів товару. Наприклад, ви можете замінити "професора вчать студентів" на "студенти вчать студентів". Студенти, один за іншим, готують урок. Кожен день один з них пояснює свою тему іншим, а професор діє як спостерігач.

Комбінація полягає в додаванні одного або декількох елементів до товару чи послуги, зберігаючи все інше незмінним. Наприклад, Pedelec став результатом ідеї велосипеда на електричній тязі, в якому акумулятори заряджаються, коли на ньому їдуть за допомогою педалей.

Переверот полягає у додаванні частки "не" до елементу товару або послуги. Наприклад, свіжа піца перетворилася в несвіжу, і вона тепер заповнила холодильники і рефрижератори по всьому світу (заморожена піца).

Видалення полягає в усуненні елемента товару або послуги. Наприклад, ідея телефону без проводу призвела до бездротових телефонів. Ідея плівки, обробку якої не потрібно чекати, привела до розробки фотоапаратів Polaroid, а тепер і цифрових камер.

Гіперболізація полягає в перебільшенні або у зменшенні важливості одного або декількох елементів товару або послуги, або в зображенні досконалого товару або послуги. Так, зйомні контактні лінзи народилися в результаті ідеї, що контактні лінзи можна знімати кожен день.

Зміна порядку полягає в змінненні послідовності одного або декількох елементів товару або послуги. Наприклад, ідея упаковки ще не приготованого попкорну привела до створення попкорну для мікрохвильових печей. [4]

Також не слід забувати, що багатьох новинок ринок не сприймає. І, звичайно, кардинально нові продукти важче продаються – потрібен деякий час, щоб потенційні споживачі зрозуміли їхню цінність та виявили бажання придбати. Тому латеральні продукти є більш ризикованими, аніж традиційні. [3]

В практиці зарубіжних компаній відомі наступні неординарні товари, що зазнали провалу на ринку:

1. У 2000 році Heinz випустив кетчуп нетипових кольорів під назвою EZ Squirt. Цей кетчуп мав досить неапетитні відтінки, наприклад темно-фіолетовий і зелений, тому не знайшов прихильників на ринку.

2. У 1988 році компанія Camel винайшла бездимні сигарети. Незабаром ця ідея провалилася, так як смак і запах бездимних сигарет викликав неприємні відчуття у покупців.

3. У 2000 році компанія Pepsi вирішила провести ребрендинг і почати випускати прозору Пепсі без кофеїну. Після випуску продукту в малих кількостях він був сприйнятий досить непогано, але коли справа дійшла до масового виробництва, то компанію чекав цілковитий крах.

4. Компанія, що випускає зубну пасту просто не повинна продавати їжу. Абсолютно ніщо не пов'язує зубну пасту і заморожені напівфабрикати, тому випуск їжі під маркою Colgate, був найбільшою помилкою в історії фірми. Покупці взагалі не сприйняли бренд Colgate у відділі замороженої їжі.

5. Журнал Cosmopolitan запустив у виробництво йогурти під однойменною назвою, але марка протрималася на полицях продуктових магазинів не більше 18 місяців і припинила існування.

6. У 1974 році компанія Gerber випустила пюре в скляних банках, орієнтоване на студентів і дорослих людей. Компанія стала виробляти "дитяче пюре для дорослих" з м'ясом і картоплею, з овочами, та іншими стравами, перетвореними на рідину. Цей товар провалився. [5]

Таким чином, латеральний маркетинг – це революційне досягнення в області інноваційного розвитку підприємств. Проте слід не забувати про те, що близько 80% винаходів не знаходять свого споживача на ринку. [4]

Слід використовувати методи латерального маркетингу для пошуку нових ідей, що якісно виділять підприємство серед конкурентів. Проте, кожна ідея повинна пройти етап маркетингових досліджень та випробувань на цільовій аудиторії або експериментальний точковий запуск на ринок. І тільки після результативного пробного маркетингу такі нові товари або прийоми маркетингу повинні запускатись в масове виробництво та продаж. В іншому разі підприємство завжди буде ризикувати, у випадку якщо його споживач та ринок в цілому ще не готовий прийняти новинку.

Література

1. Боно Э. Латеральное мышление: учебник творческого мышления / Э. де Боно. – Мн.: Попурри, 2005. – 384 с.
2. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей /Ф. Котлер, Ф. Триас де Без. – С.-Пб: Нева, 2004. – 192 с.
3. Оксенюк В. Від божевільних ідей до успіху // Києво– Могілянська Бізнес Студія. – 2006. – № 4.
4. Котлер Ф. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей / Филип Котлер, Фернандо Триас де Бес ; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблицерз, 2010. — 206 с.
5. Top 25 Biggest Product Flops Of All Time [Електронний ресурс] // Daily Finance.. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dailyfinance.com/photos/top-25-biggest-product-flops-of-all-time>.

ДЕРЕГУЛЯЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СУЧАСНИЙ АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

А.Г. Іващенко, к.е.н., доцент

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Л.Д. Глущенко, к.е.н., доцент

*Вінницький національний технічний університет,
м. Вінниця, Україна*

Державне регулювання є формою державного впливу на економіку і проявляється у встановленні державою загальних правил поведінки (діяльності) для учасників суспільних відносин та їх коригування залежно від зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

Державне регулювання економіки, в тому числі і організації підприємницької діяльності є необхідним, тому що здійснюється з метою загальних суспільних інтересів.

В той же час, рівень державного втручання в ринкові відносини не повинен бути надлишковим. В даний час мале і середнє підприємництво є найважливішим структуроутворюючим сектором економіки України, діяльність якого безпосередньо впливає на успішний розвиток держави в цілому. Запорукою ефективного розвитку підприємництва є державна політика підтримки підприємництва, одним з найважливіших аспектів якої є дерегуляція економіки, спрямованої на створення ефективно працюючої економічної системи, здатної до саморозвитку, що, у свою чергу, передбачає зменшення державного втручання в діяльність господарюючих суб'єктів.

Проблема надмірного державного регулювання, недосконалість механізмів державної регуляторної політики, високий рівень невизначеності та значної турбулентності ринкового середовища, зумовлює необхідність проведення дерегуляції економіки та прийняття низки першочергових заходів для можливості економічного розвитку підприємницької діяльності в Україні.

Питанням дерегуляції економіки присвячено роботи таких вчених, як М. Азаров, Г. Білоус, К. Бренінг-Кауфманн, А. Булатов, О. Верховод, А. Вишенський, С. Жаворонков, Є. Крузе, Є. Кубко, А. Кураташвілі, Ю. Кюлінг, С. Лихолат, О. Сергійко та ін.

Дискусії стосовно дерегуляції підприємницької діяльності, які тривають в наукових, політичних і бізнес-колах, підкреслюють необхідність подальших досліджень процесів дерегуляції.

Дерегуляція підприємницької діяльності в Україні здійснюється не один рік. При цьому, серед підприємців не знайдеться жодної людини в країні, яка була б задоволена регуляторною політикою і вважає проведені раніше реформи в сфері дерегуляції успішними. При цьому Україна традиційно посідає останні місця в міжнародних рейтингах, що оцінюють умови ведення бізнесу. Середовище для розвитку підприємництва перевантажено недосконалими та необґрунтованими законодавчо-нормативними регуляторними актами, які органи державної влади постійно генерують у великій кількості. Бар'єрів на шляху підприємницької діяльності також вистачає.

Метою прийнятого Верховною Радою Закону від 12.02.2015 № 191-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» є дерегуляція господарської діяльності та приведення

законодавства в окремих сферах відповідно до правового поля ЄС[1]. Цей Закон спрощує процедуру відкриття і ведення господарської діяльності, скорочує дозвільні та погоджувальні процедури, зменшує вплив державних органів на діяльність суб'єктів господарювання, підвищує рівень захисту прав інвесторів, вдосконалюється механізм фінансування діяльності органів Державної реєстраційної служби тощо. Зазначені комплексні зміни потребують в подальшому розгляді за кожним окремим напрямком.

На сьогодні пріоритетними напрямами впровадження політики дерегуляції визначено:

- усунення надмірного регулювання господарської діяльності у спосіб зменшення кількості документів дозвільного характеру, дозвільно-погоджувальних процедур та переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні;
- забезпечення істотного поліпшення умов ведення бізнесу в Україні за напрямами, що враховуються під час складання рейтингу Doing Business;
- сумарне скорочення витрат суб'єктів господарювання на виконання обов'язкових державних регуляцій на 20,0 % протягом п'яти років;
- скорочення кількості регуляторних і контролюючих органів;
- відмова від системи тотального обтяжливого контролю за всіма суб'єктами господарської діяльності на основі запровадження ризикоорієнтованої системи державного контролю;
- підтримка та розвиток малого і середнього бізнесу;
- забезпечення ефективного захисту прав приватної власності, гармонізація із законодавством ЄС положень українського законодавства щодо захисту інвесторів (внутрішніх та іноземних) і кредиторів.
- забезпечення належного виконання всіма центральними органами виконавчої влади Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» тощо[2].

Однак, незважаючи на позитивні зрушення, невирішені проблеми в законодавчому забезпеченні напрямів дерегуляції залишаються в дотриманні норм закону на регіональному, місцевому рівнях, подоланні корупції та бюрократизації тощо.

Так, за даними Державної регуляторної служби України, яка здійснює узагальнення інформації, стосовно реалізації «Плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності», слід зауважити, що за результатами виконання Плану в II кварталі 2015 року виконано лише 23 відсотки необхідних заходів. Зазначене вказує на те, що більшість нереалізованих заходів потребуватиме виконання у наступних періодах. Таким чином, ключове навантаження щодо виконання Плану припадає на III – IV квартали 2015 року, що ставить під загрозу своєчасне його виконання. На III квартал 2015 року Планом передбачено виконання 24 завдань і заходів, тобто 18 відсотків із загальної чисельності за різними напрямками господарської діяльності. Разом з тим, станом на 20.08.2015 інформацію щодо виконання заходів відповідно до Плану не надано Мінсоцполітики та Мінприроди. Залишаються невиконаними низка завдань та заходів Плану, строк виконання яких припадає на I та II квартали поточного року, які закріплені за наступними державними органами – головними виконавцями Плану:

Мінекономрозвитку – 7 не виконано (заплановано 14 заходів, виконано 7); Мінагрополітики – 7 не виконано (заплановано 12 заходів, виконано 5); Мінприроди – не виконано жодного (заплановано 7 заходів); Мін'юст – 4 не виконано (заплановано 5 заходів, виконано 1); МВС – 3 не виконано (заплановано 4 заходи, виконано 1); Мінінфраструктури – не виконано жодного (заплановано 2); МОЗ – не виконано жодного (заплановано 4 заходи); Мінсоцполітики – не виконано жодного (заплановано 1 захід); Мінрегіон – не виконано жодного (заплановано 3 заходи) тощо [3].

Мале та середнє підприємництво в Україні потребує як дерегуляції, так і запровадження адекватного та прозорого регулювання, що створює для ведення бізнесу належні умови. Деретуляція та прозоре регулювання повинні покласти край зайвим та обтяжливим адміністративним бар'єрам, зменшити втрати часових і грошових ресурсів малого та середнього підприємництва на дотримання і виконання обов'язкових процедур державного регулювання, скоротити кількість обтяжливих та непотрібних контрольнo-перевірочних заходів, спрямувати кошти на залучення інвестицій в промисловість, розвиток високих технологій, а не в фінансовий сектор та спекулятивний капітал.

Результатом має стати якісне та стале поліпшення бізнес-клімату в Україні, його поступове наближення до найкращих практик європейських країн.

Література:

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)»: за станом на 11.07.2015, №191-VIII [Електроний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Оф. вид. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/191-19/page>.
2. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
3. Стан виконання Плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності (станом на 20 серпня 2015 року) [Електроний ресурс] / Державна регуляторна служба України. Оф. вид. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/4566>

ДІАГНОСТИКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ЗАДАЧІ, ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ

К.В. Ковтуненко, д.е.н., доц.

О.Б. Коломіна

*Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса, Україна*

Сьогодні, все більш помітним у діяльності суб'єктів господарювання стає збільшення доданої вартості створеної інтелектуальним капіталом підприємства, при одночасному зменшенні впливу фізичного та фінансового капіталів. У зв'язку з цим, актуальним стають питання щодо опрацювання конструктивної методологічної діагностики інтелектуального капіталу підприємства, які ускладнюються тим, що на сьогодні практично відсутня можливість здійснення його моніторингу та оцінки, зважаючи на його не охоплення у традиційній моделі бухгалтерського обліку. Та не зважаючи на відносну новизну теорії інтелектуального капіталу, економічна думка вмщує низку суб'єктивних методик його діагностики беручи до уваги велику кількість показників.

Дослідження наукових підходів інтелектуального капіталу та побудова моделі діагностики інтелектуального капіталу підприємства.

В основі вивчення інтелектуального капіталу лежить класифікаційний метод його діагностики, що не вимагає доцільності його обґрунтування доцільності його використання. Дослідження методів діагностики інтелектуального капіталу, поданих в економічній літературі, дозволяє стверджувати про їхнє розмаїття, відсутність опрацьованої єдино прийнятої методології їх використання, що підтверджується різними трактуваннями у джерелах. Крім того, велика кількість опрацьованих ученими методів діагностики інтелектуального капіталу робить їх використання дорогим, трудомістким, таким, що вимагає залучення висококваліфікованих спеціалістів, здатних підібрати відповідні показники, оскільки використання практично всіх методик вимагає їх адаптації до умов здійснення, адже від цього залежить якість процесу. На рисунку 1 (який наведено трохи нижче) розглянемо схему економічної діагностики інтелектуального капіталу підприємства.

Очевидно, що діагностика інтелектуального капіталу на підприємстві є необхідною, так як дає можливість вирішити наступні завдання:

- визначення векторів стратегічного розвитку суб'єкта господарювання;
- оцінка капіталізації підприємства;
- підвищення конкурентоспроможності та рентабельності функціонування господарського суб'єкта;
- організація оперативного контролінгу на підприємстві;
- покращення інформаційного забезпечення на підприємстві;
- підвищення якості і систем управління на підприємстві.

Зауважимо, що діагностика інтелектуального капіталу повинна здійснюватися при дотриманні певних принципів, зокрема:

- науковості (використання при діагностиці нових методів та способів досліджень);
- плановості (гарантує отримання закономірності динаміки інтелектуального капіталу);
- економічності (забезпечує мінімізацію витрат на здійснення діагностичних процедур).

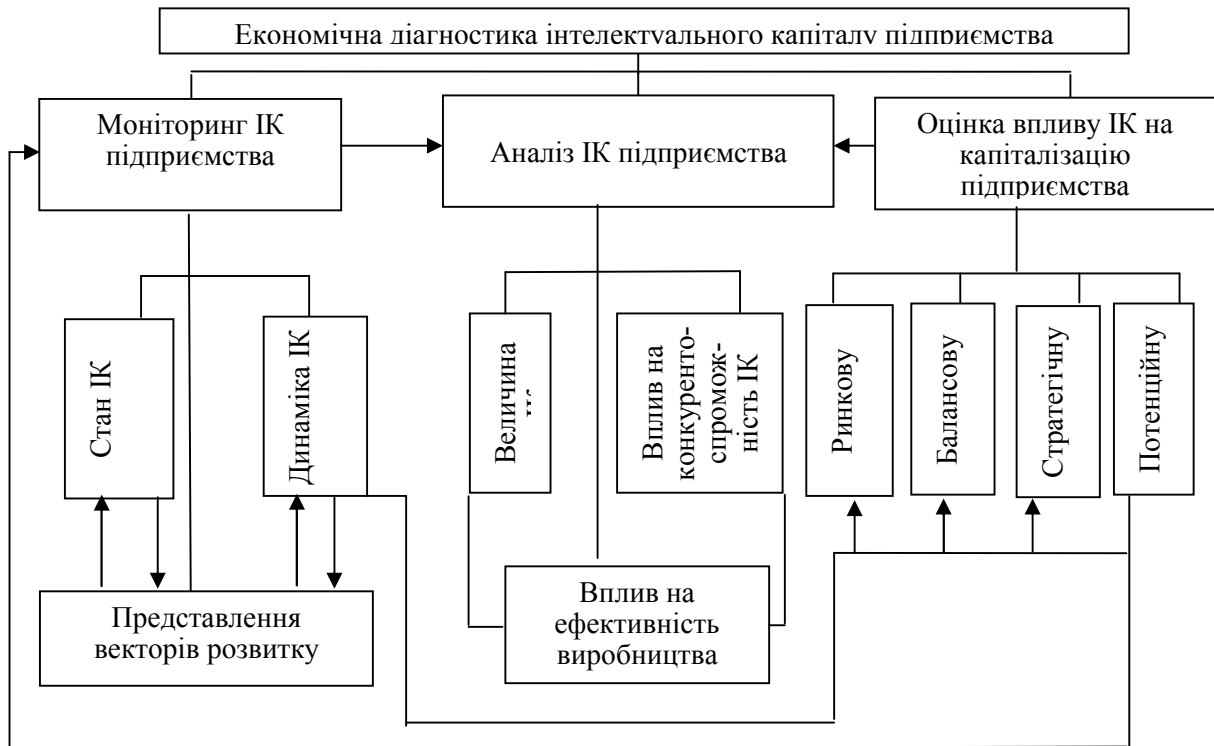


Рис.1. Елементи економічної діагностики інтелектуального капіталу підприємства

Дотримання зазначених принципів забезпечить конструктивну діагностику для підприємства та розширить можливості ухвалення рішень скерованих на активізацію інтелектуальної діяльності.

Серед відомих методів діагностики інтелектуального капіталу підприємства є простіші і складніші моделі, дуже трудомісткі й дорогі при застосуванні. Суттєвим недоліком цих методик є відсутність обґрунтування можливостей і економічної доцільності їхнього використання на відповідних рівнях. Так, наприклад, розглянемо два методи: для здійснення моніторингу, можуть бути використанні найпростіші методи (забезпечення формування інформаційного простору); а, наприклад, оцінка інтелектуального капіталу вже вимагає застосування більш спеціальних, професійно проаналізованих методів, але використання яких буде значно дорожчим для підприємства.

Дослідження методів діагностики інтелектуального капіталу, поданих в економічній літературі, дозволяє стверджувати про їхнє розмаїття, відсутність опрацьованої єдиноприйнятої методології їх використання, що підтверджується різними трактуваннями у джерелах і тому потребує подальшого розвитку та опрацювання серед науковців. Крім того, велика кількість опрацьованих ученими методів діагностики інтелектуального капіталу робить їх використання дорогим, трудомістким, таким, що вимагає залучення висококваліфікованих спеціалістів, здатних підібрати відповідні показники, оскільки використання практично всіх методик вимагає їх адаптації до умов здійснення, адже від цього залежить якість процесу.

Література

1. Собко О. Інтелектуальний капітал підприємства: концептуалізація функціонування розвиток/монографія//Вид-во «Крок», Свід-во ДК №3538 від 30.07.2009р., м.Тернопіль.

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

М.М. Лаврентьєв

*Державна навчально-наукова установа
«Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

У 2014 р. соціально-економічний розвиток більшості регіонів України характеризувався подальшим зменшенням промислового виробництва, впливом інвестиційного капіталу, нестійкою експортною динамікою, скороченням будівництва, звуженням внутрішнього ринку, погіршенням ситуації на ринку праці і загальним падінням рівня доходів. Із загостренням кризи проявились проблеми промислового комплексу регіонів, які накопичувались роками: надмірна залежність від зовнішньої кон'юнктури на ринках основних експортних товарів; висока енерго- та матеріалоємність виробництва, що стало причиною різкого зростання собівартості; дефіцит коштів для модернізації основних фондів; скорочення збуту на внутрішньому ринку через зменшення попиту на продукцію проміжного споживання та інвестиційного призначення. Майже у всіх регіонах поглибилося падіння інвестиційної активності. Водночас зростають регіональні диспропорції інвестування: розрив між максимальним і мінімальним обсягом капітальних інвестицій на одну особу збільшився з 12,9 раза у 2013 р. до 13,4 раза у 2014 р. Як наслідок, 54,5 % обсягу освоєних інвестицій припало всього на 4 регіони: м. Київ (29,7 %), Дніпропетровську (9,5 %), Київську (9,0 %) і Донецьку (6,3 %) області. Ще більш відчутним було скорочення обсягів іноземного інвестування, яке протягом року склало 11,1 млрд дол. США [1, с. 194].

Поширення негативних тенденцій регіонального розвитку, посилене кризовою ситуацією економіки Донбасу, формує низку загроз його подальшої дестабілізації: скорочення промислового виробництва та погіршення результатів функціонування промислових підприємств; зниження інвестиційної спроможності регіонів, зменшення обсягу інвестиційного капіталу, поглиблення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів через непривабливість традиційних галузей і територій для інвестування; зменшення доходів населення та подальше обмеження його купівельної спроможності, що ставить під загрозу діяльність невеликих підприємств, індивідуального підприємництва, орієнтованого на внутрішній попит; ускладнення ситуації з виплатою заробітної плати працівникам у регіонах; погіршення платіжної дисципліни і ріст заборгованості за бюджетними платежами.

У таких умовах терміновим є вироблення економічного підґрунтя для збереження стабільних темпів економічного розвитку та поступового відновлення позитивної динаміки соціально-економічного розвитку. Важливим є збереження існуючих інвестиційних проектів та недопущення їх зупинки, зокрема, за рахунок залучення інвесторів до реалізації певних проектів, які мають стати консолідуючими для декількох регіонів і сприяти відновленню господарських зв'язків між ними. Але в нинішніх умовах залучення приватних інвесторів є важким завданням, тому наразі більш перспективним залишається залучення коштів державного бюджету. Зараз існує ряд інструментів бюджетної підтримки регіонального розвитку через фінансування інвестиційних проектів різного типу: державні інвестиційні проекти (реалізація яких може впливати на розвиток певних регіонів) (Відбір зазначених проектів здійснюється Міжвідомчою комісією з питань державних інвестиційних проектів у порядку, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 22.07.2015 № 571);

інвестиційні проекти для розроблення або реалізації яких надається державна підтримка та, які включені до Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій (Порядок надання державної підтримки реалізації інвестиційного проекту та проектної (інвестиційної) пропозиції встановлено Законом України “Про інвестиційну діяльність”. Порядок та критерії оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 18.07.2012 № 684); інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки та, які включені до Державного реєстру інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки (Вимоги до інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, порядок їх відбору, схвалення та реєстрації визначені постановою Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 р. № 715); інвестиційні проекти у частині виконання заходів регіонального розвитку, фінансування яких здійснюється з Державного фонду регіонального розвитку (Порядок підготовки, оцінки та відбору інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватися за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 18.03.2015 № 196); інвестиційні проекти, фінансування яких здійснюється за рахунок субвенцій з державного бюджету (Розподіл субвенції на виконання інвестиційних проектів здійснюється у порядку, визначеному постановою Кабінету Міністрів України від 18.05.2011 р. № 520). До зазначеного переліку можна також додати державні капітальні видатки, що розподіляються Кабінетом Міністрів України (щорічні розпорядження КМ України щодо використання державних капітальних видатків) (Пооб’єктний розподіл бюджетних коштів, передбачених Раді міністрів АР Крим, обласним та Севастопольській міській державним адміністраціям для будівництва, реконструкції та капітального ремонту об’єктів соціальної та іншої інфраструктури, здійснюється Радою міністрів АР Крим та відповідними державними адміністраціями).

Але на сьогодні є деякі недоліки такого фінансування, зокрема: відсутня структурована та повна система планування та управління державними інвестиціями; часта зміна урядом стратегії та напрямів створює додаткові труднощі для установ, що впроваджують проекти і програми в умовах відсутності будь-якої визначеності; процес відбору є надзвичайно заполітизованим і недооцінюється в економічних показниках; великий обсяг нових проектів, при значному недофінансуванні поточних.

В умовах значного дефіциту державного бюджету такий підхід у використанні бюджетних коштів є неприпустимим. Тому необхідно: створити єдину базу даних усіх інвестиційних проектів регіонального розвитку для яких надається державне фінансування; створити єдину систему проведення оцінки, відбору і моніторингу інвестиційних проектів, реалізацію яких передбачається здійснювати шляхом державного інвестування і за допомогою державної підтримки та інтегрувати таку систему до процесу бюджетного планування; з метою забезпечення більш цілісної стратегії державного інвестування, необхідно розробити методіку середньострокового планування інвестицій на основі єдиної бази даних державних інвестиційних проектів. Це дозволило б уряду синхронізувати процес бюджетування з існуючими і майбутніми інвестиційними пріоритетами. Цей інструмент повинен бути багаторічним за своєю природою, з «плаваючим» 5-10-річним горизонтом, і зберігати записи про стан усіх проектів, які вийшли на заздалегідь визначений поріг якості; шукати можливості продовження реалізації вже діючих інвестиційних проектів у регіонах, надання гарантій іноземним інвесторам щодо стабільності умов та безпеки ведення бізнесу, захисту їхніх прав.

У подальшому необхідно забезпечити: надання інституційної та інвестиційної підтримки всім регіонам через залучення потенціалу державно-приватного

партнерства; державні гарантії для іноземних інвесторів; запровадження дієвих інструментів оптимального використання місцевих ресурсів та їх спрямування на розвиток територій; поширення гнучких інструментів стимулювання регіонального розвитку (залучення технічної допомоги, кредитів, розвиток ринку місцевих запозичень).

Література

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОДОЛАННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Є.В. Лазарева

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

В умовах трансформаційної економіки України значно посилилися нестабільність і мінливість соціально-економічної системи, її внутрішнього і зовнішнього середовища, і однією з головних причин цих процесів є поглиблення різного роду диспропорцій, звідси їх визначення і урахування належать до основних передумов ефективного управління відповідною системою та її складовими. Усунення або хоча би зменшення негативних наслідків диспропорцій дозволить суттєво поліпшити їх функціонування.

У зв'язку з цим, ринкова система господарювання ставить перед наукою і практикою завдання осмислення процесів, що відбуваються, і виявлення чинників, що впливають на утворення диспропорцій системи і, навпаки, на подолання диспропорцій.

Ефективним ресурсом реалізації зрушень у підприємницькому секторі економіки є інноваційний ресурс, у характеристиці якого головними моментами виступають не стільки оцінка недостатності його обсягу, хоча вона безумовно посідає вагоме місце, скільки різного роду диспропорції, домінування яких обумовлює формування негативних тенденцій щодо структурного, галузевого, регіонального, національного спрямування, ефективних механізмів залучення і використання цього ресурсу.

Звідси, виникає завдання формування теоретичних засад економічної політики, що забезпечує системну цілісність механізму усунення (подолання) диспропорцій в інноваційній сфері щодо створення умов для генерації, виробництва і впровадження вітчизняних і зарубіжних інновацій з метою модернізації вітчизняного господарського комплексу.

Основною метою даного дослідження є теоретичні засади створення механізму подолання диспропорцій у розвитку інноваційно активного підприємницького сектору економіки.

У творчому доробку представників української економічної науки за останні роки з'являється чимало фахових робіт, предмет розгляду яких зводиться до наукового аналізу шляхів розв'язання проблеми подолання диспропорцій щодо розвитку економіки на інноваційних засадах[1÷5]. Разом з тим фактично поза межами спектру досліджуваних питань залишається, перш за все, розробка теоретичного базису, виявлені ознак організаційно-економічної диспропорційності, і оцінки диспропорцій в інноваційному спектрі економіки, існування «розривів пропорційності» стосовно співвідношень складових технологічної структури виробництва, процесів інвестування розвитку інновацій та модернізації виробництва, економічних тенденцій енергомісткості, капіталомісткості виробничого процесу та залучення до нього нематеріальних активів тощо, визначенні критичної оцінки ознак диспропорційності, домінування яких обумовлює формування негативних, з точки зору розвитку інноваційного сектору, тенденцій результативності використання. Перспективою здійснення подальших досліджень у даному напрямі є економічна оцінка впливу дії зазначених «розривів пропорційності» на реалізацію основних економічних сценаріїв інноваційних трансформацій у підприємстві.

Теоретичний базис подолання диспропорцій розвитку інноваційно активного підприємницького сектору економіки, з нашої точки зору, включає наступні елементи: основні поняття, що стосуються елементів механізму подолання диспропорцій, методи оцінки диспропорцій; концептуальну схему цього механізму; класифікацію

диспропорцій і тенденцій, які склалися у досліджуємому секторі.

Концептуально під економічним механізмом подолання диспропорцій інноваційно орієнтованого підприємництва у роботі розуміється механізм формування цілей, дій і стимулів, спрямованих на активізацію інноваційної діяльності підприємницького сектору економіки.

Даний механізм має виконувати такі функції:

1) *Функція оцінки* вимагає адекватного дослідження фактичної інноваційної діяльності підприємницького сектору, оцінки потенційних можливостей для її активізації.

2) *Функція аналізу та прогнозу* призначена для побудови комплексу адекватних моделей для діагностики інноваційної діяльності підприємницького сектору та прогнозування можливостей активізації цієї діяльності.

3) *Функція регулювання* дозволяє впливати на складові механізму з метою отримання ефективних рішень щодо активізації інноваційної діяльності підприємництва.

4) *Функція контролю* дозволяє здійснювати контроль за реалізацією механізму на основі стратегій активізації інноваційної діяльності для різних рівнів планування.

5) *Функція координації* спрямована на здійснення внутрішньої координації між елементами механізму, що дозволяє своєчасно реалізовувати кожен з них і підвищити синергетичний ефект від їх взаємодії.

6) *Функція планування* дозволяє на підставі визначення прогнозних значень обсягів інноваційної діяльності формувати сценарії розвитку такої діяльності для різних рівнів управління.

В основу побудови механізму подолання диспропорцій у розвитку інноваційної сфери економіки, і відповідно, інноваційного підприємництва, покладемо наступні принципи:

1) *Принцип системності*. Цей принцип полягає в представленні інноваційної діяльності як системи (національної, регіональної, суб'єкта господарювання), яка складається з окремих її складових – суб'єкти розробки і пропозицій наукових ідей, проектів, науково-технічної продукції, продуктів; суб'єкти реалізації наукових ідей, науково-технічної продукції, інноваційних проектів, програм – незалежно від форми власності підприємства, у т.ч. інноваційні, об'єднання підприємств, консорціуми, інші учасники інноваційного процесу.

Цей принцип дозволяє здійснювати обґрунтований вибір показників для дослідження інноваційної діяльності на різних рівнях управління.

2) *Принцип забезпечення ефективності* полягає в необхідності формування комплексу методичних та економіко-математичних засобів, який дозволяє реалізовувати мету механізму найефективнішим способом;

3) *Принцип ієрархічності* обумовлює логічну послідовність реалізації механізму активізації інноваційної діяльності, що дозволяє результати, отримані в кожній складовій і на різних рівнях управління використовувати для досягнення мети в системі;

4) *Принцип зворотного зв'язку* забезпечує взаємозалежність кожної складової механізму і припускає залежно від результатів реалізації складової здійснювати додаткові дослідження в кожній з них;

5) *Принцип впровадження нових задач* (адаптації) полягає в перманентному вдосконаленні функціонально-інструментальних засобів активізації інноваційної діяльності залежно від появи нових завдань, викликаних змінами регіонального та національного розвитку;

6) *Принцип різноманітності управлінських рішень* дозволяє забезпечити такий набір засобів механізму, який забезпечить реалізацію певних завдань управління

інноваційної діяльності на підставі отриманого спектру сценаріїв управління;

7) *Принцип мережевої взаємодії* обумовлює розвиток особливої форми організації підприємницької діяльності, заснованої на інтеграційних процесах і посиленні інтерналізації господарської діяльності. При цьому господарюючі суб'єкти активно використовують різні форми міжфірмової кооперації – міжфірмове співробітництво, розвиток мережевих структур тощо.

Для оцінки диспропорцій (нерівномірності) у більшості випадків дослідники рекомендують використовувати наступні математичні методи, наприклад [6;7].

1) коефіцієнт варіації: CV:

$$CV = \frac{\delta}{m} * 100\% \quad (1)$$

де δ - середньоквадратичне відхилення:

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - m)^2}{n}} \quad (2)$$

де m - середнє значення:

$$m = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} \quad (3)$$

R – розмах коливань (різниця між максимальним і мінімальним значенням індикатора):

$$R = x_{\max} - x_{\min} \quad (4)$$

Інтерпретація діапазонів зміни коефіцієнта варіації надана в табл. 1.

Таблиця 1

Шкала зміни діапазону коефіцієнта варіації

Діапазон значень	< 17 %	17 – 33 %	35 – 40 %	40 – 60 %
Інтерпретація	Виборка абсолютно однорідна	Достатньо однорідна	Недостатньо однорідна	Істотні коливання у сукупності

За коефіцієнта варіації менше 17%, рівень диспропорції є низьким, 17-33% – середнім, понад 33% – високим, вище 40 – значні коливання в сукупності.

2) Коефіцієнт нерівномірності (диференціації):

$$V_D = \frac{\max(x_i) - \min(x_i)}{x_i}$$

3) коефіцієнт диспропорції:

$$V_R = \frac{\max(x_i) - \min(x_i)}{\bar{x}} \cdot 100\%$$

4) Індекс Тейла – показник виміру соціальної нерівності, розраховують за формулами:

$$T_1 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\frac{x_i}{\bar{x}} \cdot \ln \frac{x_i}{\bar{x}} \right)$$

$$T_0 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\ln \frac{\bar{x}}{x_i} \right),$$

де x_i - дохід i -го індивідуума;
 $\bar{x} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N x_i$ середнє значення доходу;
 N - чисельність індивідуумів у популяції.

Якщо доходи усіх індивідуумів однакові, то індекси Тейла дорівнюють нулю. Якщо дохід усієї популяції сконцентровано у одного індивідуума, то індекси Тейла дорівнюють $\ln N$; $T_0 - T_0$ - середньологарифмічне відхилення [8].

5) Індекс Аткинсона розраховують із застосуванням функції: $1 - e^{-T}$,
 де T — індекс Тейла [9].

Концептуальна схема механізму подолання диспропорцій у розвитку інноваційної діяльності підприємницького сектору економіки України пропонується у такій редакції, рис. 1.



Рис.1. Концептуальна схема механізму подолання диспропорцій у розвитку інноваційної діяльності підприємницького сектору економіки України (з використанням [5, С.63])

Кожен блок має свою цільову спрямованість, завдання по досягненню поставленої мети, виконання яких дозволяє прийняти ефективні управлінські рішення щодо активізації інноваційної діяльності у підприємстві.

Блок 1 - Оцінка і аналіз диспропорцій за їх видами щодо інноваційній діяльності у підприємницькому секторі економіки.

В процесі діяльності підприємницького сектору економіки простежуються такі

види диспропорцій: відтворювальні, техніко-технологічні, організаційні, інвестиційні, інноваційні, соціальні, структурно-секторальні.

Блок 2 «Управління активізацією інноваційної діяльності підприємницького сектору економіки».

Попередня оцінка і аналіз динаміки показників інноваційної діяльності дозволяє розробити ефективну політику активізації інноваційної діяльності підприємництва, яка містить комплекс тактичних та стратегічних цілей і дій (заходів) щодо активізації. Для реалізації політики в роботі пропонується дослідити зовнішнє економічне середовище щодо інноваційної активності; розробити пропозиції заходів активізації підприємницького сектору економіки щодо інноваційної діяльності; визначити сценарії розвитку інноваційної діяльності у підприємницького сектору економіки.

Використання запропонованого механізму дозволить шляхом комплексної діагностики потенційних можливостей інноваційної діяльності підприємництва і масштабів диспропорцій розробити обґрунтовану ефективну політику інноваційної діяльності у підприємницькому секторі економіки України.

Дослідження проблеми диспропорцій (асиметрій, дисбалансів) народногосподарського комплексу у напрямку інноваційної активності, їх основних відмінностей вимагає оцінки і комплексного аналізу з виділенням, як відмічалось раніше, таких видів диспропорцій: відтворювальні, техніко-технологічні, виробничо-збутові, організаційні, інвестиційно-інноваційні, соціальні, структурно-секторальні, рис. 2.



Рис. 2. Класифікація диспропорцій, властивих інноваційному сектору підприємництва

Виділені диспропорції в діяльності підприємницького комплексу підлягають усуненню, що сприятиме нарощуванню потенціалу економіки, залученню іноземних і вітчизняних інвестицій і дозволить забезпечити сталий розвиток в цілому

національного господарства України на інноваційних засадах.

За результати оцінки і аналізу розвитку інноваційної сфери економіки зі систематизацією за видами диспропорцій(рис.2) визначимо тенденції, що склалися, наприклад, щодо відтворювальних, техніко-технологічних, виробничо-збутових, інвестиційно-інноваційних диспропорцій, табл. 1. Наведені тенденції, що склалися, суперечать завданням інноваційного розвитку, збереження таких тенденцій зумовить в перспективі подальшу низьку технологічність виробництва і відставання України в промисловому розвитку. Зниження долі інноваційної продукції у ВВП у поєднанні з ростом його капіталомісткості свідчить про диспропорції в розподілі інвестицій, а їх збільшення служить чинником екстенсивного розвитку сировинних галузей промисловості України.

Таблиця 1

Тенденції та проблеми розвитку інноваційної діяльності у підприємницькому секторі економіки в аспекті диспропорцій

Тенденції розвитку	Економічні проблеми розвитку
відтворювальні	
<ul style="list-style-type: none"> – найвищий в Європі рівень енергоємності ВВП України, котрий становив у 2013 р. 0,613 кг ум. пал. на 1\$. Особливо енергозвитратними є гірничо-металургійна, хімічна, машинобудівна промисловості, а також житлово-комунальна сфера. – використання переважно традиційних технологій, започаткованих ще на ранніх стадіях індустріалізації; – використання фізично і морально застарілого енерговитратного та малоефективного устаткування. – висока трудомісткість промислового виробництва в Україні - на 1 грн. зробленого ВВП в 2006-2013 рр. в Україні доводиться 48,8-50,5 коп. витрат на оплату праці. 	<p>Функціонує трудомістке, енергомістке, капіталомістке виробництво. Структура матеріальних витрат в частині споживання ресурсу не відповідає вимогам високотехнологічного виробництва або постіндустріального розвитку господарського комплексу країни</p>
техніко-технологічні	
<p>низький рівень технологічності виробництва:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 46-51% реалізованої продукції виробляється суб'єктами господарювання, рівень технологій яких віднесений до 3-го технологічного устрою, котрий базується на використанні в промисловому виробництві електричної енергії, розвитку металургійного виробництва і добувної промисловості; 49-60,5% реалізованої продукції виробляється суб'єктами господарювання, рівень технологій яких віднесений до 4-го технологічного устрою, заснованого на подальшому розвитку виробництва транспортних засобів, виробництва продуктів харчування, 2-3% продукції виробляється на основі технологій 5-го технологічного устрою, що спирається на досягнення в області мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії. 	<p>Превалювання випуску продукції низьких технологічних устроїв -3-4-х, низька наукоємність виробництва і розвиток високо-технологічних виробництв.</p>
виробничо-збутові	
<ul style="list-style-type: none"> – неефективна товарна структура експорту, найбільша частка експорту України доводиться на метал (42-27%) і продукти тваринного і рослинного походження (13,4 %). – сировинний статус України, експорт, в основному, представлений сировинною продукцією, належній подальшій переробці. 	<p>Переважає виробництва і реалізації продукції сировинного або проміжного переділу над продукцією з кінцевою стадією переробки.</p>
інвестиційно-інноваційні	
<p>низька залученість до інноваційної діяльності промислових підприємств, у 2012-2013 рр. 17,4-16,8% обстежених підприємств займалися цією діяльністю;</p> <ul style="list-style-type: none"> – значні обсяги інвестицій вкладаються в оновлення технічної бази виробництва - придбання машин обладнання та програмного забезпечення, від 94,1% в оптовій торгівлі і посередництві в оптовій торгівлі у 2010 р. до 37,2% у т ой же сфері у 2012 р.; – збільшення інвестицій у внутрішні НДР, тобто виконання конструкторських і технологічних робіт силами безпосередньо фахівців підприємств, фактично по всіх видах економічної діяльності. 	<p>Переважає інвестування у технічну базу виробництва за усіма видами економічної діяльності; інвестування переважно сфер низького переділу. і</p>

Вказані диспропорції структури виробництва і послуг, що склалися у підприємницькому секторі економіки, стали неминучим наслідком відсутності державної політики і переорієнтації товаровиробників на наявний платоспроможний попит, передусім за кордоном. Тому переваги отримують низько технологічні галузі, які роблять продукцію з низькою мірою переробки.

У загальному вигляді за доцільне виділити два основні сучасні напрями подолання диспропорцій при формуванні інноваційної сфери підприємництва:

- розробка концепції і програми вітчизняної структурної модернізації відповідно до вимог «нової економіки» і розвиток сфери освіти, науки і інновацій;

- стимулювання підприємницької діяльності щодо інноваційної спроможності, особливо інноваційного підприємництва.

Література

1. Новицький В. Імперативи інноваційного розвитку // Економіка України. – 2007. – №2 (543). – С.45-52.
2. Федоренко В. Інвестиції та економіка України // Економіка промисловості. – 2007. – №5 (546). – С. 12-16.
3. Александрова В.П., Скрипниченко М.І., Федулова Л.І. Прогнозування впливу інноваційних факторів на розвиток економіки України // Економіка і прогнозування. – 2007. – №2. – С. 9-26.
4. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відп. ред. к.е.н. Ю.В. Кіндзерський. – К.: Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2007. – 408 с.
5. Кизим М.О., Пажина С.Л. Концептуальна схема механізму активізації інвестиційної діяльності регіону. - Проблеми економіки № 4, 2011. – с.61-64.
6. Клебанова Т.С. Модель аналізу асиметрії регіонального розвитку / Т.С.Клебанова, Л.С. Гурьянова, Е.А.Сергиенко, Г.С.Гончаренко / Проблемы экономики. -2012. -№2. – С.27-33.
7. Клебанова Т.С. Сценарное моделирование в управлении региональным развитием / Т.С.Клебанова, Л.С. Гурьянова, Т.Н.Трунова, А.Ю. Смирнова. Бизнес-информ. - -№10. – 2012. С. 60-66.
8. F. A. Cowell, Measurement of inequality, Vol. 1 of Handbook of Income Distribution, Elsevier, 2000, pp. 87 — 166.
9. James E. Foster in annexe A.4.1 (p.142) of: Amartya Sen, *On Economic Inequality*, 1973/1997.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСОБІВ ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ

А.В. Левицька, к.е.н., доц.

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Альтернативність варіантів реалізації енергозберігаючих заходів визначається розмаїттям варіантів фінансування капіталовкладень в підвищення енергоефективності. Згідно ст. 10 Закону України «Про інвестиційну діяльність» джерелами фінансування інвестиційної діяльності підприємств можуть бути [1]:

- власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
- позичкові фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);
- бюджетні інвестиційні асигнування;
- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.

Для підприємств недержавної форми власності автори роботи [2] виділяють наступний перелік джерел, що можуть застосовуватися для фінансування капітальних вкладень, що не суперечить законодавству:

- власні засоби підприємств-забудовників (чистий прибуток, що залишається в їхньому розпорядженні);
- засоби Державного і місцевого бюджетів, отримані підприємствами і поворотній або безповоротній основі;
- засоби пайовиків чи паї інших підприємств;
- кредити банків і інші позики;
- іпотечний кредит;
- цільові облігації;
- фінансування будівництва житла Фондами фінансування будівництва і Фондами операцій з нерухомістю;
- засоби цільового фінансування й ін.

Така структура і класифікація джерел фінансування капітальних вкладень не повністю відповідає сучасним вимогам впровадження енергозберігаючих заходів. Світовий досвід проектного фінансування, фінансування на основі перфоманс-контрактів набуває все більшого значення і розповсюдження в Україні.

Для широкого спектру енергозберігаючих проектів, а також для подолання різних бар'єрів, потрібні відповідні інноваційні фінансові рішення, які б задовольняли потребам кожного проекту. В процесі дослідження було виявлено велике розмаїття варіантів фінансування, які можуть бути використані для енергозберігаючих проектів. Розподілимо їх на чотири основні групи: традиційні фінансові рішення, заходи державної підтримки і регулювання, альтернативні фінансові механізми і фінансування через міжнародні фінансові установи. Нами проведено порівняльний аналіз різних фінансових інструментів з приведенням відповідних аргументів (рис. 1).

Групи фінансових інструментів при впровадженні енергозберігаючих заходів

1. Традиційні фінансові рішення	2. Заходи державної підтримки і регулювання	3. Альтернативні фінансові механізми	4. Фінансування через міжнародні фінансові установи
<ul style="list-style-type: none"> - власні кошти - пайове фінансування - фінансування на основі позикових коштів - лізинг: Операційний Фінансовий - випуск облігацій 	<ul style="list-style-type: none"> - гранти або субсидії - пільгові кредити - револьверний фонд - гарантійний фонд - бюджетні фінансові заходи - оподаткування в рамках програми по зміні клімату (податок на антропогенний вплив) 	<ul style="list-style-type: none"> - ЕСКО - фінансування рахунків - енерго-ефективна іпотека - колективні закупівлі - кредитування закупівель - кредитно-експортні агентства 	<ul style="list-style-type: none"> Міжнародні фінансові установи

Рис. 1. Варіанти фінансування енергозберігаючих заходів [3-7]

До інноваційних засобів фінансування проектів з підвищення енергоефективності нами віднесена третя група засобів, більш докладний аналіз яких наведений в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз різних фінансових інструментів

Характеристика	Бар'єри	За	Проти
1	2	3	4
ЕСКО			
Приватна або державна компанія, яка надає комплексні енергоефективні рішення від розробки і проектування до реалізації	<ul style="list-style-type: none"> - початкові інвестиції - експлуатаційні ризики 	<ul style="list-style-type: none"> - доступ до більш дешевого фінансування - виключення ризику виконання проекту - посередництво між замовником (споживачем) і фінансовою установою 	<ul style="list-style-type: none"> - ризик «зняття вершків» (фінансування не енергоефективних заходів, а тих, що здатні принести більший прибуток) - на розробку і погодження контрактів необхідний час - як правило, ЕСКО нездатні надати власне фінансування
Фінансування рахунків			
Кредит, отриманий для енергоефективного проекту повертається через додаткову оплату, закладену в рахунок на оплату спожитої енергії	<ul style="list-style-type: none"> - початкові інвестиції - кредитний ризик 	<ul style="list-style-type: none"> - не в рамках статей балансу - зіставляє повернення коштів з часом, коли виникне економія - знижує кредитний ризик - простий в адмініструванні 	
Енергоефективна іпотека			
Кредитний продукт, який потребує високу кредитоспроможність споживача через впровадження енергозбереження	<ul style="list-style-type: none"> - початкові інвестиції - недостатня інформованість 	<ul style="list-style-type: none"> - доступ до більш «дешевого фінансування» - зіставляє повернення коштів з часом, коли виникне економія 	<ul style="list-style-type: none"> - незрілість механізму і/або його недоступність - окупність як правило стосується позичальника, а не проект

Продовження таблиці 1

Колективні закупівлі			
Об'єднання зусиль для спільної участі в тендері на поставку енергоефективних послуг і обладнання	- фрагментарний ринок - бар'єр транзакційних витрат	- знижує операційні витрати - знижує витрати на обладнання - доступ до більш «дешевого фінансування»	
Кредитування закупівель			
Форма фінансування, коли продавець сам надає позику (з відсотковою ставкою) клієнту	- початкові вкладення - кредитний ризик - невідповідність в часі отримання економії і необхідних виплат	Зіставляє повернення коштів з часом, коли виникне економія	- може створити боргові проблеми - охоплює тільки фіксовану вартість активів
Кредитно-експортні агентства			
Приватні або напів-урядові установи, які діють в якості посередників між національними урядами і експортерами, забезпечуючи експортне фінансування	- початкові інвестиції - кредитний ризик	- забезпечує фінансування і гарантії - мінімізує кредитний ризик - зіставляє повернення коштів з часом, коли виникне економія	може створити боргові проблеми - охоплює тільки фіксовану вартість активів - охоплює тільки важливе обладнання

Таким чином, здійснено порівняльний аналіз різних фінансових інструментів. Особливої уваги приділено таким засобам фінансування, як залучення позикових коштів, лізинг, ЕСКО через укладання енергетичних перфоманс-контрактів, цільове фінансування. Інноваційні засоби фінансування, на наш погляд, мають важливе значення в умовах масштабного впровадження програм з підвищення енергоефективності в Україні.

Література

1. Закон України про інвестиційну діяльність станом на 16.03.2015р. № 1560-ХІІ [Електроний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, N 47, ст.647. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. Реверчук С. К., Реверчук Н. Й., Скоморович І. Г. та ін. Інвестологія: наука про інвестування: Навчальний посібник / За ред. докт. екон. наук, проф. С. К. Реверчука. □ К.: Атіка, 2004. - 264 с.
3. Соклов Л.И. Инвестиционное проектирование объектов и систем водоснабжения и водоотведения. Учеб.Пособ. – Вологда: ВоГТУ, 2002 – с. 47.
4. Создание и деятельность энергосервисных контрактов и перфоманс-контрактов в России. Том 1: Энергосервис и перфоманс-контракты: возможности и проблемы их реализации в России / Сиваев С.Б. под ред. Грицевич И.Г. – Всемирный фонд дикой природы (WWF). – М., 2011. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.esco-ecosys.narod.ru/esco/2013_1/art44.pdf
5. Посібник з підготовки проектних пропозицій: залучення фінансування для підприємств сфери житлово-комунального господарства / Німецьке товариство міжнародного співробітництва. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України – [Електронний ресурс] – Режим доступу:

- http://www.esco-ecosys.narod.ru/cities/2013_1/art208.pdf
6. Схеми фінансування енергоефективності домогосподарств з низькими доходами: огляд міжнародного досвіду / підготовлено фахівцями «Альянсу за збереження енергії» за фінансової підтримки Агентства США з міжнародного досвіду (USAID), 2011. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.esco-ecosys.narod.ru/2011_2/art161.pdf
 7. Оцінка енергетичної політики України у порівнянні з кращими європейськими практиками реалізації політики в сфері енергоефективності та відновлювальної енергетики. – Київ, 2014. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.esco-ecosys.narod.ru/esco/2015_3_4/log/art45.pdf

ІНТЕГРАЦІЙНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ

В.М. Лисюк д.е.н.

Т.В. Деркач к.г.н.

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

Сьогодні світове співтовариство шукає ефективні шляхи економічного розвитку, загострюючи увагу на економічній інтеграції, як єдиному можливому механізмі вирівнювання економічного розвитку. У цьому плані інтеграція, як механізм економічного об'єднання для таких слабких країн, є досить привабливим і певною мірою можливим шляхом економічного розвитку і захисту національних економік. З цього приводу, визнаючи інтеграцію як «мультисистемний інститут розвитку», деякі автори зазначають, що «його ефективність має чіткі межі» [1, 4]. Такі ж проблеми постають сьогодні перед Україною, отже, сучасні погляди на економічний розвиток тісно пов'язані з процесами інтеграції національних економічних систем у світову економічну систему. Але, якщо розглядати економічну інтеграцію як засіб (інструмент) політики економічного розвитку, то на перше місце має завжди виступати саме економічна (прагматична) сторона інтеграційної політики, у якій головним стає економічний інтерес держави (суспільства). Таким чином, «завдання національного уряду малої країни полягає не в тому, щоб відкидати економічну взаємозалежність, яка вельми вигідна суспільству, а, швидше, в тому, щоб мінімізувати її неекономічні витрати» [5].

Сьогодні в ЄС набули поширення деякі інтеграційні концепції, серед них наступні: концепція різношвидкісного руху; концепція європейського авангарду; концепція «різної геометрії»; концепція «a la carte».

При певних перевагах кожної з цих концепцій, наявні і значні загальні недоліки, які не дозволяють їх застосовувати в повній мірі в Україні, а саме:

- всі вони розглядають інтеграцію, як самоціль – мету, а не як засіб – механізм економічного розвитку;
- ці концепції не враховують інтереси і особливості, так званих інших (слабких) держав;
- жодна з них не передбачає механізми захисту власних національних економічних інтересів.

Виходячи з того, що структуру економіки ринкового типу складають ринки, наша концепція, на відміну від існуючих, будується на тому, що механізми економічної інтеграції базуються на інтеграції її ринків, а враховуючи, що у кожному ринку функціонують, як складові елементи його суб'єкти – підприємства, фірми, то і інтеграційні процеси слід розглядати починати з низького рівня, а самі процеси диференціювати на наступні рівні [4].

З активізацією інтеграційних процесів виникає потреба в інституціоналізації цих процесів з метою їх упорядкування і спрямування у вигідне для держави і зрозуміле для суспільства, русло. Це стосується і реформування законодавчої бази, і прийняття єдиних стандартів і модернізації системи гарантії для стимулювання залучення приватного, у першу чергу, національного, а також іноземного капіталу до національної економіки тощо [6, 7].

На підставі визначено слід підкреслити необхідність закріплення у правовій формі інтеграційних уподобань суспільства у вигляді офіційно законодавчо закріпленої державної концепції та стратегії економічної інтеграції. На наш погляд, концепція

національної інтеграції має базуватись на трьох китах (базисах):

- 1) визначення та доведення до суспільства мети інтеграції;
- 2) усвідомлення економічних інтересів усіх верств населення та їх узгодження (гармонізацію);
- 3) визначення національних ресурсів, можливостей, механізмів реалізації інтеграційної мети.

Таку концепцію, яку умовно ми назвали «step by step», ми пропонуємо до розгляду (рис.1).

Мета	Економічні інтереси	Ресурси і можливості
1.Прискорення економічного розвитку; 2. Залучення інвестицій (приватних і іноземних) у економічний розвиток.	1. Визначення економічних інтересів різних соціальних верств населення; 2. Визначення економічних інтересів держави, як гаранта забезпечення соціально-економічного рівня населення; 3. Узгодження (гармонізація) економічних інтересів всіх рівнів	1. Визначення всіх видів ресурсів для забезпечення ефективної інтеграції (у тому складі: - матеріальних, - фінансових, - інтелектуальних

Рис. 1. Три базиси концепції економічної інтеграції

Така ступенева назва концепції виправдовується з, одного боку, економічними законами розвитку, які стверджують, що для переходу до вищого якісного рівня розвитку економічна система (будь-якого рівня) має поступово зробити певні кроки, а саме: (1) накопичити відповідні ресурси; (2) визначити механізми їх свідомої активізації; (3) сконцентрувати, розподілити і спрямувати їх у відповідному напрямку; (4) організувати управління (впровадити постійний моніторинг, контроль, координацію, коригування при необхідності) інтеграційних процесів, тобто створити відповідну інституційну базу, включаючи розробку національних інтеграційних програм. А з іншого боку, інтеграція «step by step» передбачає покрокове втілення інтеграційних принципів на внутрішніх ринках з подальшим поступовим переходом до зовнішніх.

Будуючи інтеграційну стратегію на основі цих трьох базисів, ми вбачаємо, що їх принципи певним чином мають гарантувати уникнення втрат, або їх мінімізацію при інтеграції. Це пояснюється тим, що одночасно вони, по своїй суті, певним чином спрямовані на захист внутрішніх ринків, на яких діють конкурентоспроможні національні підприємства, що здатні витримувати конкуренцію з боку могутніх іноземних ТНК і підтримувати рівень національної економіки, доходів громадян, зайнятості і інші макропоказники на необхідному рівні. Отже, такі економічні здобутки досягаються, в першу чергу, шляхом активізації інтеграційних сил і механізмів на внутрішньому рівні – ринках, тобто завдяки ринковій інтеграції.

Таким чином, міжнародна економічна інтеграція має базуватись на внутрішній ринковій інтеграції тобто на інтеграції національних ринків і починатися з неї поступово переходячи на зовнішній рівень.

Література

1. Бурлай Т.В . Европейская интеграция как мультисистемный институт развития: преимущества и границы эффективности /Т.В.Бурлай//Економ.теорія, Київ, 2012, №3, С.85-97.
2. Кузнецов А. Украина в глобальной экономической неволе: выход есть //2000: Еженедельник. – 2013, №24 (657), С.1-4.
3. Мунтиян В. Интеграционные устремления Украины и ЕС: ответственный подход /В.Мунтиян//2000: Еженедельник. – 2013, №24 (657), С.1-4.
4. Сіденко В.Р. Глобалізація-європейська інтеграція-економічний розвиток: українська модель. Т.2. Європейська інтеграція та економічний розвиток. НАНУ. Інститут економіки та прогнозування. Київ, 2011. С. 357.
5. Лисюк В.М. Ринкова інтеграція: методологія, принципи та механізми /В.М.Лисюк, Т.В.Деркач// Зб. Економічні інновації ІПРЕЕД, Одеса, 2015, Вип. 60, кн. 1, С.270-280.
6. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер с англ.-2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.-454с.
7. Ха-Джун Чанг. Как устроена экономика / Ха-Джун Чанг// пер. с англ. под. науч. ред. Э. Кондукова; Москва; 2015. – 71 с. http://www.litres.ru/pages/biblio_book.

**ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПОЛОЖЕНЬ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ
ТА ЄС І МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ
ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ В МЕЖАХ ДЕРЖАВНО-
ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

М.Ю. Маісурадзе к.е.н., докторант

*Інститут економіки промисловості НАН України,
Київ, Україна*

Державний сектор економіки України вже довгий час знаходиться у незадовільному стані, результати його функціонування стають дедалі гіршими – збитки нарощуються, активи зношуються, конкурентоспроможність знижується, – при тому, що відчутних змін у секторі за останні роки не спостерігається. Одним із напрямів вирішення проблеми підвищення ефективності функціонування державного сектору економіки може стати імплементація положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [1-2], що сприятиме підвищенню конкуренції в державному секторі та залученню іноземних партнерів та інвесторів.

Реальний стан державного сектору економіки продовжує погіршуватися і залишається вкрай незадовільним. Зокрема, за інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі України фінансовий результат функціонування 3340 державних підприємств за 2014 р. склав 115,4 млрд грн чистих збитків, при тому, що збитки НАК «Нафтогаз України» склали 62,5 млрд грн тільки за 9 місяців 2014 р.[3]. Крім того, загальна вартість сукупних активів державних підприємств в 2014 р. склала 868,6 млрд грн, тобто середня рентабельність – точніше, збитковість активів цих підприємств склала 13,3%, а за усередненого значення рентабельності активів в приватному секторі 7-10% потенційні чисті прибутки державних підприємств можуть досягти 60-86 млрд грн [3]. Цифри вражаючі, враховуючи стан, в якому знаходиться на теперішній час українська економіка, вражають також і перспективи прибуткового функціонування державних підприємств, але тут необхідно зупинитися на наступному.

По-перше, за роки приватизації та корпоратизації в державній власності повинні вже були залишитися ті підприємства, які держава в особі уповноважених органів управління – Фонду державного майна України, міністерств та відомств – мала би повністю контролювати, але фактично, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України тільки 55% державних підприємств були діючими в 2014 р., решта – 45% - не діючі, ті, що генерують збитки, а також які не звітують.

Друге, на теперішній час скасовано Методику визначення питомої ваги державного сектору в економіці [4], відповідно до якої крім підприємств, що діяли на основі виключно державної власності, до державного сектору відносились також підприємств, державна частка у статутному фонді яких перевищувала 50 відсотків та державна частка у статутному фонді яких становила величину, що забезпечувала державі право вирішального впливу на господарську діяльність. З одного боку, вказана Методика мала певні недоліки, але в цілому саме вона визначала орієнтири для меж державного сектору економіки. Так, загальна питома вага державного сектору в економіці за 9 місяців 2014 р. складала 13,3%, а питома вага підприємств державного сектору економіки – 6,8% [5], при тому, що в добувній промисловості вона досягла 7,5%, а у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 40%, тобто ті сфери, що в основному відносяться до паливно-енергетичного комплексу. Тепер механізм визначення питомої державного сектору в економіці не зрозумілий, як і взагалі потреба у ньому, адже Міністерство економічного розвитку і торгівлі України на заміну нічного не запропонувало.

І третє, основним і єдиним гаслом реформи управління державною власністю, і в цілому державним сектором економіки, з позиції Кабінету Міністрів України та, відповідно, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України є «приватизація» [6-8]. Але в контексті імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (Угода) більш ефективним інструментом управління державною власністю може стати державно-приватне партнерство, яке в переважній більшості форм передбачає, що об'єкти угод державно-приватного партнерства залишаються у державній власності. Разом із тим, державно-приватне партнерство, яке має довгостроковий характер, спроможне принести більше вигід, ніж проста приватизація, особливо в паливно-енергетичному комплексі і це стосується, в першу чергу, вугільної промисловості та електроенергетики. Щодо відношення до вугільної промисловості, то приватизація усіх вугледобувних підприємств, на чому особливо наголошується в Коаліційній угоді [9], суттєво не допоможе в поповненні Державного бюджетного, не допоможе й у відновленні та модернізації галузі, і в якості альтернативи виступає саме державно-приватне партнерство [10-11]. .

Також доцільно відзначити, що забезпечення енергетичної безпеки країни вимагає пошуку нових методів управління державними підприємствами паливно-енергетичного комплексу, спрямованих на прискорення їх модернізації на інноваційній основі. При цьому розвиток національної економіки на інноваційній основі досить складно уявити без ефективної взаємодії та співпраці держави із приватними партнерами. Зокрема, в Програмі розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні [12] особливо підкреслюється важливість розвитку державно-приватного партнерства як одного з інструментів залучення інвестицій.

Залученню іноземних інвесторів, в тому числі в державний сектор економіки, має сприяти й Угода про асоціацію між Україною та ЄС. Йдеться про те, що ст. 254 Угоди [2] передбачає важливість забезпечення конкуренції між суб'єктами господарювання обох сторін. Разом із тим, ст. 257 передбачає наступні умови для державних підприємств та підприємств, яким надані спеціальні або виключні права: перше, жодна сторона не запроваджує та не зберігає чинність будь-якого заходу, що суперечить принципам, які містяться у статтях 254 та 258(1) Угоди; сторони забезпечують застосування до таких підприємств законодавства про конкуренцію до тієї міри, в якій воно не перешкоджає здійсненню конкретних завдань, які покладено на відповідні підприємства [2]. І найважливіше відносно функціонування державних підприємств міститься у п.2 ст. 257: «Ніщо у попередньому пункті не повинно тлумачитися як перешкоджання будь-якій Стороні у створенні чи утриманні державних підприємств, надання підприємствам спеціальних або виключних прав чи збереження таких прав» [2]. Отже, подальший розвиток державних підприємств є таким самим звичайним явищем, як і розвиток приватного підприємництва, тому не обов'язково приватизувати державні підприємства, щоб підвищити ефективність функціонування державного сектору економіки.

Щодо безпосередньо розвитку державно-приватного партнерства, то в самій Угоді воно згадується тільки в одному місці, а саме, в ст. 412 в контексті співробітництва в сфері морської політики, але це означає, що більше така форма співпраці не може бути застосована в інших галузях. В цілому, залучення приватних партнерів до участі у програмах розвитку об'єктів державної власності в країнах ЄС набуло поширення ще з 1990-х рр., зокрема, у Великобританії, Франції, Німеччині, Італії, Іспанії. Досвід цих країн у розвитку державно-приватного партнерства, відкриття іноземних компаніям доступу на національний ринок, сприятимуть обміну кращими практиками та напрацюваннями при реалізації проектів в межах державно-приватного партнерства.

Таким чином, імплементація Угоди та можливості, які вона відкриває для

залучення іноземних інвестицій, є очевидними. При цьому реформування державного сектору економіки має враховувати перспективність застосування державно-приватного партнерства, у тому числі для розвитку паливно-енергетичного комплексу, враховуючи, що положення Угоди не зменшують ролі та не ставлять під сумнів доцільність функціонування державних підприємств.

Література

1. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України від 16.09.2014 р. № 1678-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 40. – Ст. 2021.
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Угода від 21.03.2014 р., 27.06.2014 р. // Офіційний вісник України. – 2014. – № 75. – Т. 1. – Ст. 2125.
3. Державні підприємства України: поточний стан [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=05f5bf01-e103-4777-a43b-0b4e35370b1c>
4. Про затвердження Методики визначення питомої ваги державного сектору в економіці: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Державного комітету статистики України, Фонду державного майна України від 04 листопада 2003 р. № 307/375/1963 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004. – № 1. – С. 60-62 (Зі змін. та допов.) (Втратив чинність).
5. Частка державного сектору у складі економіки за 9 місяців 2014 року [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=UpravlinniaDerzhavnimSektoromEkonomikiIs>
6. Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України: Постанова Верховної Ради України від 11.12.2014 р. - № 26-VIII // Офіційний вісник України – 2014. – № 102. – Ст. 3005.
7. Реформа управління державною власністю [Електронний ресурс] / Національна рада реформ. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/reforms/reforma-upravlinnya-derzhavnoyu-vlasnistyu#overview>
8. Пріоритетна реформа 14: Управління державним сектором економіки власністю [Електронний ресурс] / Національна рада реформ. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/sites/default/files/pdf/9.5._soe_management_reform_scorecard_2015_03_30.pdf
9. Угода про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна»: Регламент Верховної Ради України від 27.11.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>
10. Маісурадзе М.Ю. Проблемні питання розвитку державно-приватного партнерства в Україні / М.Ю. Маісурадзе // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць / ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»; Редкол. А.П. Наливайко (гол.ред.) та ін. – 2013. – № 33. – С. 81-87.
11. Маісурадзе М.Ю. Стан та необхідність реформ у вугільній промисловості / М.Ю. Маісурадзе // Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles. – Vol. 1. – Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2014. – P. 279-283.
12. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні: постанова Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 р. № 389 // Офіційний вісник України. – 2011. - № 28. – Ст. 1173.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ

Ю.А. Олійник, аспірант

*Національний технічний університет «ХПІ»
м. Харків, Україна*

Сьогодні, як свідчить багато досліджень [1-7], взаємодія держави та приватного секторів стає головним важелем розвитку національної економіки. Досвід закордонних країн доводить, що лише взаємовигідне співробітництво на умовах державно-приватного партнерства (ДПП) дозволяє досягти цільових пріоритетів розвитку держави. Зважаючи на те, що в сучасних умовах господарювання домінує концепція інноваційного розвитку, концентрація уваги на формування ДПП саме в інноваційно-інвестиційній сфері стає запорукою випереджаючого зростання національної економіки.

Провідні науковці визначають [1-3], що основними проблемами успішного розвитку ДПП в Україні є:

- недосконалість нормативно-правової бази регулювання ДПП;
- відсутність досвідчених кадрів, які могли б розвивати державно-приватне партнерство - як з боку бізнесу, так і держави;
- неготовність органів влади до партнерських відносин і реалізації проектів державно-приватного партнерства;
- недостатня активність органів регіональної виконавчої влади та місцевого самоврядування як в ініціюванні проектів, так і їх виконанні;
- невідповідність до інвестування в довгострокові проекти;
- відсутність інвестиційно-привабливих проектів і їх невідповідність вимогам банківської системи (bankable projects);
- низька мотивація приватного бізнесу до співпраці з державою.

Необхідно відмітити, що в Україні взаємодія державного та приватного секторів в інноваційно-інвестиційній сфері розвивається головним чином за рахунок чотирьох форм ДПП [6]:

- договори підряду (на управління чи оренду об'єкту);
- концесії;
- проекти «зеленого поля», тобто нові проекти або проекти «з нуля»;
- проекти «продажу активів» (повна або часткова приватизація).

Але при дослідженні світового досвіду створення державно-приватного партнерства в інноваційно-інвестиційній сфері, ефективна взаємодія державного та приватного секторів реалізується в інших формах та видах. Тому ціллю даної роботи є дослідження закордонного досвіду з точки зору визначення ключових ознак та форм створення ДПП.

За даними Global the world of public private partnerships [7] лідерами з розвитку ДПП в світі вважаються США, Великобританія, Австралія й скандинавські країни

Аналіз закордонного досвіду взаємодії державного та приватного секторів дозволяє виділити наступні ознаки, що їх відрізняють: об'єкт ДПП, основні форми створення, джерела фінансування, розподіл ризиків, відповідальності та прибутків, сфера розвитку та особливості формування ДПП.

Головним чином, об'єктами ДПП в зарубіжних країнах є заклади соціальної сфери, інформаційних технологій, інфраструктурні, у тому числі комунальні та телекомунікаційні. Виходячи з досліджень, до сфер розвитку за кордоном відносять об'єкти соціальної сфери, інформаційних технологій, телекомунікації, транспорту, а

проблемними є сфери обробки відходів та комунальна. Це доводить до висновку, що держава ініціює формування ДПП в проблемних та пріоритетних сферах соціально-економічного розвитку держави.

В деяких країнах створюються спеціальні координуючі та регулюючі органи, що сприяють впровадженню державно-приватного партнерства на всіх економічних рівнях і створюють умови для налагодження співробітництва між державним та приватним секторами у соціально значущих для населення сферах.

При цьому однією з особливостей створення ДПП в розвинених країнах є утримання балансу між великими проектами держави і малими місцевої влади, що дозволяє на основі ДПП реалізувати довгострокові програмно-цільові проекти соціально-економічного розвитку держави. Так, в деяких країнах створені агентства розвитку, що об'єднують державних та приватних партнерів для відновлення занедбаних земель.

В Україні ДПП реалізується в основному центральними органами виконавчої влади, а за кордоном більшість проектів здійснюється органами муніципального управління, що збільшує їх ефективність. В Україні це може стати поштовхом із підвищення регіональної активності щодо створення ДПП.

Крім того, практика створення форм ДПП свідчить, що однією з найпоширеніших є концесія та її різновиди. Разом з тим, набули розповсюдження приватна фінансова ініціатива, контракти життєвого циклу, проекти комплексного освоєння території. Зважаючи на це, в Україні необхідно більше використовувати таку форму організації ДПП як приватна фінансова ініціатива, суть якої полягає у залученні приватних інвестицій для реалізації проектів, пов'язаних з реалізацією державних проектів стратегічного характеру. [1]. Так, Т. Саннікова [4] акцентує увагу на тому, що у багатьох випадках приватної фінансової ініціативи інвестор приймав участь у подальшій експлуатації об'єкта й організації його діяльності. У розвиток цієї тези, В. Скидельський зазначає, що об'єктами приватної фінансової ініціативи можуть виступати також і об'єкти інфраструктури, такі як автомобільні шляхи, залізниці, школи, лікарні і навіть в'язниці [5]

У багатьох країнах світу основними видами фінансування проектів ДПП є проектне, змішане та альтернативне. Для проектів ДПП, що запроваджуються в Україні, основним видом залучення фінансових ресурсів повинне стати проектне фінансування, однією з переваг якого є надання коштів суб'єкту підприємницької діяльності на початковому етапі певною фінансовою структурою, крім того, воно не веде до збільшення боргового навантаження на суб'єкт підприємницької діяльності, а також можливе застосування різних форм фінансування (придбання банком частки в статутному капіталі ініціатора проекту, створення нової спеціальної компанії з пайовою участю ініціатора проекту, випуск цільових облігаційних позик). Також даній формі фінансування притаманні ще й наступне: можливість одержувати консультаційні послуги або використовувати банк як організатор проекту, що веде до зменшення вартості його обслуговування. Основною перевагою зазначеного підходу є можливість вибору найефективнішої ресурсної моделі проекту.

Розподіл ризиків, відповідальності та прибутку в різних країнах світу здійснюється у відповідності до особливостей інституційного середовища, оціночної вартості необхідного обсягу вкладених ресурсів, основних ключових сторін та їх вкладу у реалізацію з урахуванням подальшого управління об'єктом ДПП. В Україні необхідно запровадити власну модель, яка з одного боку враховує найкращий світовий досвід у цій сфері, з іншого – необхідно здійснити ретельний аналіз особливостей побудови фінансової, інституційної системи країни та ключових пріоритетів її розвитку, одним із яких є включення у господарський обіг активів, що сьогодні тимчасово не знайшли використання (включаючи, як промислові об'єкти, так й

інтелектуальну власність).

Запровадження, зазначених вище, підходів до створення ДПП дозволить стимулювати інновації за рахунок об'єднання наявних у приватних українських підприємств значних виробничих потужностей (стимулом слугує низька поточна рентабельність їх використання) та значного наукового потенціалу держави, що сьогодні, практично, не використовується. Як, наслідок, саме на основі партнерської взаємодії держави та приватного сектору можливо стимулювання науково-технологічної активності в національній економіці.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду дозволяє зробити висновки, що пріоритетами вдосконалення державного регулювання з розвитку ДПП повинні стати:

- використання світового досвіду з удосконалення нормативно – правової бази функціонування ДПП, ціллю якого є формування сприятливого інституційного середовища;
- реалізація досвіду розвинутих країн у сфері впровадження сучасних форм та видів ДПП;
- залучення бюджетне фінансування проектів ДПП повинно бути зв'язане з середньо - та довгостроковими програмами соціально-економічного розвитку країни;
- стимулювання діяльності приватних інвесторів при реалізації пріоритетних проектів соціально-економічного розвитку держави шляхом зворотної пільгової бюджетної підтримки;
- розширення інформаційної підтримки розвитку ДПП з боку держави з ціллю поширення передового світового та національного досвіду.

Література

1. Вилисов М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Электронный ресурс] / М. В. Вилисов // Журнал «Власть». — 2006. — № 7. — Режим доступа : <http://www.rusrand.ru/public/public7.html>.
2. Діденко Н. Державне управління і соціальне партнерство: актуальні проблеми теорії і практики: Монографія / Ніна Діденко. – Донецьк, 2007. – 404 с. – (Монографія)
3. Павлова Г. Державно-приватне партнерство: аналіз світового досвіду та шляхи розвитку в Україні. [Електронний ресурс] /Г.Павлова//Держава і ринок. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/02.pdf>
4. Санникова Т. Фундаментальная предпосылка — можно ли вести бизнес с этим государством? [Электронный ресурс] / Т. Санникова. — Режим доступа : http://www.opes.ru/point_doc.asp?d_no=56613.
5. Скидельский Р. Возможно ли партнерство государства и частного бизнеса в России? [Электронный ресурс] / Р. Скидельский. — Режим доступа : http://www.opes.ru/news_doc.asp?d_no=46747.
6. World Bank and PRIAF, PPP in developing countries. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryld=97
7. Going global. The world of public private partnerships [Электронный ресурс]. 2011.- Режим доступа : <http://www.cbi.org.uk/pdf/goinggloball0707.pdf>

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

А.В. Пашкова, ст. викладач

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Успіх економічних перетворень багато в чому визначається роллю людини, його трудових здібностей і можливостей, їх реалізації. Розвиток ринкових стосунків диктує необхідність підвищення ефективності використання трудового потенціалу. Ринок оперативно реагує на зміну поточних потреб, виявляє міру ефективності діяльності товаровиробників, стимулює нововведення, раціоналізацію виробництва. Конкурентний ринковий механізм є потужним прискорювачем економічного життя, використання нових прийомів і способів виробництва, нових творчих можливостей і розвиненого трудового потенціалу людини. Загострення конкурентної боротьби привело до того, що рівень розвитку трудового потенціалу і його ефективного використання перетворюється на найважливішу умову для успішного освоєння науково - технічних нововведень і завоювання гідних позицій на світовому ринку. Ефективність використання трудового потенціалу є одним з показників ефективності виробництва.

Сучасні західні автори (Д.Л. Гібсон, Д. Иванкевич, Д.Х. Доннели) розглядають поняття «ефективність» в трьох аспектах:

- 1) ефективність як міра досягнення цілей організації;
- 2) ефективність як міра узгодження інтересів;
- 3) ефективність як міра гнучкості, виживаності, адаптації до зовнішнього середовища [1].

Американський економіст П. Хейне вважає, що, «ефективність неминуче є оцінною категорією. Ефективність завжди пов'язана з відношенням цінності результату до цінності витрат» [2].

Ефективність використання трудового потенціалу, передусім, слід розглядати з позицій класичного розуміння терміну «ефективність», трактуючи його як характеристику, засновану на зіставленні загальних результатів діяльності системи, що вивчається, з витратами на досягнення отриманого нею результату. Системою, що вивчається, в даному випадку виступають зайняті в економіці (працюючі), в якості результату - продукт їх фізичної і (чи) інтелектуальної праці [3].

В якості одного з основних показників, що характеризують ефективність використання трудового потенціалу, більшість авторів рахують продуктивність праці. Для розрахунку продуктивності праці можна використовувати вартісні і натуральні показники, показник трудомісткості одиниці продукції, при цьому ефективність використання людського ресурсу розраховується як відношення фактично отриманих значень показників до їх планових значень.

Для аналізу причин неефективного використання трудового потенціалу потрібна комплексна оцінка, яка містить показники, що вимірюють результат, і показники, що відбивають процеси, необхідні для досягнення результатів. При виборі системи показників мають бути враховані унікальні властивості, які має трудовий потенціал. По-перше, він носить системний характер, його не можна звести просто до суми знань, умінь і компетенцій. По-друге, для трудового потенціалу характерна наявність прихованих властивостей, які не можна виміряти безпосередньо, а тільки через певні умови, в яких вони можуть проявитися. І, по-третє, трудовий потенціал характеризується зовнішньою обумовленістю, такт як на його формування значно впливають зовнішні чинники.

У зв'язку з цим в систему показників для оцінки ефективності використання

трудового потенціалу працюючих пропонується включити два види показників : узагальнюючий показник, який безпосередньо характеризує результативність праці працівників і часткові показники. Сукупність таких показників дозволить оцінювати комплексно ефективність реалізації трудового потенціалу працюючих на будь-якому рівні ієрархії.

В якості загального показника ефективності використання трудового потенціалу в сучасній економічній літературі розглядається показник прибутку на одного працівника. До складу коефіцієнтів рентабельності рекомендується включати рентабельність персоналу по прибутку від продажів, рентабельність персоналу по прибутку до оподаткування і рентабельність персоналу по чистому прибутку. До витрат на персонал відносять витрати на оплату праці працівників, що включаються до фонду заробітної плати, і інших виплат і витрат наймачів на робочу силу, наприклад, на професійне навчання працівників, надання їм соціальних пільг і виплат і т. п.

Розрахунок економічних індикаторів на різних етапах формування фінансового результату дозволяє оцінити віддачу від використання трудових ресурсів стосовно поточної і іншої діяльності підприємства і відносно кінцевого фінансового результату діяльності, що залишається у розпорядженні економічного суб'єкта після сплати податків. Більше того, розширення системи показників аналізу рентабельності досягається в результаті оцінки робочої сили по категоріях персоналу.

Часткові показники описують соціально-економічні умови, тобто основні чинники, що впливають на ефективність використання трудового потенціалу працівників.

При цьому стан і якість нормування праці пропонується оцінювати при допомозі наступних показників:

- питома вага працівників, праця яких нормується;
- рівень виконання норм праці;
- актуальність використаних нормативних матеріалів.

У складі часткових показників, які характеризують рівень організації виробництва і праці працівників, їх мотивованість, пропонується використовувати коефіцієнти:

- співвідношення темпів росту продуктивності праці і реальної заробітної плати;
- співвідношення середньомісячної заробітної плати з реальним споживчим кошиком;
- плінність кадрів.

В якості приватних показників для оцінки фондовоозброєності праці пропонуються:

- коефіцієнт введення нових основних засобів;
- питома вага повністю з амортизованих основних засобів.

Аналіз значень названих вище п показників ефективності використання трудового потенціалу працюючих дозволив побачити наступне. Має місце порушення об'єктивної економічної вимоги випереджаючого росту продуктивності праці в порівнянні з ростом заробітної плати, а порушення відповідності між складністю праці і рівнем його оплати, що проводить до негативного відношення працівників до праці, провокує високу плінність кадрів.

Особливо негативною є ситуація у сфері нормування праці, більшість застосованих міжгалузевих, галузевих і локальних норм і нормативів по праці застаріли, праця значної частини працівників не нормується (питома вага працівників, праця яких нормується, у ряді організацій складає всього 3-10%), а рівень виконання норм праці, знаходячись в діапазоні від 40 до 220%, свідчить і про слабку напруженість праці, і про наявність великої кількості підприємств, на яких не вирішується питання по оптимізації чисельності працівників [4].

Отже, ефективність використання трудового потенціалу з переходом на ринкові методи господарювання стає одним з вирішальних чинників посилення конкурентоспроможності, являється складовою ефективності усього виробництва в цілому і тому виступає однією з найважливіших умов прискорення економічного і соціального розвитку підприємства.

Оцінка ефективності використання трудового потенціалу повинна проводитися не лише по підприємству, але і по кожному підрозділу і категорії працівників. Особливо важливим стає це завдання в умовах нестабільної економічної ситуації, коли багатьом компаніям для оптимізації витрат на персонал доводиться приймати непрості рішення, пов'язані із звільненням співробітників. Аналіз засобів, спрямованих на навчання персоналу також повинен складати предмет аналізу. Ефективність витрат визначається за підсумками вкладу працівника в поліпшення фінансових результатів діяльності організації після закінчення процесу навчання.

Аналіз значень показників ефективності використання трудового потенціалу дозволяє зробити наступні висновки. Ті чинники, які повинні складати основу для росту продуктивності праці і служити стимулом для працівників до підвищення продуктивності їх праці, не виконують своїх функцій. Це обумовлює низьку ефективність використання наявного в країні трудового потенціалу працюючих і вимагає пошуку шляхів її підвищення, передусім, за рахунок вдосконалення організації і нормування праці, широкого впровадження гнучких систем оплати праці, стимулюючих працівників до належного відношення до праці, до підвищення своєї кваліфікації і росту продуктивності праці.

Література

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
2. Хейне П. Экономический образ мышления. /Пер. с англ. Изд. 2-е. - М.: Дело. 1993. С.704.
3. Дуда С. Т. Трудовий потенціал підприємства: оцінювання та засоби підвищення ефективності використання [Текст] / С. Т. Дуда, С. В. Попівняк // Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - Випуск 23.3. - с. 370-375.
4. Гайдай І.Ю. Роль нормування праці в плануванні трудової діяльності підприємств // Вісник ХНУ. - 2009, №4,Т.1. - с.19-22

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УКЛАДЫ И РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

А.Д. Пейчев

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Украина, обладавшая огромным научно-техническим потенциалом распавшегося СССР, в качестве «новоиспеченного» государства стартовала в числе 10-ти наиболее перспективных стран мира. На ее территории находилось более 50% самых значимых научных и инженерных центров постсоветского пространства. Этот мощный интеллектуальный ресурс на заре независимости Украины был ее главным конкурентным преимуществом. Нарацивая и используя его, у страны была возможность ускоренно развивать экономику, повышать качество жизни украинцев.

Однако этого не произошло. За почти 25-летнюю жизнь Украина во многом утратила научно-технический потенциал, особенно, это заметно в отраслевых секторах, где закрылись многочисленные НИИ и конструкторско-технологические бюро. В итоге – инновационный фактор в экономическом росте стал играть малозначимую роль, произошло существенное технологическое отставание, экономика практически стала сырьевой. Все это повлекло к спаду социальных стандартов и, соответственно, к социальным напряжениям в обществе.

Чтобы окончательно не застрять на обочине мирового прогресса, требуется создание современной доктрины инновационного развития, ориентированного на ускорение экономического подъема в стране, а также прагматичная государственная программа реализации этой доктрины.

В этом контексте следовало бы взглянуть на роль новых технологических укладов в развитии успешных стран.

Экономика развитых и успешно развивающихся стран перестраивается на повсеместное использование последних технологических укладов – пятого и шестого. Так, пятый технологический уклад основывается на электронике и микроэлектронике, атомной энергетике, информационных технологиях, генной инженерии, начале использования нано- и биотехнологий, освоении космического пространства, спутниковой связи, видео- и аудиотехнике, интернете. Происходит глобализация экономики с быстрым перемещением продукции, услуг, людей, капитала, идей. Шестой технологический уклад наступает как бы внахлест на пятый технологический уклад, его называют постиндустриальным. Здесь его «ядром» выступают нано- и биотехнологии, наноэнергетика, молекулярная, клеточная и ядерная технологии, робототехника, нанобиотехнологии и другие наноразмерные производства. Развивается применение этих технологий в медицине, инженерии живых тканей и органов, восстановительной хирургии. Ожидается существенное увеличение продолжительности жизни человека. Не отстает применение новейших технологий в бытовой технике, транспортных средствах и коммуникаций.

Следует отметить важную характеристику смены технологических укладов: открытие, изобретение всех новшеств начинается значительно раньше их массового освоения. Т.е. их зарождение происходит в одном технологическом укладе, а массовое использование в следующем. Другими словами, имеет место определенная инерция делового мышления государственной системы управления экономикой и бизнеса. Капитал перемещается только в те новые технологические сегменты экономики, в которых менеджмент готов к изменениям, и главное – государством созданы

поощряющие такие процессы условия.

Все что создано в предыдущем технологическом укладе не исчезает в следующем, хотя и не остается доминирующим. Если менеджмент не чувствует изменений в лидирующих позициях новых технологий, характерных для нового технологического уклада и продолжают инвестировать в старые производства, то возникает или продолжается кризис, т.к. капитал, инвестиции, менеджмент не успевают за инновациями, в результате чего продукция остается неконкурентоспособной. Следовательно, инновации, революционные технологии должны вовремя подкрепляться институциональными изменениями в системе государственного управления экономикой и значительными финансовыми расходами на всех стадиях: новые идеи - новые технологии - новая продукция с высокой добавленной стоимостью - продвижение продукции на рынок и далее следующий виток: расширение вложений в новые идеи – новые технологии и т.д.

В Украине сегодня экономика, к сожалению, основывается главным образом на третьем и четвертом технологических укладах. Прежде всего, это - использование энергии углеводородов. Тем не менее, несмотря на негативные тенденции и пессимистичные ожидания экономической будущности страны, Украина до сих пор обладает определенным инновационным, технологическим потенциалом как в ее инновационных «столицах» так и на всей территории страны.

Так, в Киеве, в череде большого разнообразия инновационных направлений развития, можно было бы выделить в качестве наиболее приоритетного – рациональное и экономное расходование первичной и преобразованной энергии и природных энергетических ресурсов.

Главная проблема украинской энергетической ситуации состоит в том, что энергоёмкость отечественной экономики в 3-4 раза выше, чем в странах Европы, и в 9 раз выше, чем в Японии. Всего 0.7% энергии производится с использованием так называемой «зеленой» энергетики – возобновляемых источников энергии. Энергетика определяет не только геополитическую и геоэкономическую слабость Украины, зависимость от внешних факторов, но и существенно влияет на экологическую ситуацию и ставит под вопрос устойчивое развитие страны в целом. За последние годы в стране, из-за неэффективного управления окружающей средой, происходит значительное число техногенных аварий, ухудшается общественное здоровье населения. Для успешного преодоления этой проблемы необходимо сконцентрироваться, как минимум, на диверсификации энергоснабжения с использованием собственных, альтернативных традиционным, энергетических ресурсов, в частности, возобновляемой энергетики, повышении КПД использования топлива (в первую очередь, природного газа).

У Харькова имеются серьезные перспективы развития в сфере создания новейших материалов. По экспертным оценкам, в ближайшие 20 лет 90% материалов будут заменены принципиально новыми, что приведет к революции в разных областях техники. Про перспективность работы с новыми материалами свидетельствует и тот факт, что почти 22% мировых патентов выдаются на изобретения как раз в этой области. Об этом свидетельствует и динамика возрастания мировых рынков основных видов новых материалов.

Инновационным профилем Львова, учитывая также его научно-образовательный потенциал, могли бы стать биотехнологии. В мире поражают скорость и размах, с которым научные достижения трансформируются в процесс получения новых фармацевтических препаратов или сельскохозяйственных продуктов. Благодаря этим достижениям в ближайшее десятилетие можно будет в полной мере использовать растение как наиболее дешевую и экологически безопасную фабрику для производства большинства необходимых человеку материалов: еды, медицинских препаратов,

химических составов, сырья и т.д. Растения, благодаря биотехнологиям, будут использоваться и для очищения загрязненных химическими веществами и токсичными металлами территорий, а также в качестве «фабрик» или «реакторов» для производства фармацевтических белков (в частности, вакцин) и других биологических соединений. Уже первые шаги в использовании генномодифицированных растений могли бы помочь экономическому развитию Украины, в первую очередь, путем повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Биотехнология, и в первую очередь сельскохозяйственная биотехнология, должна восприниматься в стране как решающий фактор ее динамичного развития.

В Днепропетровске – машиностроительной, авиа-космической «столице» страны - следовало бы идти тем же курсом. Речь идет о высокотехническом приборостроении, ракетно-космических аппаратах, а также транспортном и сельскохозяйственном машиностроении. Следует так же отметить инновационное развитие промышленности, которая обеспечивает атомную энергетику: добычу урановой руды, ее обогащение и переработку, добычу циркониевой руды и получение металлического циркония.

Запорожью, одному из наиболее технологично развитых регионов Украины со значительным научно-технологическим и производственным потенциалом, следует сделать приоритетом развитие фундаментальных и прикладных наук, использование современных технологий и инновационных организационных решений. Конструирование современного конкурентоспособного двигателя требует использования газо- и термодинамических методов, прочностных и других процессов, протекающих в нем. Нужно развивать кооперационные связи между отечественными и западными предприятиями. В Украине есть все условия для развития современного специализированного производства, рассчитанного на массовый или серийный выпуск инновационной продукции для всех видов транспорта.

Одесская область – высокоразвитый регион, который играет значительную роль в экономическом развитии Украины и является одним из наиболее перспективных регионов Украины на счет развития продовольственного и транспортно-логистического комплексов, рекреационно-туристической индустрии, творческой сферы. Здесь, также как и в выше перечисленных регионах страны, в качестве институтов развития следует использовать кластерный подход в управлении инновационными процессами - от зарождения идеи до производства высококонкурентной продукции.

Так, например, в транспортно-логистическом кластере, основной задачей которого является создание магистральных грузовых и пассажирских транспортных коммуникаций международного значения для всех видов транспорта, главным было бы освоение технологий перевозок с комбинированием нескольких видов транспорта (интермодальные перевозки).

Если говорить о рекреационно-туристическом кластере в Одесской области, то следует учитывать, что сегодня на долю туристической отрасли в мире приходится как минимум 10% ВВП, не менее 8% в общем объеме мирового экспорта и 30-35% в сфере оказания услуг по всему миру. Здесь ключевые направления - развитие историко-культурного, делового, зеленого, археологического, яхтенного туризма.

Основная предпосылка создания кластера возобновляемой энергетики – высокий уровень энергии солнечного излучения на территории области. Это создает возможность использования энергии солнца в целях тепло- и энергоснабжения. Значительное место по увеличению доли возобновляемых источников энергии так же могут занять наземные и морские ветровые электростанции.

Простое перечисление некогда бывшего инновационного могущества Украины, еще не утраченных инновационных возможностей страны, ни каким образом не ускорит творческую и деловую активность в этой, как мы считаем, наиболее важной сфере развития страны. Требуется создать институциональную основу, условия для

активизации процесса реализации инновационного потенциала страны.

Анализ экономического развития стран-лидеров в инновационной сфере свидетельствует, что ускоренный рост Украины, может быть достигнут только путем перехода национальной экономики на инновационную модель развития и формирования в стране качественно лучшей инвестиционной среды.

Технологическое обновление страны возможно лишь с одновременным кардинальным обновлением системы управления экономическими процессами. Здесь «камертон» национальной экономики следовало бы настроить на повышение конкурентоспособности отечественной продукции, ее экспансию на мировые рынки.

При этом, следует сказать, что стратегически приоритетными направлениями инновационной деятельности в Украине должны были бы стать: 1) модернизация электростанций; новые и восстанавливаемые источники энергии; новейшие ресурсосберегающие технологии; 2) машиностроение и приборостроение, как основа высокотехнологического обновления всех отраслей производства; 3) развитие высококачественной металлургии; 4) нанотехнологии, микроэлектроника, информационные технологии, телекоммуникации; 5) усовершенствование химических технологий, создание новых материалов, развитие биотехнологий; 6) высокотехническое развитие сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности; 7) новые транспортные хабы; 8) охрана и оздоровление людей и окружающей среды; 9) развитие инновационной культуры общества.

Именно поэтому и на законодательном уровне необходимо принять беспрецедентные меры – разработать систему законов и нормативных актов, объединить их в своеобразный Инновационный кодекс Украины, роль которого будет не менее важной для жизнедеятельности страны, чем назначение других кодексов. Суть законодательной поддержки инновационных процессов состоит, прежде всего, в стимулировании «инициативы снизу».

Мировой опыт свидетельствует, что инновации не могут развиваться самостоятельно в сложных рыночных условиях. Во всех странах правительство и местная власть прикладывают значительные усилия, чтобы создать условия для созревания инновационных проектов и кластеров, так как понимают, что их плоды потом будут источником благосостояния всей экономики. Можно привести пример «Национальной Нанотехнологической Инициативы США». Эта программа представляет собой стратегию и детальный план развития новых технологий на ближайшие 20 лет. Программа опирается на огромную экономическую и технологическую базу США. Ежегодное бюджетное финансирование этой программы в последние годы - более 1 млрд. долларов. Такая же сумма в эту программу инвестируется частным бизнесом.

В январе 2014 года началась реализация самой большой рамочной программы ЕС по научным исследованиям и инновациям "Горизонт 2020" (Horizon 2020) с общим бюджетом около 80 млрд. евро на период 2014-2020 гг. Программа создана для поддержки новых инновационных идей и проектов, экономического роста и создания значительного числа рабочих мест.

В этих программах главное не деньги, вовлекаемые в оборот, а государственное внимание к инновационным процессам, создание условий для активизации деловой активности в инновационной сфере в целях применения новых технологий для повышения конкурентоспособности своих экономик.

Конечно, Украине сложно соревноваться с развитыми странами в объемах финансирования инновационной сферы. Но главное здесь не столько в количестве денег, сколько в качестве управления их потоками. Капитал следует вкладывать только в наиболее перспективные «точки роста» и конкурентоспособные направления развития украинской экономики. В те направления, которые позволяют производить

продукцию с высокособавленной прибавочной стоимостью. И здесь, конечно же, следует делать ставку на использовании технологий пятого и шестого технологических укладов.

Индикатором успешности, критерием оценки государственной инновационной политики, создания институтов развития страны должны стать подъем внутренней экономики, наращивание экспорта высокотехнологической продукции, улучшение экологии и общественного здоровья в стране, повышение материального и социального благосостояния украинцев.

Литература

1. Василенко В. – Технологические уклады в контексте стремления экономических систем к идеальности [Электронный ресурс] / В. Василенко // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 1 (8).
2. Гуриева Л. К. – Концепция технологических укладов // Инновации: журнал. — СПб, 2004. — № 10.
3. Каблов. Е. – Шестой технологический уклад // Наука и жизнь: журнал. — М., 2010. — № 4
4. Малинецкий Г. Г. – Модернизация – курс на VI технологический уклад // Препринты ИПМ им. М. В. Келдыша. — М., 2010. — № 41.
5. Бор М.З. – История мировой экономики: конспект лекций. М.: Издательство «Дело и Сервис», 1998.
6. Бериков В. С., Лбов Г. С. – Современные тенденции в кластерном анализе // Всероссийский конкурсный отбор обзорно-аналитических статей по приоритетному направлению «Информационно-телекоммуникационные системы», 2008.
7. Воронов А., Буряк А. – Кластерный анализ – база управления конкурентоспособностью на макроуровне // Маркетинг. 2003, №1.
8. Андрианов А.Ю., ВлГУ, Лотар Линцен, БХУ Германия – Кластеры как инструмент развития некоммерческих организаций.

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ

А.Н. Пятибратов
А.В. Рокачинская

*Одесский национальный политехнический университет,
м. Одеса, Украина*

В данной работе обобщен опыт по исследованиям, посвященным разработке системы индикаторов-предвестников нестабильности в экономике. Актуальность такой задачи очевидна, учитывая уязвимость экономики к внутренним и внешним воздействиям.

Исследования ведутся по различным направлениям, которые можно классифицировать следующим образом:

1. Выявление экономических и финансовых показателей, которые могут заблаговременно предсказать наступление негативной ситуации в экономике.

В рамках этого направления применяют различные подходы. В работе [1] предложена система индикаторов – предвестников нестабильности на финансовом рынке России, разработанная на основе методологии «сигнального» подхода [2]. Под сигналом понимается выход того или иного индикатора за пределы порогового значения. Сформирован перечень индикаторов, которые потенциально могут заблаговременно сигнализировать о надвигающейся финансовой нестабильности. В данный перечень вошел широкий спектр макроэкономических индикаторов российской экономики. Полученные индикаторы-предвестники финансовой нестабильности условно составляют несколько групп:

- денежные индикаторы (денежный агрегат М2, денежный мультипликатор, базовый ИПЦ, сумма депозитов банков в ЦБ РФ и ОБР у коммерческих банков);
- процентные ставки (ставка на рынке МБК, средне- и долгосрочные ставки на рынке ГКО-ОФЗ);
- показатели платежного баланса и валютного рынка (международные резервы ЦБ РФ, отношение денежного агрегата М2 к международным резервам, реальный курс рубля к доллару США);
- показатели фондовых рынков (индекс РТС, индекс корпоративных облигаций ММВБ, индекс государственных облигаций RGBI).

Затем для каждого индикатора производится выбор оптимального порогового значения. Однако, кризиса 2008-2009 г.г. данный метод предсказать не смог. Макроэкономические показатели демонстрировали положительную динамику.

2. Статистический анализ и моделирование взаимосвязей показателей фондовых рынков с макроэкономическими показателями.

Поведение инвесторов на фондовых рынках зачастую позволяет спрогнозировать надвигающиеся проблемы в экономике до их возникновения. В условиях концепции эффективного рынка рассматривают волатильность фондовых рынков [3] и факторы, влияющие на волатильность. Предполагается, что количественные оценки факторов могут служить индикаторами негативных ситуаций на рынках. Этому направлению посвящены работы [4,5]. При этом используются классические эконометрические регрессионные методы анализа и моделирования. В [4] использовалась эконометрическая модель бинарного выбора, а в [5] проведено исследование на основе регрессионно - факторного анализа. Поскольку ситуация на рынке быстро меняется, то такого типа модели не могут использоваться на длительном временном горизонте. Для того, чтобы модель адекватно соответствовала ситуации, ее нужно строить заново.

3. Фрактальный и хаос-динамический анализ характеристик временных рядов

статистических данных финансовых и экономических показателей.

В рамках этого направления исследуются динамические и структурные характеристики экономических и финансовых показателей на основе синергетики и экономифизики [6,7,8]. Для этого используется аппарат теории случайных матриц, мультифрактального, вейвлет-анализа, методы анализа рекуррентных диаграмм, энтропийные методы и тому подобное. Так, например, в [6] показано, что мультифрактальный спектр финансовых рядов данных проявляет специфическое поведение при кризисных обвалах. Накануне кризиса он сужается, и экстремум смещается к нулю. В статье [8] на основе рекуррентного анализа, на примере котировок фондового индекса S&P500 сделан вывод о том, что наиболее информативной мерой для мониторинга рынка является ламинарность исследуемых данных. Однако, вопросы универсальности приведенных показателей требуют обсуждения.

В работе [10] дано статистическое описание трех фондовых рынков: США, Украины и России методами хаотической динамики и математической статистики. На основе использования показателя Херста выделены два статистических цикла в числовых рядах индекса DJI, описывающие зарождение и развитие мирового финансового кризиса 2007 – 2008 годов. Проведено моделирование устойчивости и качественный анализ фондовых рынков США, Украины и России за 2007 – 2008 годы на основе построения проекции фазового пространства соответствующего «черного ящика» на плоскость «логарифм показателя Херста – скорость изменения логарифма показателя Херста».

В статье [11] описаны результаты исследования фрактальных свойств временных рядов мировых фондовых индексов с целью выявления закономерностей в предкризисные периоды на основе R/S анализа. Рассмотрены значения мировых индексов на момент закрытия торгов за период 2000-2014 г.г. Показано, что в предкризисные периоды, на всех рынках увеличивалась фрактальная размерность пространства эмпирических данных. Таким образом, предполагается, что существует вероятность определения возникновения нестабильной ситуации при изменении динамики этого показателя.

В заключении можно констатировать, что основой для разработки системы мониторинга появления кризисных явлений должны стать методы интеллектуального анализа, которые позволяют выявлять скрытые закономерности в сложных экономических системах.

Литература

1. Разработка опережающего индекса финансовой стабильности в РФ. Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара, группа «Открытие Капитал» [Электронный ресурс], М: 2011. — Режим доступа: www.otkritie.com.
2. Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart C. Leading Indicators of Currency Crises // IMF Staff Papers. 1998. Vol. 45 (March). pp. 1-48.
3. Bloom N. The Impact of Uncertainty Shocks//Econometrica.-2009.-Vol.77.-№3.-С.623-685.
4. Федорова Е.А., Назарова Ю.Н. Финансовые индикаторы кризисной ситуации Российского фондового рынка [Текст] //Аудит и финансовый анализ.- 2009.- N 6.- С. 442-446.
5. Андриенко В. Оценка влияния макроэкономических показателей на динамику фондового индекса ПФТС [Электронный ресурс] /В. Андриенко // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 1 (8). — С. 31–43. — Режим доступа <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13avmfup.pdf>.

6. Соловьёва В.В., Тулякова А.Ш. "Использование мультифракталов в анализе фондовых рынков", Черкаси 2013.-С 130-140.
7. Піскун О.В. Використання методів нелінійного аналізу для моніторингу валютних ринків / О.В. Піскун // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2012. – № 3. – С. 58 – 61.
8. Піскун О.В. Особливості застосування рекурентних діаграм і рекурентного кількісного аналізу для дослідження фінансових часових рядів / О.В. Піскун // Фінансовий простір. – 2011. – № 3 (3). – С. 111 – 118.
9. Дербенцев В.Д., Сердюк О.А., Соловйов В.М., Шарапов О.Д. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем. Монографія. Черкаси, 2010.
10. Лопатин А.К. Системный анализ мирового финансового кризиса 2007 – 2008 гг. (статистические аспекты) «Искусственный интеллект» 3’2008.-С.179-176.
11. Андриенко В. М. Прогнозирование кризисной ситуации на фондовом рынке. Scientific Journal «ScienceRise» №4/3(9)2015. - С.24-29.

ЭКОНОМИКО – ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕС

О.Е. Рубель, к.э.н., с.н.с.
А.А. Жихарева

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

Инновационная деятельность в техническом, социальном, экономическом контексте - это одна из современных движущих сил человеческого общества. Развитие экономических отношений сопровождается бурным прогрессом технической и научной мысли. Все сферы человеческой жизни так или иначе связаны с развитием науки и техники.

Институциональные основы инновационной деятельности ЕС отражены в статье 185 Договора о функционировании Европейского Союза (TFEU). Эта статья регламентирует участие ЕС в научно-исследовательских программах, осуществляемых совместно несколькими государствами-членами ЕС. Деятельность по реализации статьи 185 направлена на повышение взаимодополняемости и синергии между рамочными программами ЕС, как EUREKA и COST.

Рамочные программы Европейского Союза по развитию научных исследований и технологий — программы финансирования с целью поддержки и стимулирования исследований в Европейском исследовательском пространстве (ERA) мероприятиями, осуществляемыми в рамках межправительственных структур. EUREKA (англ. European Research Coordination Agency) — европейское агентство координации исследований. Совместная программа европейских стран в области научных исследований и опытно-конструкторских разработок. COST (англ. European Cooperation in Science and Technology) – долгосрочная европейская структура по поддержке транснационального сотрудничества между учеными, инженерами и представителями высшей школы по всей Европе [1].

С практической точки зрения, статья 185 предусматривает участие ЕС в общей реализации исследований и разработке национальных программ. Выполнения статьи 185 в Седьмой Рамочной Программе предусматривает участие государств-членов ЕС в интегрировании своих исследовательской деятельности путем уточнения совместных исследовательских программ, в которых ЕС будет способствовать добровольной интеграции научных, управленческих и финансовых аспектов.

ЕС оказывает финансовую поддержку совместного осуществления национальных исследовательских программ.

Статья 185 продолжает соответствовать духу старой редакции Договора о функционировании Европейского союза (TFEU) еще 1957 года. Однако, существуют некоторые изменения в актуальной на сегодняшний день рамочной программе ЕС, называемой Horizon 2020, например, по сравнению с предыдущей 7 Рамочной Программой, которая находится в стадии завершения.

Статья 20 документа Европейской комиссии (Commission Communication "Partnering in Research and Innovation"), предваряющего Решение Европейского парламента и Совета Европы, которое ввело в действие программу Horizon 2020, содержит три уровня инновационной интеграции: финансовый, организационный и информационный. В 7-й Рамочной Программе такого правила не было.

В 2015 году Украина стала ассоциированным членом Рамочной программы Европейского Союза по исследованиям и инновациям Horizon 2020. Данное членство предоставило украинским участникам равноправный статус с их европейскими

партнерами, а также открыло возможности влияния на формирование содержания программы Horizon 2020 [2].

Следует отметить, что Horizon 2020, наибольшая программа Европейского Союза по финансированию науки и инноваций с общим бюджетом около 80 млрд. евро, рассчитанная на период 2014-2020 гг.

Программа Horizon 2020 сконцентрирована на достижении трех основных задач:

- Передовая наука (Excellent Science): сделать Европу привлекательной для первоклассных ученых ;
- Лидерство в промышленности (Industrial Leadership): Способствовать развитию инновационности и конкурентоспособности европейской промышленности и бизнеса;
- Социальные вызовы (Societal Challenges): с помощью науки решать наиболее острые вопросы современного европейского общества.

Решение первой задачи повысит уровень совершенства европейской научной базы и поддержит стабильный поток исследований мирового уровня для обеспечения долгосрочной конкурентоспособности Европы. Это направление заключается в поддержке лучших идей, развитии научных талантов в Европе, предоставлении ученым доступа к приоритетной исследовательской инфраструктуре и сделает Европу привлекательным местом для лучших ученых в мире. Эта часть программы поддержит наиболее талантливых и креативных людей и их окружение, которое занимается передовыми исследованиями на переднем крае науки, основываясь на успехе деятельности Европейского Совета по научным исследованиям. Также она будет финансировать сотрудничество в исследованиях для открытия новых и перспективных областей науки и инноваций, путем поддержки одной из программ «Будущие и новейшие технологий» («FET» Future and Emerging Technologies). Обеспечит исследователей отличными возможностями для обучения и карьерного роста с помощью работы фонда Марии Складовской-Кюри. Обеспечит поддержку Европейской исследовательской инфраструктуры мирового класса (включая электронную инфраструктуру), к которой будут иметь доступ все ученые в Европе и за ее пределами.

Решение второй задачи позволит сделать Европу более привлекательным местом для инвестиций в научные исследования и инновации (включая экологические инновации) путем поощрения деятельности востребованной бизнесом. Это направление обеспечит основные инвестиции в ключевые промышленные технологии, предоставит европейским компаниям максимальные возможности дальнейшего развития, путем их достаточного финансирования, и поможет инновационным малым и средним предприятиям вырасти до ведущих мировых компаний. Эта часть программы обеспечит лидерство в передовых и промышленных технологиях с помощью специальной поддержки информационно-коммуникационных технологий, нанотехнологий, разработки новых материалов, биотехнологий, передовых технологических процессов и космических технологий, поддерживая перекрестные (cross-cutting) действия для использования совокупных преимуществ объединения ключевых передовых технологий и упростит доступ к венчурному финансированию.

Решение третьей задачи отвечает приоритетам политики в рамках стратегии «Европа 2020» и вызовам, которые встанут перед гражданами Европы и других стран мира. Подход, основанный на вызовах объединяет ресурсы и информацию из различных областей, технологий и дисциплин, включая социальные и гуманитарные науки. Это позволит охватить деятельность от научных исследований до выхода на рынок, связанную с инновациями, такими как: создание экспериментальных, демонстрационных установок, испытательных стендов. Это направление позволит установить связи с деятельностью по программе «Европейское инновационное

партнерство». Финансирование будет сосредоточено на таких направлениях: здравоохранение, демография и социальное благополучие. В частности, будут профинансированы исследования в сферах безопасности продуктов питания, устойчивого сельского хозяйства, морских исследований и биоэкономики. Также будут финансово поддержаны безопасное, чистое и рациональное использование энергии, «зеленый» и интегрированный транспорт; эффективное использование ресурсов и сырья.

Анализ существующих нормативно-правовых документов ЕС показал, что в настоящее время существует прочная и разветвленная база развития инновационной деятельности. Имплементация этой базы в Украине является первоочередной задачей инновационного развития общества.

Литература

1. About COST. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cost.eu/about_cost
2. What is Horizon 2020? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020>

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В.А. Сааджан

*Одесский национальный политехнический университет,
г. Одесса, Украина*

И.А. Сааджан

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

Современным опытом развития мировой экономики доказано, что инновации – один из важнейших инструментов способствующих экономическому росту отдельных промышленных предприятий и, как следствие, социально-экономическому развитию государства. К инновационной деятельности относятся разработки, проводимые для получения новой информации, технологичные по своей сути, ведущие к созданию полезной продукции для дальнейшего использования, обеспечивающие повышение производительности труда, приводящие к снижению энерго- и ресурсоемкости, способствующие повышению качества, надежности, т.е. создающие новые возможности. Ежегодный оборот инновационных технологий и наукоемкой продукции на мировом рынке, по данным РАН, в настоящее время составляет около трех трлн. долларов. В 2015 году оборот рынка наукоемкой продукции может возрасти до 4-4,5 трлн. долларов. Таким образом, инновационный сектор выдвигается на одно из первых мест в условиях рыночной экономики, а перед инновационной деятельностью открываются самые широкие перспективы в сфере бизнеса. Для стран, выбравших путь ускоренного развития, участие в инновационной деятельности становится обязательным. Кроме того, как показывает анализ глобального финансово-экономического кризиса, государства, ориентированные на инновации, имеют больше возможностей выйти из кризиса с наименьшими потерями [1,2,3].

В поддержку на основе инновационного развития экономики Украины в 2002 г. принят соответствующий Закон, регламентирующий правовые, экономические и организационные основы государственного регулирования инновационной деятельности, включая их стимулирование. Статьей 17 предусмотрены следующие виды финансовой поддержки инновационной деятельности за счет средств Государственного бюджета Украины, средств местных бюджетов:

- беспроцентное кредитование (на условиях инфляционной индексации) приоритетных инновационных проектов;
- частичное (до 50%) беспроцентное кредитование (на условиях инфляционной индексации) при условии привлечения к финансированию проекта остальных необходимых средств исполнителя проекта и (или) других субъектов инновационной деятельности;
- полной или частичной компенсации процентов, уплачиваемых субъектами инновационной деятельности коммерческим банкам и другим финансово-кредитным учреждениям за кредитование инновационных проектов;
- предоставление государственных гарантий коммерческим банкам, осуществляющим кредитование приоритетных инновационных проектов;
- имущественное страхование реализации инновационных проектов у страховщиков в соответствии с Законом Украины "О страховании"[4].

Несмотря на декларируемую финансовую поддержку инновационной деятельности предприятий принятую Законом об инновационной деятельности и

изменениями 2012г. проблема инновационного развития экономики остается не решенной.

Эффективность развития инновационных процессов в ряде западных и юго-восточных стран послужило толчком для исследования и рассмотрения методов и способов обеспечения привлекательных условий и вовлечения предприятий и других субъектов к научно-исследовательской деятельности в Украине.

Проблемам стимулирования инновационной активности уделяется внимание в работах таких ученых-экономистов как А.В. Бирюковой, В.П. Вишневого, З.С. Варналия, С.В.Захарина, Ю.Б. Иванова, А.В. Крутских, В.Н. Мельника, Петухова, Д.Н., Серебрянской и др.

Во многих странах, в том числе Украине широко применяется механизм уменьшения объекта налогооблагаемой прибыли на расходы, осуществляемые в результате научно-исследовательской деятельности. В этом случае расходы на научно-исследовательскую деятельность, капитализированные в форме основных средств и нематериальных активов, возмещаются только посредством амортизационных отчислений. Однако такой способ отнесения расходов является не в момент их возникновения, а имеет некоторую продолжительность во времени. При использовании нематериальных активов, возмещение расходов еще более затруднено тем, что данный вид актива зачастую не имеет определенного срока полезного использования. В связи с временным лагом по возмещению расходов, на проводимые научно-исследовательские разработки и, следовательно, не существенным уменьшением налогооблагаемой прибыли такой механизм льготирования оказался не достаточно эффективным. Поэтому во многих развитых странах были произведены изменения в системе налогообложения с учетом выявленных недостатков, связанных с популяризацией и мотивацией проведения научно-исследовательской деятельности. Например, в США в налоговой системе предусмотрено 2 способа отнесения расходов (к расходам на научно-исследовательскую деятельность относятся прямые и косвенные затраты, связанные с осуществлением научного процесса при разработке нового или модернизированного продукта, технологии и т.д.):

- списание расходов в период их осуществления;
- рассмотрение расходов как отложенные и проведение расчета амортизационных отчислений в течение пяти лет с момента получения доходов от использования результатов исследований.

Списание расходов в момент их возникновения и ряд других льгот, как показала практика, стало позитивным стимулом к проведению научно-исследовательской деятельности и разработке нововведений.

Так, в США налогооблагаемая прибыль уменьшалась с 2 млрд.\$ в 2006г. до 5,8 млрд.\$ в 2010г., за счет отнесения расходов на проведение научно-исследовательской деятельности на валовые расходы, т.е. интенсивность процессов, связанных с научными исследованиями, выросли почти в 3 раза. Это доказывает заинтересованность субъектов хозяйствования в проведении научных исследований и является существенной поддержкой этого процесса со стороны государства.

Эффективное государственное регулирование научно-исследовательской деятельности по созданию инновационных продуктов осуществляется не только в США, но и в Германии, Китае, Японии и других странах. Так, в Германии разработаны программы не только по поддержанию заинтересованности в проведении научно-исследовательской деятельности хозяйствующими субъектами, образовательными организациями, но и осуществляется экономическая поддержка потребителей инновационных продуктов. Правительство Германии стимулирует не только процесс проведения исследований, а также всю цепочку:

«научные исследования – разработка – внедрение – реализация - потребление», что

содействует процессу реализации для хозяйствующих субъектов, росту их доходов, а также мотивируя для приобретения этой продукции непосредственно потребителями, давая толчок для последующих научных исследований за счет создания специальных экономических условий.

Что касается, методов государственного регулирования научно-исследовательской деятельности в Японии, то они принципиально не отличаются от методов, применяемых в других развитых странах. Однако имеются характерные особенности, свойственные только этой стране:

- целевое распределение финансовых ресурсов, предоставляемых частными банками, и сосредоточение их в приоритетных отраслях;
- содействие предприятиям в приобретении передовой иностранной технологии;
- контроль над научно-техническим обменом с зарубежными странами.

Таким образом, в основу государственного регулирования инновационной деятельности предприятий был положен механизм ее стимулирования, предусматривающий предоставление особых налоговых льгот, что позволило обеспечить соответствующий темп роста экономики этих стран за счет приемлемого с точки зрения бюджетного наполнения механизма.

Несмотря на позитивное влияние инновационной деятельности на экономику ряда стран, в Украине инновационные процессы должного развития не получили. Это связано с рядом факторов, которые препятствуют внедрению инноваций на предприятиях, к которым можно отнести: нехватка собственных средств; недостаточную финансовую поддержку государства; высокий уровень экономического риска; несовершенство законодательной базы; низкий уровень защиты прав собственности.

Исходя из опыта развитых стран для экономического роста потенциала отечественных предприятий необходимо создание эффективной системы государственной поддержки инновационного развития основанной на формировании эффективной льготной системы налогообложения субъектов хозяйствования, занимающихся научно-исследовательской деятельностью, направленной на создание и производство инновационных продуктов.

Литература

1. Сайт РАН.- Электронный ресурс. - Режим доступа <http://www.ras.ru>
2. Бирюков А.В. НТР и мировая политика: учеб.пособие /А.В. Бирюков, А.В. Крутских. Моск..Гос.Ин-т межд.отношений (Ун-т) МИД России. – М.: МГИМО – Университет, 2010 – 252 с., с.36.
3. Глобальный инновационный индекс – 2013. – Электронный ресурс. – Режим доступа http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2013/article_0016.html
4. Закон Украины об инновационной деятельности №40-1У от 02.07.2002

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В РЕГІОНАЛЬНОМУ АСПЕКТІ

А.В. Сало

*Кіровоградський національний технічний університет
м. Кіровоград*

Першочерговою умовою успішного переходу країни до інноваційної моделі економіки є інтелектуалізація її населення. Цілеспрямоване привернення уваги до проблем вищої освіти України має бути поштовхом до реформації та модернізації освітянського сектору. Парадоксальним, але безперечним є той факт, що для глобальних реформ системи вищої освіти України, починати діяти треба на регіональному рівні.

Україна має потужний освітній потенціал, але через занедбаність освітнього сектору протягом багатьох років швидко втрачає свою привабливість навіть для власних громадян, не кажучи вже про іноземних студентів. Навіть поверхневий аналіз основних показників освітніх установ по регіонах надасть можливість виокремити актуальні проблеми вищої освіти.

Актуальні проблеми освіти в регіональному розрізі полягають в площині матеріально - технічної бази, викладацького складу та способів модернізації навчального процесу. Останні три роки діяльності ВНЗ були відзначені як різким злетом (з 501 закладу у 2011-12 н.р. до 823 у 2012-13 н.р.), так і спадом (з 823 ВНЗ 2012-13 н.р. до 478 одиниць у 2013-14 н.р.), при цьому тенденція до спаду буде мати продовження. Така державна політика спрямована на очищення освітянського сектору від «неякісних закладів», до якості підготовки спеціалістів в яких є сумніви. За останній рік, кількість університетів в Україні зменшилась на 345 закладів. Найбільше «постраждали» такі області як: Київська – 81, Харківська – 37, Дніпропетровська та Донецька 24, Львівська та Одеська – 22. Варто відмітити, що саме в цих областях спостерігалась найбільша концентрація ВНЗ, в порівнянні з іншими регіонами. Найменшого втручання зазнали Чернівецька та Чернігівська області, в яких всього 4 університети залишились без ліцензії. З одного боку закриття такої кількості навчальних закладів мало б перенаправити потік студентів в інші ВНЗ області чи країни. Але єдиними областями, в яких спостерігалось хоча б незначне збільшення кількості студентів, стали Миколаївська (418 осіб), Харківська (119 осіб) та Волинська (63 особи). Для пояснення даного явища, потрібно звернутись до демографічних показників 1998-1999-го років, так як саме народжені в ці роки діти зараз вступають до університетів. В період з 1990 по 2000 роки показники народжуваності постійно падають, що пояснює приведений вище парадокс. Попри скорочення кількості ВНЗ чисельність набору абітурієнтів щороку зменшується. Закриття такої кількості ВНЗ має бути практично обґрунтованим. Для підтвердження чи спростування доречності даних освітніх реформ, необхідно надати оцінку якості підготовки спеціалістів в ВНЗ. Зважаючи на те, що оцінка якісних показників є дуже об'ємним та складним процесом, за основу для дослідження були взяті показники кількості направлень на роботу випускників, після закінчення університету. Проаналізувавши дані, було виявлено наступну тенденцію: не дивлячись на збільшення частки студентів, кількість отриманих випускниками направлень на роботу зменшувалась. Загалом, станом на 2013/14 н. р. в порівнянні з 2011/12 н. р. кількість направлень на роботу зменшилась на 13812 чол. Найпомітнішою ця тенденція була в Донецькій (2874 ос.), Луганській (1176 ос.), Львівській 1067 ос.), Київській (2081 ос.) та Полтавській (1217 ос.) областях. Як бачимо саме в цих областях спостерігалось найбільше скорочення ВНЗ.

Ще одним важливим елементом привабливості а також економічної стійкості

вищого навчального закладу є забезпеченість площами. Більшу частину наявних площ складають навчальні корпуси та гуртожитки. Також, в разі необхідності ВНЗ має право здавати невикористовувані площі в оренду, для отримання додаткової фінансової вигоди.

За останні три роки загальна площа ВНЗ I-II рівнів акредитації зменшилась на 226990 (з 5087940 м. кв. в 2011/12 н. р. до 4860950 м. кв. в 2013/14 н. р.), незважаючи на те, що університети семи з 24-х областей України навпаки, збільшили обсяги площ. Серед них Миколаївська - 12492 м. кв., Чернівецька – 4388 м. кв., Тернопільська – 1971 м. кв., Хмельницька – 1907 м. кв., Львівська – 1173 м. кв., Сумська – 866 м. кв., Чернігівська – 637 м. кв. Загалом, зменшення обсягів площ в ВНЗ I-II рівнів акредитації можна пояснити відтоком абітурієнтів в ВНЗ вищих рівнів акредитації, в результаті чого частина ВНЗ I-II рівнів змушені були припинити свою діяльність а часина зменшила власні площі з-за причин нерентабельності їх утримання.

Прямо протилежна ситуація спостерігається стосовно вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації – вони збільшили загальний обсяг площ на 435468 кв.м. (з 22628176 м. кв. в 2011/12 н. р. до 23063664 м. кв. в 2013/14 н. р.), в основному за рахунок приєднання технікумів та коледжів, які вже були не в змозі впроваджувати автономну діяльність.

Торкаючись теми матеріального оснащення, неможливо оминати питання забезпеченості бібліотеками та бібліотечними пунктами. Виходячи з результатів статистичних даних це питання викликає серйозне занепокоєння. З кожним роком кількість ВНЗ, що мають на базі бібліотеку чи бібліотечний пункт, дедалі зменшується. Абсолютне відхилення за останні три роки складає 51 ВНЗ. Загальні обсяги книжкового фонду за останні три роки збільшились за рахунок суттєвого поповнення примірниками у семи областях – Волинська (38032 прим.), Дніпропетровська (87501 прим.), Львівська (693426 прим.), Миколаївська (20021 прим.), Рівненська (31910 прим.), Сумська (84236 прим.), Тернопільська (36360 прим.). Паралельно з цим погіршується ситуація з кількістю студентів, які відвідують бібліотеки. Низький рівень зацікавленості читачів в відвідуванні бібліотек пов'язаний насамперед з прогресуючими технологіями інтернету, який виключає необхідність походу до бібліотеки чи бібліотечного пункту. Станом на 2013/14 н.р. загальна кількість читачів становила 3065977 осіб, тоді як в 2011/12 н.р. цей показник був на позначці в 3256896 осіб, тобто на 190919 чоловік більше. Найбільш «кризовими» в цьому питанні є Запорізька (- 21303 особи) та Львівська (- 28848 осіб) області.

Одним з найчесніших індикаторів якості надаваної освіти в вищому навчальному закладі є показники професорсько-викладацького складу. В Україні серйозною проблемою є маленька частка молодих науковців в викладацькому штаті. Серед причин небажання продовжувати кар'єру найчастіше виділяють низький рівень заробітної плати, погані умови праці, відсутність мотивації. В Україні на 2013/14 н. р. в ВНЗ I-II рівнів акредитації було зареєстровано 36254 штатних працівника, а в ВНЗ III-IV рівнів акредитації цей показник складав 158521 чоловік. Загальний стан чисельності викладацького складу характеризується помітним зменшенням як на рівні I-II так і III-IV рівнів акредитації. Найбільше число звільнень припало на Донецьку (817 чол.), Закарпатська (456 чол.), Кіровоградська (337 чол.). Та якість освіти залежить не стільки від кількості викладачів, скільки від співвідношення студентів на одного викладача. Саме тому, з метою приведення української вищої освіти до європейських стандартів, в ВНЗ України запроваджений нормативний показник кількості студентів на одного викладача 1/18[4]. В Україні, починаючи з 2000 року, показник кількості студентів на одного викладача поступово зменшувався, зайнявши в 2014 н.р. відмітку на рівні 1:10. Першочерговою причиною цьому є суттєве зменшення контингенту студентів.

Вищенаведений аналіз дає нам змогу виділити наступні проблеми регіонального розвитку вищої освіти:

По-перше, закриття вищих навчальних закладів зменшить кількість «низькопробних» закладів, але не вирішить проблему якості підготовки кадрів. Питання підвищення якості підготовки в ВНЗ має вирішуватись за рахунок перегляду, з метою модернізації, навчальних планів та підвищення кваліфікації викладачів;

По-друге, проблема матеріально-технічного забезпечення ВНЗ постає не вперше і носить вкрай загрозливий характер. Застарілі фонди, майже повне припинення оновлення асортименту бібліотек та брак коштів на ремонт будівель не тільки знижують якість підготовки майбутніх спеціалістів але й формують негативне враження про організацію освітнього процесу на регіональному та державному рівні;

По-третє, брак молодих викладачів. На сьогодні викладацький склад в університетах має вагому частку працівників пенсійного та пост пенсійного віку. Не варто нагадувати, що молодь, краще ніж будь хто знаходить спільну мову з молоддю, може зацікавити в навчанні, піднести матеріал доступним та простим способом. Відсутність мотивації у праці в українських ВНЗ з боку молодих спеціалістів завдає набагато більших втрат, ніж це здається на перший погляд.

Література

1. Статистичний бюлетень за 2012 рік. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року. – К.: Держ. Служба статистики України, 2012.- 212 с.
2. Статистичний бюлетень за 2013 рік. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2012/13 навчального року. – К.: Держ. Служба статистики України, 2013.- 188 с.
3. Статистичний бюлетень за 2014 рік. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/14 навчального року. – К.: Держ. Служба статистики України, 2014.- 161 с.
4. Наказ МОН від 29.03.2013р. № 390, Додаток 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/img/zstored/files>

НАУКОВІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ РЕГІОНІВ

М.О. Танасенко

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Необхідність вирішення питань сталого розвитку зазвичай зростає в періоди зміни циклів у розвитку, реконструкції громадських структур, великих проривів у науці, техніці, територіальній організації. При цьому переосмислюються практичний досвід і теоретичні концепції, уточнюється характер майбутніх змін, висуваються гіпотези, обґрунтовуються сценарії, виявляються форми стійкості, її риси, ознаки і граничні стани.

Розвиток — це рух вперед, формування нових цілей, становлення нових системних, структурних характеристик. Розвиток означає зростання, розширення, поліпшення, вдосконалення. Розвиток — це зміна, яка пов'язана з виникненням якісно нового стану [1, С. 48]. Будь-який об'єкт може набути нових рис в технічному, економічному, соціальному, фізіологічному, функціональному, естетичному, екологічному або будь-якому іншому сенсі. Нове може виявлятися в посиленні наявних або в побудові нових структурних зв'язків. Структурна перебудова, що виявляє нову властивість, часто стає провідним критерієм розвитку об'єкта управління.

Розвиток завжди має спрямованість, обумовлену метою і системою цілей. Якщо ця спрямованість позитивна, соціально корисна, то говорять про прогрес; якщо вона негативна, то це регрес чи деградація. Розвиток підприємств, організацій, країн і регіонів завжди припускає певну мету або декілька цілей.

Управління розвитком будь-якого об'єкта виділяється у відносно самостійні дії і відрізняється від управління функціонуванням. Так, наприклад, за своїм змістом розрізняють:

- управління функціонуванням підприємства та управління розвитком підприємства;
- управління функціонуванням університету та управління розвитком університету;
- управління функціонуванням регіону та управління розвитком регіону.

Більш того, в рамках управління кожним із згаданих об'єктів можна виділити більш дрібні об'єкти, управління якими також розділяється на управління функціонуванням і розвитком: в рамках регіону або міста — управління функціонуванням регіональних та міських служб (житлово-комунального господарства, системи соціального захисту населення, податкових служб регіону) та управління розвитком регіону (залучення нових видів бізнесу, розвиток телекомунікацій, підтримка малого бізнесу, розвиток закладів охорони здоров'я та освіти, розвиток регіональних фінансових установ та ін.).

У постійно мінливих умовах сьогодення організації змушені розвиватися, і цей розвиток стає не тільки наслідком природної еволюції, але й результатом цілеспрямованих зусиль їхніх керівників. У співвідношенні «управління функціонуванням — управління розвитком» все більшу питому вагу набуває управління розвитком. У зв'язку з цим змінюється і зміст управлінської діяльності: вона в меншому ступені направлена на адміністрування, а в більшій мірі — на перетворення. Народжується новий тип лідерів, які не просто управляють тим об'єктом, який їм дістався у спадок, а трансформують об'єкт управління самі, одночасно змінюючись і навчаючись і стимулюючи постійне навчання і підвищення творчої активності свого персоналу.

Менеджмент розвитку проявляється в різних формах, зокрема в стратегічному плануванні, розвитку культури організації, організаційному розвитку, моніторингу, а також в конкретних технологіях менеджменту, таких, як бізнес-планування, групи якості та ін. Основною формою, в якій реалізується менеджмент розвитку, є стратегічне планування.

Розглянемо деякі теорії, що аналізують і пояснюють дію основних факторів економічного розвитку регіонів і міст.

Перша з них — теорія просторових переваг, або теорія розміщення [1, С. 121]. Відповідно до цієї теорії, просторові переваги виявляються в будь-якій економічній діяльності. Ці переваги змушують ті чи інші види виробництв розташовуватися в цілком певних регіонах. Так, будь-які виробництва, що у великій мірі залежать від сировини та інших матеріальних ресурсів, розташовуються, як правило, близько до місць їх видобутку.

Інші традиційні уявлення пов'язані не тільки з теорією, але і з практикою соціально-економічного розвитку. Вони ґрунтуються на закономірностях агломерації, концентрації та комбінації виробництва по регіонах. У великих містах або міських агломераціях додаткова економія або додатковий економічний ефект утворюються у зв'язку з тим, що навколо успішно діючих виробництв формується їх оточення. Завдяки об'єднаному використанню загальних ресурсів (трудових, енергетичних, інфраструктурних) досягається додаткова економія. Висока концентрація промисловості у великих містах дозволяє отримати додаткову економію як результат агломераційного ефекту: сукупні виробничі витрати великої агломерації менше, ніж сума витрат кожного виробництва в разі їх одиночного розміщення поза межами даної агломерації. Додатковий потенціал розвитку великих центрів виникає у зв'язку з тим, що тільки тут можливі деякі види висококваліфікованої діяльності.

Дуже плідною концепцією, що дозволяє ефективно аналізувати проблеми економічного розвитку регіону, є концепція основного і допоміжного виробництва [2, С. 304]. В будь-якому регіоні можна виділити основну промисловість, тобто ту, продукція якої вивозиться з регіону, і допоміжне виробництво, продукція якого споживається переважно в межах регіону. Зазвичай при розширенні основного виробництва збільшується і вся обслуговуюча його інфраструктура — виникає так званий мультиплікативний ефект. Тому, основне виробництво можна розглядати як своєрідний прискорювач економічного зростання.

Відповідно цілям розвитку регіонів будується система критеріїв (характеристик розвитку) і показників, які дозволяють реалізувати ці критерії, відповідним чином оцінивши ситуацію. Стандартним, найбільш традиційним способом оцінки економічного розвитку регіону є оцінка рівня виробництва (як правило, матеріального виробництва). Така оцінка є сьогодні односторонньою і недостатньою.

Міжнародні організації оцінюють ступінь розвитку країн і регіонів за деякими універсальними інтегральними показниками. Одним з таких показників є індекс розвитку людини, розроблений в рамках «Програми розвитку» ООН. Даний показник ранжує країни по висхідній: від нуля до одиниці. Для такого розрахунку використовуються три показники економічного розвитку:

- очікувана тривалість життя при народженні;
- інтелектуальний потенціал (письменність дорослого населення і середня тривалість навчання);
- величина душевого доходу з урахуванням купівельної спроможності валюти і зниження граничної корисності доходу.

Індекс розвитку людини можна використовувати для оцінки розвитку регіонів. Поряд з цим та іншими великомасштабними показниками, вважаємо за доцільне

використовувати і приватні показники розвитку регіону (на основі системи національних розрахунків та експертних оцінок). Серед них:

- національний дохід на душу населення;
- рівень споживання окремих матеріальних благ;
- ступінь диференціації доходів;
- середня тривалість життя;
- рівень фізичного здоров'я;
- рівень освіти;
- ступінь щастя населення.

Доцільно виділяти довгострокові і короткострокові цілі і відповідні їм критерії економічного розвитку регіону. Серед довгострокових цілей, зазвичай, виділяються становлення і розвиток постіндустріального суспільства, створення робочих місць вищої кваліфікації для майбутніх поколінь, підвищення рівня життя населення, включаючи рівень охорони здоров'я, освіти і культури. Як короткострокові цілі можна розглядати подолання кризи і досягнення конкретних величин приросту валового регіонального продукту в наступному році, кварталі, місяці та ін. Довгострокові і короткострокові цілі за своїм змістом достатньо сильно розрізняються, як і заходи по їх досягненню. Досягнення короткострокових цілей, як правило, має відношення не стільки до розвитку, скільки до функціонування, в той час як довгострокові цілі мають безпосереднє відношення до розвитку. У зв'язку з цим доцільно розглядати задачі по досягненню сталого функціонування і сталого розвитку регіону.

Критерії економічного розвитку не завжди відіграють роль цілей або цільових орієнтирів, і навпаки. Нерідко тактичними цілями регіонального розвитку виступають проміжні завдання щодо зміни ситуації, несприятливої для розвитку, і створенню умов, необхідних для успішного розвитку. Серед таких тактичних цілей розвитку регіону або міста можна назвати:

- залучення нових видів бізнесу;
- розширення існуючого бізнесу;
- розвиток малого бізнесу;
- розвиток промисловості;
- розвиток сфери послуг;
- підвищення рівня зайнятості населення регіону.

Стійкість може бути властива не тільки фіксованому стану системи, але й її змінам. В якості основних видів такої стійкості можна виділити:

- стійкість розвитку, що характеризується систематичним збільшенням результату не нижче допустимого мінімуму і не вище об'єктивно детермінованого максимуму;
- перманентну стійкість, коли зміни, в тому числі позитивні проявляються лише епізодично і нетривало;
- гіперстійкість, тобто стан, коли регіони до розвитку малосприйнятливі, не здатні адаптуватися до змін, у тому числі до необхідних позитивних [1, С. 250].

Підвищення стійкості територіальної системи означає підвищення ступеня активного подолання нею несприятливих, у тому числі випадкових, варіацій зовнішнього середовища. Вищою формою стійкої організації системи є така, при якій система здатна стійко розвиватися, саморегулюватися, самоуправлятися, самовдосконалюватися, максимально використовуючи внутрішні, а також позикові ресурси.

Сталий соціально-економічний розвиток регіону повинен характеризувати його можливістю забезпечувати позитивну динаміку рівня та якості життя населення, використовувати в цих цілях нові чинники і умови, в тому числі збалансоване відтворення економічного, соціального, природно-ресурсного та економічного потенціалу, локалізованого на його території.

Таким чином, сталий розвиток регіону характеризується його здатністю, по-перше, задовольняти суспільні потреби, об'єктивно за ним закріплені в результаті територіального поділу праці, по-друге, організувати надійне відтворення, внутрішній економічний оборот і з прийнятною ефективністю задовольняти потреби місцевого суспільства; по-третє, створювати умови (ресурсні, соціальні, організаційні та ін.), що гарантують гідну життєдіяльність не тільки сучасним, а й майбутнім поколінням.

За нижніми межами реальної стійкості виникає нестійкість, перспектива непрогнозованого погіршення соціально-економічної ситуації. Катастрофи звичайно зв'язуються з втратою керованості з боку держави, регіональної та муніципальної влади, криміналізацією і деградацією територіального співтовариства в цілому.

Проблеми стійкості регіонів України в даний час набули особливого значення. До їх рішення залучаються крупні структури та інтелектуальні ресурси. Дослідження орієнтуються на обґрунтування регіональної, галузевої та міжгалузевої стратегії розвитку на найближчі роки, на період подолання системної кризи в Україні в цілому [3].

Загрози сталого розвитку регіонів України різноманітні за джерелами виникнення, формами прояву, силою впливу, часу дії тощо. Тому вони можуть бути класифіковані за різними підставами (напрямами).

Глобальні загрози пов'язані насамперед з економічною реорганізацією світової спільноти і виникненням нових територіальних економічних центрів, необхідністю поліпшення екологічної обстановки, переходом цивілізації до нової, постіндустріальної фази тощо. Одна з них полягає в тому, що людство перейшло пороговий рівень таких загроз господарської ємності біосфери, тобто допустима межа споживання продукції біосфери. У сучасному світі постійно зникають види тварин і рослин, зменшуються ліси, збільшуються пустелі і площі територій, на яких порушено природну рівновагу. У найближчій перспективі у всіх країнах світу суттєво зростуть екологічні обмеження. Політичними, економічними та адміністративними заходами будуть стримуватися виробництва, орієнтовані на екстенсивне використання природних ресурсів і забруднюючі екосистему [4, С. 373].

Національні загрози стійкості також різноманітні. Серед них:

- крайня незначність позитивних змін в економіці, висока затратність всіх факторів виробництва (праці, капіталів, матеріалів, енергії) і, як наслідок, низька ефективність національної економіки;
- низький рівень якості управління;
- технічна відсталість і технологічна недосконалість більшої частини підприємств, ослаблення науково-технічного потенціалу;
- неефективна структура виробництва, низький рівень інвестицій в основні фонди і людський капітал;
- непомірно високе боргове навантаження на вітчизняну економіку;
- зростаюча частка тіньового сектору економіки;
- витік капіталів за кордон, зростаючий диктат іноземних виробників на внутрішньому ринку України та ін.

Особливе значення має включеність регіонів у територіальний розподіл праці, що формувався десятиліттями і спирається на використання природних економічних переваг конкретних територій [1, С. 74]. З урахуванням цих переваг створювалися відповідні потужності та інші необхідні умови, закріплювалася економічна спеціалізація регіону. Потенціал цього чинника досить значний, але значна і загроза спеціалізації регіону.

Початковим для забезпечення стійкості було і залишається визнання того, що регіон може надійно функціонувати в тому випадку, якщо забезпечить максимально можливий вивіз і реалізацію в інших районах своєї конкурентоспроможної або ж

унікальної продукції, а також закупівлю всього необхідного для організації свого життєзабезпечення.

Істотні загрози сталому соціально-економічному розвитку можуть полягати у втраті внутрішнього ринку регіону. Така втрата зазвичай веде до недозавантаження виробничих потужностей і, як наслідок, до руйнування технологічного потенціалу, виснаження доходної частини бюджету (рис.1).

Соціальні загрози стійкості регіонів України також різноманітні. Найбільш загальними з них є загрози з боку негативних демографічних тенденцій. Загрозливо зростає смертність [5]. Крім того, у ряді регіонів останнім часом відзначається інтенсивний відтік населення.

Якість системи управління соціально-економічною стійкістю регіону забезпечується ефективністю ухвалення управлінських рішень, що враховують систему взаємних економічних інтересів, як господарюючих суб'єктів, так і регіональних органів управління. Функцію управління соціально-економічною стійкістю з боку держави більшою мірою визначає регулювання, що розглядається як цілеспрямований вплив органів влади на основні економічні параметри для досягнення балансу — стійкого розвитку економіки й інтересів суб'єктів господарювання та суспільства, а також комплекс управлінських дій щодо нейтралізації виявлених загроз і виходу з зони небезпеки. Регулюючі заходи та механізми розробляються одночасно з прогнозами соціально-економічного розвитку, реалізуються в програмі забезпечення соціально-економічної стійкості і сталого розвитку об'єктів стійкості.

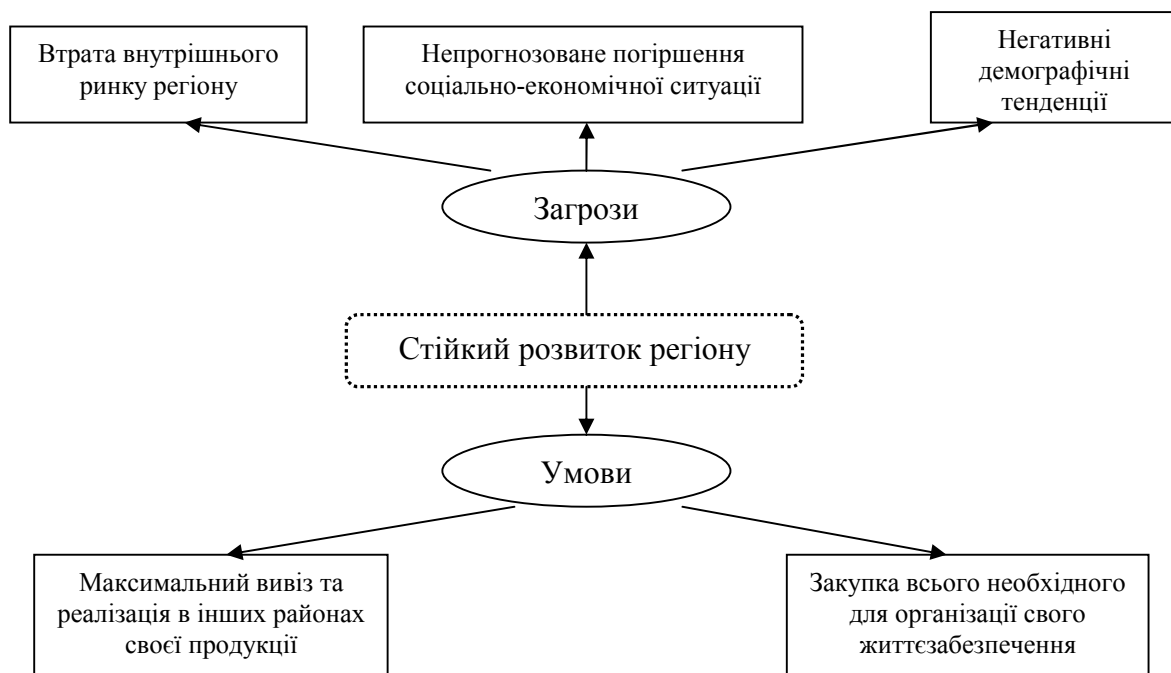


Рис. 1. Умови стійкого розвитку регіону

Сферою застосування регулюючих заходів і механізмів забезпечення економічної стійкості регіону є: розвиток регіонального ринку товарів і послуг, міжрегіональних зв'язків; забезпечення ефективного функціонування регіонального ринку праці; проведення ефективної бюджетної політики в регіоні; розвиток виробничої та соціальної інфраструктури; використання природних ресурсів і природоохоронна діяльність; енергетичне забезпечення регіону; інформаційне забезпечення управлінської діяльності органів влади та суб'єктів господарювання, прозорість діяльності органів управління.

При цьому слід зазначити, що більш дієвим та оптимальним є регулювання не директивними методами, а через мотиваційні механізми та селективний підхід використання економічних регуляторів. До основних економічних регуляторів, обсяг яких останнім часом значно скоротився, відносяться: дотації підприємствам; податкові пільги, відстрочення, розстрочки сплати податків, пенні та штрафи, а також орендних платежів до бюджету; кредитування на пільгових умовах, під гарантії місцевих і регіональних органів влади. Також позитивний ефект має: безкоштовне виділення будівель і земельних ділянок (право розпорядження якими належить регіональним або місцевим адміністраціям); інформаційне забезпечення; розміщення регіонального замовлення, постачання продукції на конкурсній основі тощо. Застосування означених регуляторів проводиться за селективним підходом до всіх суб'єктів господарювання регіону. Кризовий стан ресурсного потенціалу більшості регіонів вказує на неспроможність надання гарантованої державної підтримки в повному обсязі, тому селективна політика дозволяє спрямовано впливати на певні групи суб'єктів ринку, які здатні забезпечити значний мультиплікативний ефект для економіки регіону у виробництві (галузі); мають бюджетоутворюючий характер; здійснюють ефективну фінансово-господарську діяльність та показують стійкість розвитку; мають конкурентні переваги, платоспроможний попит на продукцію тощо. Отже, систему критеріїв у рамках селективної політики можна поділити на такі, що характеризують соціально-економічну значимість підприємств для регіону та критерії ефективності фінансово-господарської діяльності та стійкості розвитку підприємства.

Таким чином, система управління економічною стійкістю є досить складною сукупністю елементів, що реалізує основні принципи та функції управління, здатна забезпечити прийнятний стан економічної стійкості, має властивості до адаптації та постійного вдосконалення з урахуванням змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Найбільш ефективним методом управління економічною стійкістю є програмно-цільовий, що реалізує комплексний підхід і представляє собою систему специфічних форм і методів управління, спрямованих на реалізацію комплексних програм; сукупність прийомів, що дозволяють представити вирішення проблеми як ієрархію цілей, які визначені за рівнями спільності, значущості та доцільності, з подальшим досягненням їх шляхом реалізації системи взаємозв'язаних заходів.

В усьому різноманітті проблем національної економічної стійкості країни чітко визначається регіональний аспект. Тому система економічної стійкості регіону повинна бути орієнтована на забезпечення економічної незалежності, стабільності і здатність до саморозвитку і прогресу. Її основними принципами мають стати комплексність і системність, гнучкість, порівнянність витрат щодо забезпечення стійкості та майбутніх збитків від загроз. Запровадження системного підходу в управлінні економічною стійкістю регіону дозволить сформувати гнучку організаційну структуру, поєднати в єдиному управлінському циклі сукупність дій, необхідних для досягнення цілей комплексної програми економічної стійкості регіону, надаючи можливість враховувати зміни та забезпечувати адаптивне реагування. Взаємодія регіональних органів управління та господарюючих суб'єктів у системі програмно-цільового управління економічною стійкістю повинна будуватися на основі застосування сукупності економічних регуляторів господарської діяльності, пов'язаних із економічними інтересами суб'єктів господарювання регіону. Селективна політика при використанні різних регуляторів має спиратись на достовірну й об'єктивну оцінку соціально-економічної значущості та фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання регіону, що дозволить приймати відносно них ефективні управлінські рішення, а також реалізовувати промислову та інвестиційну політики, формувати бюджети розвитку регіонів.

Література

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов / А.Г. Гранберг, – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 498 с.
2. Региональная экономика: Учебник для вузов /Т. Г. Морозова, М. П. Победина, Г. Б. Поляк и др.; Под ред. проф. Т. Г. Морозовой;. – 3 – е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 519 с.
3. Кирику М. В. Інноваційна політика та економічне обґрунтування доцільності реалізації новачій в Україні на регіональному рівні / М. В. Кирику // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. - № 20. - . 108-111.
4. Інституціональні засади та інструментарій збалансованого природокористування: монографія / С. К. Харічков, Б. В. Буркинський, Т. П. Галушкіна, Л. М. Грановська, Н. І. Хумарова; НАН України, Ін-т пробл. ринку і екон.-екол. дослідж. – О., 2010. - 484 с.
5. Ільченко В. М. Аналіз показників сталості соціо-еколого-економічного розвитку регіону / В. М. Ільченко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. Вип. 49 (2), Ч. 2 / гол. 10бед... М. І. Зверяков. – Одеса: ОДЕУ, 2013. – С. 148-154.

ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ВИБІР СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Г.О. Тарасов

Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна

На сьогодні гостро стоїть питання правильного вибору підприємствами стратегій зовнішньоекономічної діяльності. Саме правильно обрана стратегія дозволить підприємству ефективно використовувати свій потенціал і може надати перевагу над конкурентами, яких на міжнародному ринку більше ніж на внутрішньому.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності формується на основі впливу різних чинників, як внутрішніх так і зовнішніх. Схематично основні чинники представлені на рис. 1. [1,2]

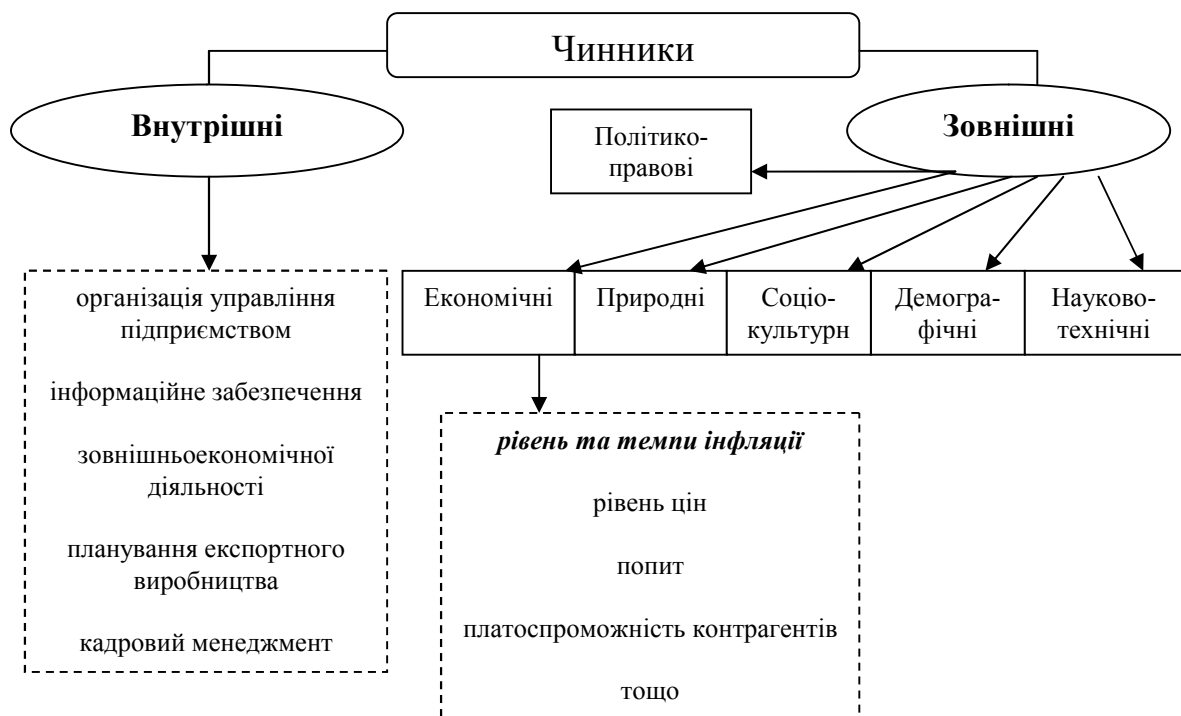


Рис. 1. Внутрішні та зовнішні чинники формування стратегії ЗЕД

Важливим чинником впливу на вибір стратегії являється рівень інфляції. Однак інфляція неоднозначно впливає на фінансову діяльність різних підприємств. Тому, методи нейтралізації негативного впливу її наслідків обираються кожним підприємством окремо. На вибір впливає стадія розвитку і ресурсний потенціал підприємства та багато інших індивідуальних факторів.

Навіть, якщо інфляція знаходиться на порівняно невеликому рівні (повзуча інфляція), виникає потреба у перегляді основних планів діяльності та розвитку фірми. Значна інфляція може мати критичні наслідки для зовнішньоекономічної діяльності підприємства, якщо заздалегідь не були впроваджені заходи для мінімізації її впливу. Тому важливо, щоб стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачала різні ситуації, які можуть виникнути на міжнародному ринку.

Для досягнення цих цілей рекомендується використовувати альтернативний образ дій при виборі стратегії підприємства. А саме, корегувати стратегію згідно з ситуацією,

яка виникає під час проведення зовнішньоекономічної діяльності. Для цього методу характерне вирішення виявлених проблем, а не пошук нових можливостей.

Після вибору стратегії рекомендується провести її оцінку, яка може проводитися у два напрями:

- порівняння отриманих результатів впровадження стратегії з рівнем досягнення цілей;
- оцінка усіх аспектів стратегії для визначення наскільки вони підходять даній конкретній організації.

Правильна стратегія зовнішньоекономічної діяльності повинна забезпечувати найефективніше використання потенціалу підприємства. Через нестабільність середовища, у якому знаходиться фірма, знаходження правильної стратегії являється важким та довгим процесом. Виникає необхідність створення моделі ринку та прогнозування її поведінки, постійного моніторингу внутрішніх та зовнішніх чинників, аналізу конкурентів тощо.

Література

1. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.М.Соколовська // Ефективна економіка. – 2009. - №2. - Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1092>
2. Баула О.В. Особливості формування стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі / О.В.Баула, А.В.Сачук // Матеріали за ІХ-а міжнародна научна практична конференція «Настоящи изследования и развитие - 2013». — Том 7. Икономики: София, «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. –С.64 -68.

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

А.С. Хлікей

Н.М. Селіванова, к.е.н., доцент

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Для будь-якого підприємства основні засоби є ключовим фактором виробництва продукції (робіт, послуг). Ефективність результатів господарської діяльності залежить від раціональності обраної системи обліку. Особливо актуально це для промислових підприємств, які у своїй господарській діяльності використовують широку номенклатуру основних засобів. Створення нормативно-правової бази щодо питань бухгалтерського обліку, фінансового аналізу та контролю використання основного капіталу є одним із головних чинників ефективного обліку та економічного росту підприємств, який покликаний оновлювати стан та ефективність основного капіталу. Відтак, дослідження нормативно-правової бази надає об'єктивну інформацію про групи існуючих законодавчо-нормативних документів, що впливають на систему управління конкретного підприємства.

Проблематика вивчення нормативно-правової бази щодо питань бухгалтерського обліку, фінансового аналізу та контролю використання основного капіталу повсякчас перебуває в полі зору зарубіжних та вітчизняних науковців. Більшість досліджень присвячено теоретико-методологічним основам бухгалтерської оцінки основного капіталу. При цьому недостатньо висвітлені систематизація, узагальнення та поглиблення теоретико-методологічних засад дослідження основного капіталу підприємств. Однак ґрунтовний аналіз праць вітчизняних та закордонних авторів свідчить, що ця тема є надзвичайно актуальною та потребує подальшого дослідження.

Невідповідність окремих положень чинних нормативних актів, що регулюють бухгалтерський облік і контроль основних засобів, неузгодженість окремих норм П(С)БО та МСФЗ щодо порядку визнання та оцінки основних засобів, відсутність галузевого регулювання їх бухгалтерського відображення призводить до зменшення достовірності у забезпеченні інформаційних потреб користувачів для прийняття рішень. Приведення вітчизняного законодавства, що регулює бухгалтерський облік основних засобів у відповідність міжнародним вимогам, з урахуванням галузевих особливостей підприємств, дасть змогу вирішити поставлені проблемні питання.

Порядок ведення бухгалтерського обліку та контролю основних засобів промислових підприємств регулює низка нормативно-правових документів, які забезпечують:

– дотримання суб'єктами господарювання єдиних правил ведення бухгалтерського обліку, які носять обов'язковий характер, гарантують та захищають інтереси користувачів облікової інформації;

– достовірність та повноту необхідних даних для задоволення інформаційних потреб користувачів.

Порядок бухгалтерського обліку основних засобів визначається різними суб'єктами в межах їх повноважень та представлені п'ятьма рівнями (міжнародний, державний, положення (стандарти) бухгалтерського обліку, нормативно-правові документи міністерств та відомств, внутрішні документи підприємства), що будують систему нормативного регулювання бухгалтерського обліку основних засобів (рис. 1). Аналіз існуючої правової бази показав, що в цілому в Україні створено нормативно-правові засади щодо питань обліку та використання основного капіталу. Основними

законодавчими документами є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1], Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [2, 3], Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [4] та Податковий Кодекс [5]. Із прийняттям цих нормативних документів настав новий етап організації і методології бухгалтерського обліку основних засобів, з'явилися нові поняття та економічні категорії, такі як «справедлива вартість», «визнання активів», «майбутня економічна вигода», безліч інших, використання яких є вагомим чинником ефективної організації бухгалтерського обліку основних засобів.



Рис.1 Система нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку основних засобів

Перший рівень системи нормативно-правового регулювання обліку основних засобів характеризується змістом міжнародних правових норм. До другого рівня

віднесені Податковий, Цивільний та Господарський кодекси України, закони України. До третього рівня віднесені Положення (стандарты) бухгалтерського обліку, четвертий – узагальнює нормативно-правові документи міністерств та відомств.

При цьому, аналізуючи процес приведення нормативно-правової бази бухгалтерського обліку відповідно до нових вимог облікової політики, побудованої за принципами міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, доцільно виділити Указ Президента України «Про перехід до загальноприйнятої в міжнародній практиці системи обліку і статистики» [6], у якому затверджено Державну програму входження до міжнародної системи обліку і статистики.

Визначальним на рівні державного регулювання є податкове законодавство. Згідно з податковим законодавством до основних засобів відносяться активи, які використовуються лише у господарській діяльності більше року (або операційного циклу), але вартість яких більше 2500 грн. [5]. Відповідно до бухгалтерського законодавства, а саме п. 6 П(С)БО 7 «Основні засоби» об'єкт основних засобів визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та вартість його може бути достовірно визначена [3].

Отже, визнання активом передбачає можливість отримання економічної вигоди, а термін «основні засоби» відноситься і до тих об'єктів, які призначені для здійснення «соціально-культурних функцій» і від використання яких взагалі не очікується отримання економічної вигоди. В свою чергу поняття «основні засоби», яке надає П(С)БО 7 «Основні засоби» вже зазначає, що основні засоби це матеріальні активи, тобто за своєю суттю вони вже є активами хоча можуть і не приносити економічні вигоди [3].

Пункт 145.1 ст. 145 Податкового кодексу являє собою податковий класифікатор основних засобів. Причому в основу цього класифікатора покладено бухгалтерську класифікацію, використану в П(С)БО 7 «Основні засоби» [5]. Навіть назви податкових груп повторюють назви субрахунків бухгалтерського обліку. Щоправда, існують і деякі відмінності щодо класифікації основних засобів, так в п. 145.1 Податковий кодекс не виділяє таку групу, як «інші необоротні матеріальні активи» та додатково надає групу «довгострокові біологічні активи», які, в свою чергу, регулюються не П(С)БО 7 «Основні засоби», а П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Ще однією відмінністю в регулюванні обліку основних засобів за бухгалтерським та податковим законодавством є їх переоцінка. Так, за П(С)БО 7 «Основні засоби» підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу [3]. В податковому кодексі підходи до здійснення переоцінки значно відрізняються.

Третій рівень регулювання бухгалтерського обліку становлять національні стандарти та нормативні документи, розроблені відповідно до вимог правової бази другого рівня. Як зазначено у ст. 7 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], розроблення національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, фінансової звітності та інших нормативно-правових актів щодо ведення обліку та складання фінансової звітності покладено на методологічну раду, яка функціонує на правах консультативного органу при Міністерстві фінансів України.

Четвертий рівень регулювання ґрунтується на інструкціях та методичних вказівках щодо організації, ведення обліку і контролю основних засобів. Так, Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [7] визначаються рахунки, на яких обліковуються основні засоби, а також ті рахунки з якими може кореспондувати 10 рахунок та субрахунки, що йому належать. В свою чергу, Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [4] розглядають конкретні операції з основними засобами з відповідною кореспонденцією рахунків до них.

Документи п'ятого рівня формуються безпосередньо на підприємстві. В ст. 8 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено, що питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції його власника або уповноваженого органу, а також підприємство самостійно визначає облікову політику та питання, які з цим пов'язані [1]. Так, в наказі про облікову політику щодо обліку основних засобів доцільно визначити строк корисного використання (експлуатації) об'єкта, методи нарахування амортизації тощо.

Отже, основною метою нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні є встановлення єдиних для всіх підприємств правил його ведення, які гарантують і захищають інтереси користувачів фінансової звітності і визначення перспектив та основних напрямків удосконалення його з урахуванням загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів і стандартів. Незважаючи на значне зближення положень бухгалтерського і податкового обліку основних засобів, нормативно-правове регулювання обліку основних засобів потребує доопрацювання з метою подальшої його гармонізації.

Література

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України № 996 XIV від 16 липня 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» затверджений наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27 квітня 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO7.aspx>.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів від 10.11.2009 р. №1307 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293623&cat_id=293536.
5. Податковий Кодекс України №3675-VI від 08.07.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17>.
6. Про перехід України до загальноприйнятої у міжнародній практиці системи обліку та статистики: Указ Президента України від 23 травня 1992 року. Бухгалтерський облік: практичний посібн., нормативне забезпечення / уклад.: З.В. Задорожний, Я.Д. Крупка, Р.О. Мельник. . – К. : Вид-во ІЗМН МОУ, 1996. – 308 с.
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій №664 від 31.05.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>.

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Філіппов В.Ю., к.е.н.

Павліченко Т.В.

Нестеренко А.М.

*Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса, Україна*

Розвиток торговельної галузі України відбувається на тлі прискорення динаміки змін як зовнішнього середовища, так і накопичення незворотних перетворень перехідного післякризового етапу, що міняють вимоги до форм і методів оцінки напрямів розвитку торговельного підприємства та економічними процесами, що відбуваються в ньому.

Однак, сам процес гальмується неготовністю учасників і систем управління, адже основні технології управління склалися ще в докризовому періоді стабільного зовнішнього та внутрішнього середовища.

Щоб охарактеризувати головні напрямки розвитку торговельного підприємства, можна привести певні складові, які наведено на рис. 1.

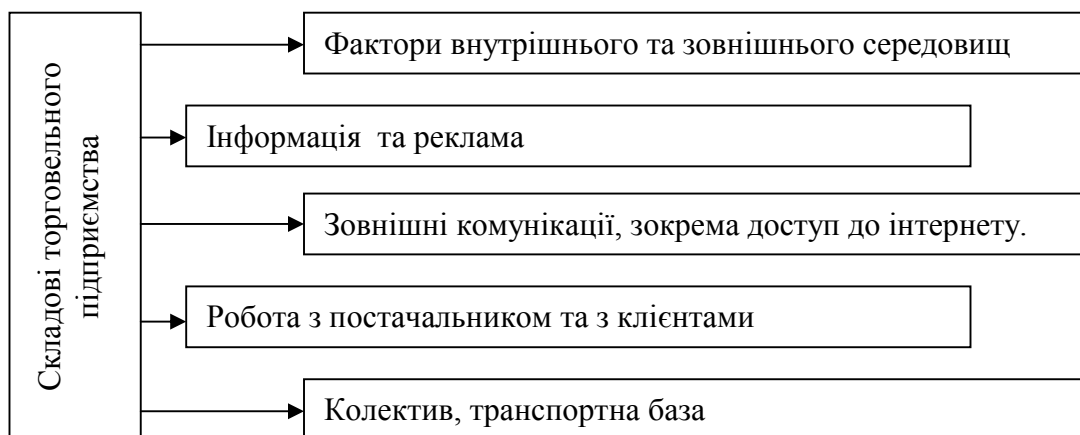


Рис. 1. Складові торговельного підприємства

Якщо розкласти складові рисунку на окремі критерії і розкрити їх сутність, можна виділити значущість кожного з них [1]:

1. Врахування системи факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ. Відомо, що зовнішні та внутрішні впливи наносять підприємству як позитивні, так і негативні наслідки. Тому всі наслідки впливів та їх майбутнє наближення повинні прогнозуватись, іншими словами очікуватись. Готовність підприємства до можливих іспитів має бути закладена ще на початку роботи та посилюватись в процесі діяльності, на будь-якому етапі його життя.

2. Одержання інформації та спостереження за її зміною на ринку. Керівництво будь-якого торговельного підприємства спостерігає з увагою за попитом, пропозиціями ринку, за позиціями конкурентів. Саме така політика підприємства зменшить чи зведе до нуля ризик. Ефективним є аналіз помилок чи звершень конкурентів, Аналізуючи дії конкурента можливо вчитись на прорахунках інших підприємств. Важливо враховувати попит населення та переваги над конкурентами, це один чи з не найголовніший факторів успіху розвитку підприємства в торговельній сфері.

3. Реклама. Слід оптимально розраховувати бюджет, що буде витрачений на рекламу, оскільки без неї в сучасному житті неможливе просування на ринку. Реклама повинна бути постійною, саме за цієї умови можливий очікуваний результат. Не можна недооцінювати значення реклами, а тим більше її наслідки у вигляді прибутку «на перспективу».

4. Робота з постачальником. Постачання в підприємстві повинно базуватись на довірі партнерам. Варто організувати свою торговельну політику так, щоб лише дане підприємство було постачальником певної продукції для досягнення успіху. При цьому слід відкинути фанатичну мету отримання надприбутку. Важливо впроваджувати знижки, розіграші, акції, що так подобаються клієнтам.

5. Робота з клієнтами. Торговельне підприємство має завжди мету доброзичливе ставлення до всіх своїх клієнтів без виключення. Асортимент товару підприємства повинен задовольняти найвибагливішого покупця, всі умови треба створювати для врахування попиту.

6. Транспорт. Керівництво торговельного підприємства повинно передбачати заздалегідь транспортні затрати, без яких неможливо обійтись. В тому числі, великому підприємству не можна обійтись без власного транспорту.

7. Колектив. Перше правило, це документальне оформлення працівників; друге, це сумісництво суміжних професій в тому випадку, коли підприємство ще тільки розпочинає свою діяльність (водій може суміщати одночасно професію торгового агента, головний інженер відповідати за охорону праці і т.д.). Одночасно такі працівники мають отримувати і достойну заробітну платню. Беззаперечно важливим на підприємстві є доброзичливе відношення у колективі, повага до старших, взаємопідтримка, допомога. Роль керівника підприємства у створенні позитивної атмосфери в колективі не остання, якщо не головна.

8. Доступ до інтернету. Сьогодні інтернет це вже норма життя. В першу чергу для підприємства інтернет має функцію зв'язку. Інтернет допоможе зекономити на транспорті (переїзді, перельоті), на телефонних міжміських зв'язках, та в решті-решт економити час. Крім того, інтернет допомагає взаємодіяти в колективі, скорочуючи час на пересування, мобільно вирішує справи документообігу.

Згідно зазначених критеріїв, задля подальшого їх розвитку сформувалися і підходи до визначення їх економічної оцінки. Але оцінка сама по собі не є завершальним етапом. Вона повинна направляти рішення про вибір стратегії напрямів і сприяти визначенню дієвості стратегії. Повинні існувати відповідні системи для коригувальних дій, засновані на оцінці представленої інформації.

Прагнення торговельного підприємства досягнути стабільного розвитку має значення система організації управління в підприємстві, вона має бути чітко визначеною з чітко вираженим змістом [2].

Прийняття рішення про визначення шляху розвитку підприємства передбачає оцінку існуючого потенціалу підприємства, можливостей його вдосконалення та ефективного використання в майбутньому. В зв'язку з цим актуальним є створення або вибір інструментальних засобів, які надають можливість виявити та оцінити потенціал підприємства, що буде використано як база для розробки шляху розвитку підприємства [3].

Найбільш загальний підхід, згідно з яким до предметних складових потенціалу підприємства відносять:

– ринковий потенціал: потенційний попит на продукцію та частка ринку, яка одержує підприємство, потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства, підприємство та ринок праці, підприємство та ринок виробництва;

– виробничий потенціал: потенційний обсяг виробництва продукції, потенційні можливості основних засобів, потенційні можливості використання сировини та матеріалів, потенційні можливості професійних кадрів;

– фінансовий потенціал: потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності), потенційні інвестиційні можливості.

Економічна оцінка стратегії напрямів повинна бути повною і інтегрованою характеристикою розвитку підприємства, оскільки саме вона є основою прийняття стратегічних рішень, та визначає напрями розвитку підприємства залежно від ринкових умов, обумовлює формування конкретної програми дій на перспективу, є базовим критерієм управління сучасним підприємством.

Саме тому, управління підприємством, формування ефективних, адаптованих до сучасних умов розвитку торгових відносин механізмів управління передбачає розробку і впровадження інтегрованої системи управління, основою якої виступає система економічної оцінки стратегічних напрямів, та подальший вибір з них. Оціночна система економічного потенціалу стратегії підприємства базується на спостереженнях, аналізі та оцінці напрямів, служить цілям функціонування і розвитку підприємства, є інструментом обробки інформації, засобом обґрунтування стратегічних рішень і визначається потребами управління. Оцінка стратегічних напрямів є необхідним на всіх стадіях підготовки та прийняття рішення щодо їх вибору, особливо на етапах формулювання мети, розробки рішення, відбору кращого з варіантів і при обговоренні результатів реалізації рішення.

Економічна оцінка напрямків розвитку торговельного підприємства дозволяє ліквідувати можливість допуски типових помилок, та певною мірою управляти характеристиками економічного потенціалу підприємства. Таким чином, економічна оцінка напрямів розвитку підприємства в цілому є вимірювальною системою управління, яка дозволяє обирати вірним шлях розвитку підприємства.

Практика діяльності різних торгових підприємств дозволяє виділити основні показники, що впливають на розвиток торгового підприємства, це: форма власності підприємства, матеріальні і трудові ресурси, підготовка кадрів, внутрішньогалузева структура, рівень життя населення в даному регіоні, внутрішня та зовнішня економічні політики держави.

Найважливішим фактором у розвитку економічної діяльності торговельного підприємства є і залишається управління інтересами, що створює стимули до праці. В умовах перехідної економіки стимулювання поправу можуть розвиватися майже без обмежень на відміну від радянського періоду.

Література

1. Бакунов О.О. Концептуальні основи управління економічною стійкістю торговельного підприємства : [моногр.] / О.О. Бакунов, О.В. Сергєєва. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 230 с.
2. Садеков А.А. Методика оцінки ефективності діяльності підприємств військової торгівлі України на основі експрес-аналізу / А.А. Садеков, Г.А. Братусь // Торгівля і ринок України. – 2012. – № 33. – С. 96-302.
3. Чумак Л.Ф. Сучасні тенденції розвитку підприємств / Л.Ф. Чумак // Вісник Дніпропетровського університету. Серія "Економіка": Зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 6/4. – С. 176-181.

ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ ІСТОРІЇ НАУКИ

Ю.О. Храмов, д. ф.-м.н.

*Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва
НАН України*

Л.І. Сухотеріна, д.і.н.

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Соціально-економічний розвиток будь-якої держави нерозривно пов'язаний з його науково-технологічним розвитком. При цьому під останнім розуміється складний процес створення нових технологій на основі використання наукових знань як вирішального чинника зростання економічного потенціалу держави і, отже, добробуту суспільства. Рівень і темпи науково-технологічного розвитку визначаються соціально-економічними можливостями суспільства щодо здійснення діяльності, спрямованої на забезпечення функціонування науки і технологій як єдиної системи, тісно пов'язаної з виробництвом. Головним результатом цієї діяльності є створення нових наукових знань і їх подальша реалізація в нових технологіях або в новій продукції, виробленої за допомогою цих технологій. Нові види технологій або продукції як такі являють собою нововведення, які забезпечують соціально-економічний ефект лише після того, як знаходять практичне застосування, доводяться до споживача, або, іншими словами, перетворюються на інновації. Поняття «нововведення» і «інновація» не є тотожними, рівнозначними. Типові приклади нововведень - дослідні зразки нової технології, в ході випробування яких удосконалюються їх характеристики і вивчаються можливості їх застосування для виробництва продукції, або ж досвідчені зразки нової продукції, в ході створення яких удосконалюються їх характеристики і вивчаються можливості їх виробництва. З економічної точки зору головною особливістю інновацій, що відрізняє їх від нововведень, є властиві їм властивості товару, під яким розуміється продукт праці, здатний задовольняти ті чи інші потреби і вироблений для обміну шляхом купівлі-продажу.

Існують розбіжності з ряду важливих методологічних питань, тлумачення основних категорій, про що свідчить спеціальна література. Західні дослідники (Б. Санто, В. Д. Хартман, Б. Твісс, Г. Перлакі, Е. Менсфілд, Р. Фостер, Й. Шумпетер, П. Друкер та ін.) трактують категорії інноватики залежно від об'єкта та предмета свого дослідження.

Одним з фундаторів інноваційних теорій економічного розвитку є австрійський економіст Й. Шумпетер (1883-1950), який сформулював цілісну інноваційну теорію, що стала підґрунтям інноваційних концепцій, розроблених згодом західними економістами. У 1912р. Шумпетер публікує працю "Теорія економічного розвитку", у якій розглядає інновацію як економічний засіб, застосований "героєм-підприємцем" у надії одержати більш високий прибуток [1, с.84-154]. Згодом він удосконалив запропоновану теорію, забезпечивши собі особливе місце в розвитку економічної науки. Він узагальнив теоретичні дослідження, які пов'язували економічну динаміку безпосередньо з процесів створення і впровадження в промислове виробництво нових технологій і товарів. Розробка Шумпетером поняття "інновації" зайняла чільне місце у світовій економічній теорії. Теоретичні розробки Шумпетера покладені в основу майже усіх існуючих інноваційних концепцій. Інновація як економічна категорія - це не просто поняття, що означає будь-яке нововведення, а нова функція виробництва.

Інновація передбачає зміну технології виробництва, яка має історичне значення і є необхідною. Інновація становить стрибок від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення, нове виробництво є інновацією. Шумпетер здійснив класифікацію нововведень за критерієм новизни, дослідив можливість реалізації нововведень, сформулював ідею "ефективності конкуренції", що зображує ринковий механізм як ефективну взаємодію монополістичних сил та конкуренції, що засновується на нововведеннях. Відповідно до теорії динамічного розвитку капіталізму Шумпетер пояснював коливання економічної кон'юнктури переривчастістю потоку нововведень, що викликається коливаннями капіталовкладень. При цьому циклічність економічного розвитку розглядалася ним як закономірність. Висновком аналізу етапів науково-технічного прогресу стало твердження Шумпетера, що саме технологічні нововведення є причиною коливання економічної активності.

Слово "інновація" означає комплексний процес створення, розповсюдження й використання нововведення, яке сприяє розвитку та підвищенню ефективності роботи підприємств, а також задоволенню певних потреб [2, с.14]. Термін "інновація" почав активно використовуватися в перехідній економіці України самостійно і для позначення ряду родинних понять: "інноваційна діяльність", "інноваційний процес", "інноваційне рішення". У світовій економічній літературі "інновація" інтерпретується як "...перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях та характеризується більш високим технологічним рівнем, новими споживчими якостями товару у порівнянні з попереднім продуктом".

Інновація є результат інноваційної діяльності, що представляє собою триєдність науково-технологічної (створення нових наукових знань і технологічних нововведень), виробничої (створення нової продукції, готової до споживання) і комерційної діяльності (комерційна реалізація виробленої продукції, доведення продукції до споживача). Існує певний взаємозв'язок між інноваційною діяльністю та науково-технологічним розвитком. З одного боку, науково-технологічний розвиток неможливо без розвитку інноваційної діяльності, яка є його необхідною умовою і рушійною силою. Інтенсивністю і якісними результатами інноваційної діяльності визначаються відповідно темпи і рівень науково-технологічного розвитку. Сама історія науково-технологічного розвитку по суті є історією розвитку інноваційної діяльності.

Тому історія інновацій безпосередньо пов'язана з історією науки. Історія науки - дисципліна, що досліджує внутрішню логіку розвитку науки, генезис її ідей, відкриттів, теорій і законів, їх еволюцію, наслідки. Правда, ця дефініція стосується тільки фундаментальною, «чистої» науки, яка сама визначає шлях свого розвитку. Визначення історії науки було дано ще В.І. Вернадським: «Історія людської думки - є наукова дисципліна, яка повинна прагнути пов'язувати науково точно встановлені факти, шукати узагальнень і розподіляти їх в систему і порядок» [3, с.173].

Але історія науки - це одночасно і історія людей, що висувують ідеї (біографістика). Вона розглядає розвиток науки через творчість її видатних діячів, їхні наукові біографії, даючи тим самим ще один спосіб його опису. У результаті «ідейний» зріз історії науки, про який йшла мова вище, доповнюється «біографічним». Це тим більше необхідно в даний час, враховуючи гуманізацію науки і науково-технічного прогресу, яка зумовила кардинальний зрушення в історико-наукових дослідженнях, що полягає в тому, що, з одного боку, теоретичне дослідження логіки наукових ідей відбувається з урахуванням соціокультурного контексту їх становлення і розвитку, з іншого, історія науки все частіше відтворюється крізь призму досягнень як окремих вчених, так і їх колективів - формальних (інститути, лабораторії) і неформальних (наукові школи). Останнє представляє також один із способів висвітлення історії науки - через творчі портрети вчених, реконструйовані в контексті

їх наукової, організаційної та педагогічної діяльності, а також через наукові школи, процеси їх формування, розвитку і внеску в науку.

Крім того, історію науки можна розглядати ще й через призму наукових понять, наукових інституцій, наукових приладів і т.д. У зв'язку з цим Х. Альфвен в 1970 р. писав: «Історія науки показує, що шляхи, які вибирає наука, залежать від конструювання нових приладів... Тому правомірно запитати, які нові галузі наукового дослідження відкривають ці прилади? Чи справедливо і в цьому випадку, що великі прилади зміщують центр ваги фізики?»[4, с. 565].

Історія науки підтверджує ці слова багатьма на прикладі багатьох приладів і виробів (мікроскоп, телескоп, спектроскоп, прискорювачі заряджених частинок, ракети).

Викладене вище визначає структуру історії науки:

1. Історія внутрішньої логіки розвитку науки (генезис її ідей, теорій, відкриттів).

2. Біографістика.

3. Хронологія, періодизація.

4. Історія наукових інститутів, лабораторій, центрів, конструкторських бюро, наукових товариств.

5. Історія наукових шкіл.

6. Історія науки в архівних документах і матеріалах.

Цю структуру можна екстраполювати і на історію техніки.

Відзначимо, що одним з основних завдань історії будь-якої науки є побудова періодизаційної схеми її розвитку з ключовими, переломними подіями, що лежать в її основі. Виявлення таких подій (ідей, фактів, теорій, відкриттів, законів) надзвичайно важливе завдання, адже саме вони відкривають нові періоди і етапи у розвитку науки, визначають її архітектуру.

"... Великі фізичні ідеї стрясають основи науки, наукові підвалини з такою ж силою, як соціальні революції людське суспільство, писав стосовно фізики А.І. Ахиезер. Такі ідеї визначають кульмінаційні моменти в розвитку фізики, революції у фізиці і відіграють особливу роль, тому що ... є одночасно і найважливішими віхами у всій духовній історії людства".

Розробивши і обґрунтувавши періодизацію науки, ми тим самим отримуємо ескіз ідейного зрізу її розвитку, історію її фундаментальних ідей, теорій, законів і відкриттів, історію зміни фундаментальних парадигм. Можна також стверджувати, що саме періодизація є основою при реконструкції історії науки або її окремих напрямків, а переломні, знакові події (факти) в ній є на певних етапах прискорювачами її розвитку. Тоді безліч інших фактів з хронологічної бази даних науки, її фактологічний матеріал можна використовувати для наповнення розробленої періодизаційної схеми, розглядаючи їх як доповнення, деталізацію отриманої картини.

У рамках побудованої схеми періодизації доцільно розглядати історію формування та розвитку ряду інших, також важливих ідей і теорій, експериментальних фактів і створених на їх основі наукових напрямів, але так, щоб це опис коли приховувало загальну картину розвитку науки. Чітка, логічно обґрунтована періодизація дозволяє краще зрозуміти структурні особливості науки, наступність і еволюцію її ідей, методів і концепцій, тенденції розвитку, рушійні фактори, поворотні моменти, зв'язок з практикою і суміжними дисциплінами. Інакше кажучи, при такому підході історія науки це не опис всього того, що в ній зроблено, а історія її основних ідей, теорій і відкриттів.

На підтвердження сказаного можна навести слова А. Ейнштейна і Л. Інфельда з їх передмови до книги "Еволюція фізики": "Тут немає систематичного викладу елементарних фізичних фактів і теорій. Швидше за все наше прагнення полягало в тому, щоб широкими штрихами окреслити спроби людського розуму знайти зв'язок між

світом ідей і світом явищ. Ми прагнули показати ті активні сили, які змушують науку створювати ідеї, які відповідають реальності нашого світу ... Крізь лабіринт фактів і понять ми повинні були вибрати основний шлях, який здавався нам характерним і значним. Ті факти і теорії, що не лежали на обраному шляху, ми повинні були відкинути. Наша основна мета змусувала нас зробити певну вибірку фактів та ідей ... Деякі суттєві напрямки думки не були відображені не тому, що вони здалися нам несуттєвими, а тому, що вони не лежали на тому шляху, який ми вибрали" [6, с.5].

Як вже зазначалося, у створенні теорії істотну роль відіграють фундаментальні ідеї і початком кожної теорії є саме думки, ідеї, а не формули. Ідеї тільки пізніше набувають математичну форму в теорії, що робить можливим її порівняння з експериментом. Теорія є вищою формою наукового знання, яка дає цілісне уявлення про закономірності і зв'язках досліджуваних об'єктів на певному етапі розвитку.

Як приклад наведемо періодизацію фізики.

Періодизаційна схема розвитку фізики:

- Передісторія фізики, або період виникнення та накопичення окремих елементів фізичних знань (Штис. до н.е. 1582)
- Епоха ранніх цивілізацій (Штис. До н.е. середина I тис. До н.е.)
- Античність (VIIIст. До н.е. - V ст. Н.е.)
- Середновіччя (VIст.- XIVст.)
- Відродження (XV ст.-1582)
- Період становлення фізики (1583-1686)
- Період класичної фізики (1687-1904)
- Перший етап (1687 1860)
- Другий етап (1861 1894)
- Третій етап (1895 1904)
- Період неklasичної фізики (1905-1968)
- Перший етап (1905-1931)
- Другий етап (1932-1954)
- Третій етап (1955-1968)
- Період новітньої (постнеklasичної) фізики (з 1969) [7, с. 18].

Період від найдавніших часів (III тис до н.е.) до початку XVII ст.— це передісторія фізики, період виникнення і нагромадження фізичних знань про окремі явища природи, виникнення окремих учень. Відповідно до етапів розвитку суспільства в ньому розрізняють Епоху ранніх цивілізацій, Античність, Середні віки, Відродження.

Фізика як наука бере початок від Г. Галілея — засновника точного природознавства [8, 9]. Період від Г. Галілея до І. Ньютона — це початкова фаза фізики, період її становлення.

Наступний період починається І. Ньютоном, який заклав основи тієї сукупності законів природи, що дають можливість зрозуміти закономірності великого кола явищ [10, 11, 12]. Він побудував першу фізичну картину світу (механічну картину природи) як завершену систему механіки. Зведена І. Ньютоном і його послідовниками — Л. Ейлером, Ж. Д'Аламбером, Ж. Лагранжем, У. Гамільтоном, П. Лапласом та іншими грандіозна система класичної фізики проіснувала непорушно понад два століття і тільки наприкінці XIX ст. почала руйнуватися під дією нових фактів, пояснити які виявилось неможливим у рамках існуючих теорій. Перший відчутний удар по фізиці Ньютона нанесли ще в 60-х роках XIX ст.. теорія електромагнітного поля Максвелла — друга після ньютонівської механіки велика фізична теорія, подальший розвиток якої поглибив її протиріччя з класичною механікою і привів до революційних змін у фізиці [13].

Наприкінці XIX ст. — на початку XX ст. було зроблено чимало відкриттів, які класична фізика пояснити не могла [14, 15]. Вони також готували революційні

зрушення в фізиці. Тому період класичної фізики в прийнятій схемі поділяється на три етапи: від І. Ньютона до Дж. Максвелла (1687—1860), від Дж. Максвелла до В. Рентгена (1861—1894) і від В. Рентгена до А. Ейнштейна (1895-1904).

Перший етап проходить під знаком повного панування механіки Ньютона, його механічна картина світу удосконалюється, фізика уявляється вже цілісною наукою. Другий етап починається зі створення в 1861—1865 рр. Дж. Максвеллом загальної строгої теорії електромагнітних процесів. Використовуючи нові ідеї, які безпосередньо не впливали з класичної механіки, він розробив теорію електромагнітного поля, давши точні просторово-часові закони електромагнітних явищ у вигляді системи рівнянь (рівняння Максвелла). Теорія Максвелла дістала подальшого розвитку в працях Г. Герца [16], О. Хевісайда [17] та Г.Лоренца [18,19] в результаті чого було створено електродинамічну картину світу. На цьому етапі започатковано також думку про те, що більшість фізичних законів носить імовірнісний (статистичний) характер (Дж. Максвелл, Л.Больцман) [20].

Етап з 1895 р. до 1904 р. є часом революційних відкриттів і змін у фізиці, коли остання переживала процес свого перетворення, відновлення, етапом переходу до нової, неокласичної фізики, фундамент якої заклали спеціальна теорія відносності і квантова теорія [43; 10. т. I. Початок його доцільно віднести до 1905 р. - року створення А. Ейнштейном спеціальної теорії відносності і перетворення ідей кванта енергії Планка в теорію квантів світла, що яскраво продемонстрували відхід від класичних уявлень і понять і започаткували нову фізичну картину світу — квантово-релятивістську. При цьому перехід від класичної фізики до неокласичної характеризувався не тільки виникненням нових ідей, відкриттям нових несподіваних фактів і явищ, але і перетворенням її духу в цілому, виникненням нового способу фізичного мислення, глибокою зміною методологічних принципів фізики [5, 21, 22, 23].

У періоді неокласичної фізики доцільно виділити три етапи: перший етап (1905—1931), що характеризується широким використанням ідей релятивізму і квантів і завершується створенням і становленням квантової механіки — третьої після І. Ньютона фундаментальної фізичної теорії [24, 25, 26]; другий етап — етап субатомної, ядерної, фізики (1932-1954), коли фізики проникли на новий рівень будови матерії, в світ атомного ядра [27, 28]; третій етап — етап суб'ядерної фізики (фізики елементарних частинок) і фізики космосу, відмітною рисою якого є вивчення явищ у нових просторово-часових масштабах. При цьому за точку відліку умовно можна взяти 1955 рік, коли фізики, опанувавши нові експериментальні засоби, почали безпосередньо досліджувати структуру нуклона що знаменувало проникнення в нову просторово-часову область, на суб'ядерний рівень. Завершення його доцільно віднести до 1968 р.- року що безпосередньо передувало одержанню експериментальних доказів точкової структури нуклона, складовими якої виявилися нові фундаментальні, субелементарні, частинки – кварки [29, 30].

Перехід до новітньої, кварково-лептонної фізики починається 1969 р. На ньому сформувався новий погляд на будову речовини - з кварків і лептонів і взаємодій між ними, отже, відбувся перехід на новий рівень матерії. На цьому етапі також бурхливого розвитку одержали астрофізика і космологія. Останні в тісній взаємодії з теорією елементарних частинок реконструювали сценарій народження Всесвіту і ранніх етапів його еволюції [31-33].

Наведена схема періодизації фізики дає можливість в поєднанні з хронологією відкриттів і фактів уявити процес розвитку фізики, простежити її точки росту, генезис ідей, напрямів, еволюцію фізичних знань. Але при цьому необхідно зробити деякі застереження. Якщо схему сприймати буквально, то може скластися враження про чіткий, пряmlinійний, шлях розвитку фізики, хоч і позначений низкою знакових

фактів, що відкривають нові її сторінки. Насправді ж в реальному процесі розвитку фізики було чимало зупинок, хибних і обхідних кроків, взагалі звивистих шляхів, перш ніж вона доходила до істини. «Історія науки - аж ніяк не лінійна розгортка серії послідовних наближень до деякої глибокої істини - пишуть І. Прігожин та І. Стенгерс - Історія науки багата на протиріччя, несподівані повороти" [34,с. 12]

Також можна навести приклад періодизації розвитку техніки на прикладі розвитку ракетно-космічної науки, техніки і промисловості України

Періодизаційна схема розвитку ракетно-космічної науки, техніки і промисловості України:

- 1951-1957 – Початок робіт з ракетної науки і техніки в Україні (інституалізація наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок в галузі ракетної науки і техніки в Україні, створення виробничої бази з випуску ракет і їх систем).
- 1957-1991 - Розробка і створення бойових балістичних ракет чотирьох поколінь.
- 1957-1966 - створення та виготовлення ракет першого покоління: (8К63, 8К64, 8К65);
- 1967-1974 - створення і виробництво ракет другого покоління (8К67, 8К69, 8К67Г);
- 1975-1987 - створення і виробництво ракет третього покоління (15А14, 15А15, 15А16, 15А18);
- 1988-1991 - створення і виробництво ракет четвертого покоління (15А18М, 15Ж60, 15Ж61).
- 1962-1991. Наукові дослідження, дослідно-конструкторські розробки створення ракет-носіїв і космічних апаратів для освоєння космосу.
- 1992-2014. Ракетно-космічна наука і техніка в незалежній Україні.

Таким чином можна говорити про те, що результати науково-технологічного розвитку стимулюють інноваційну діяльність, яка спирається на досягнення науки і технологій. При цьому нові науково-технологічні знання стають джерелом інноваційних ідей. Суб'єктами інноваційної діяльності є різні типи інноваційних організацій, тобто таких організацій, які безпосередньо займаються цією діяльністю або сприяють її здійсненню. В якості особливого суб'єкта інноваційної діяльності виступає держава, яка робить на неї істотний регулюючий вплив.

З урахуванням виняткової ролі науково-технологічного розвитку як фактора економічного зростання найважливішим завданням суб'єктів інноваційної діяльності є формування відповідної політики науково-технологічного розвитку, яку слід розглядати в якості основної складової інноваційної політики.

Література

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; пер. с англ. Л. И. Кравченко. — М.: Прогрес, 1982. — 455 с.
2. Инновационный менеджмент : [учеб. для студ. вузов, обучающ. по спец. "Менеджмент"] / [С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.]. — М. : ЮНИТИ, 2000. — 328 с.
3. Вернадский В. И. Труды по истории науки / Вернадский В.И.; Яншин Ф.Т., Жидовинов С.Н. (отв. ред.). — М.: Наука, 2002. — 501 с.
4. Альфвен Х., Аррениус Г. Структура и эволюционная история Солнечной системы. Пер. с англ. под ред. и с предисл. А. Ф. Богородского. К. Наукова думка 1984 – 332с.
5. Ахиезер А.И. Развивающаяся физическая картина мира/ Ахиезер А.И. – Харьков:ННЦХФТИ, 1998 – 338 с.
6. А. Эйнштейн, Л. Инфельд Эволюция физики. Развитие идей от первоначальных

- понятий до теории оносительности и квантов. Перевод с англ. и послесловие С.Г. Суворов – М.: Наука, 1965 – 345 с.
7. Храмов Ю.О. Физика. История фундаментальных идей, теорий та відкриттів /Храмов Ю.О. – К.:Фенікс, 2012 – 816 с.
 8. Галилей Г. Избранные труды.- М.: Наука, 1964 – 2 т. – 572 с.
 9. Кузнецов Б.Г. Галилей – М.: Наука, 1964 - 326 с.
 10. Ньютон И. Математические начала натуральной философии – М.: Наука, 1989 – 711с.
 11. Вавилов С.И. Исаак Ньютон.- М.: Изд-во АН СССР -1966 –
 12. Ахиезер А.И. Белозеров Д.П., Филоненко А.С. Исаак Ньютон: величие научного подвига //Наука і наукознавство -1998 - № 3 – С. 58-72
 13. Полак, Л.С.Максвелл и развитие физики XIX - XX веков: Сб. статей / отв. ред. Л. Полак . – М. : Наука, 1985 . – 245 с.
 14. Храмов Ю.А. Великие экспериментальные открытия в физике в конце XIX – начале XX ст. и зарождение современной физики // Наука и науковедение -1997 - № 1-2 –С. 186-197
 15. 100 лет квантовой теории. История. Физика. Философия. – М. НИИ – Природа-2002-230 с.
 16. Григорьян, А. Т. Генрих Герц, 1857-1894 гг. [Текст] / А. Т. Григорьян, А. Н. Вяльцев ; АН СССР. - М. : Наука, 1968. - 309 с.
 17. Болотовский Б.М. Оливер Хевисайд: 1850-1925 – М.:Наука 1985 – 256 с.
 18. Кляус Е.М. Гендрик Антон Лоренц. 1853 - 1928 [Текст]: биография отдельного лица / Е. М. Кляус, У. И. Франкфурт, А. М. Френк. - Москва : Наука, 1974. - 240 с.
 19. Лоренц Г. Теория электронов и ее применение к явлениям света и теплового излучения – 2- е изд. – М.: Гостехиздат- 1953 – 472 с.
 20. Больцман Л.Э. Избранные труды – М.: Наука -1984 – 593 с.
 21. Планк М. Единство физической картины мира – М. Наука – 1966 – 286 с.
 22. Ахієзр О.І. Еволюція фізичної картини світу – К.: Наук. думка -1973
 23. Дирак П. Эволюция физической картины природы /Элементарные частицы – М. Наука- 1965 – С. 123-139.
 24. Храмов Ю.А. Квантовая механика: истоки и история создания //Наука и науковедение -2002 – № 2 – С.107-122.
 25. Хунд Ф. История квантовой теории – К.: Наук. Думка - 1980 - 244 с.
 26. Джеммер М. Эволюция понятий квантовой механики – М.: Наука – 1985 – 384 с.
 27. Нейтрон. Предыстория. Открытие. Последствия. – М.: Наука 1975 – 171 с.
 28. Вайскопф В. Физика в двадцатом столетии – М.: Атомиздат -1977.
 29. Ахиезер А.И., Рекало М.П. Биография элементарных частиц – К.: Наукова думка - 1979
 30. Окунь Л.Б. Физика Элементарных частиц. – М.: Наука -1988 – 224 с.
 31. Окунь Л.Б. Современное состояние физики элементарных частиц // УФН – 1998 - № 6 – С. 626 -629
 32. Рубаков В.А. Физика частиц и космология: состояние и надежды //УФН -1999 - № 12 –С. 1299-1309.
 33. Смут Дж. Анизотропия реликтового излучения: открытие и научное значение (Нобелівська лекція з фізики 2006 р.)// УФН - 2007 -177 вып.12 - С.1294-1317
 34. Лукаш В.Н., Рубаков В.А. Темная энергия: мифы и реальность // УФН -2008 – 178 - № 1 – С.301-308
 35. Пригожин, И. Р. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой: пер. с англ. / И. Р. Пригожин, И. Стенгерс ; ред., авт. послесл.: В. И. Аршинов, Ю. Л. Климонтович, Ю. В. Сачков. - 6-е изд. - М. : Изд-во ЛКИ, 2008. - 294 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПРИКЛАДІ ЯПОНСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

А.В. Щелкунова

*Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса, Україна*

Загально визнано, що найкращий світовий досвід інноваційного розвитку управління персоналом накопичений в японських організаціях. Результатом цього стала одна з найбільш високих у світі продуктивність праці, найвища якість інноваційних продуктів, світове лідерство у виробництві продукції високих технологій, третій у світі за обсягом валовий внутрішній продукт країни. Відправним моментом в оцінці можливостей побудови моделі інноваційного розвитку управління персоналом в японських організаціях є те, що японська організація - це не тільки господарська одиниця, а й значною мірою соціальна організація. Кожна організація має власну корпоративну філософію, упор в якій робиться на такі поняття, як щирість, гармонія, співпраця, внесок у поліпшення життя суспільства. В основі підходу до інноваційного розвитку управління персоналом в японських організаціях лежить, насамперед, зведене в абсолют розуміння того, що це область людської діяльності, в рамках якої реалізуються всі намічені цілі створення матеріальних і духовних цінностей. Японський досвід управління персоналом на інноваційному підприємстві базується на переконанні, а не на примусі працівників.

До основних факторів, які визначають престиж будь-якої виробничої організації в Японії, відносяться її правовий статус, контрольована частка ринку, членство на біржі і корпоративна філософія. Вони є більш істотними, ніж ціна акцій або рівень прибутковості, оскільки престиж організації обумовлює її доступ до зовнішніх фінансових джерел, можливості залучення людських ресурсів з високим потенціалом. Таким чином, у главу інноваційного розвитку кадрового потенціалу ставиться не миттєва вигода і навіть не високі економічні кінцеві результати, а саме позитивний імідж організації, який буде пізніше працювати на високі результати діяльності. Такий позитивний імідж, престиж організації, в свою чергу, дозволить залучати дедалі нові й нові висококласні людські ресурси.

На відміну від традиційних принципів, спрямованих на забезпечення прибутковості господарської одиниці, (формалізація, спеціалізація і розподіл праці), при побудові систем постановки трудової діяльності в японських організаціях орієнтуються в першу чергу на неформальність, гнучкість і кооперацію.

Для інноваційного розвитку кадрового потенціалу японських організацій характерний облік суспільно-політичних і структурно-функціональних аспектів, а також вдосконалення управлінської діяльності. При цьому суспільно-політичні аспекти інноваційного розвитку кадрового потенціалу розкривають соціальну природу і обумовленість державного управління суспільством і його інтересами у внутрішніх і міжнародних відносинах. Структурно-функціональні аспекти інноваційного розвитку кадрового потенціалу японських організацій, у свою чергу, визначає склад системи управління в конкретному господарському ланці, її цільове призначення та порядок функціонування в реальній діяльності. Удосконалення управлінської діяльності керівника детермінує сам характер цієї діяльності та побудова в рамках у встановленій в організації системи управління.

Японський стиль інноваційного розвитку кадрового потенціалу організації базується на переконанні, а не на примусі працівників. Управлінська діяльність керівника полягає в реалізації ним аналітико-конструктивних, діяльно-регулятивних,

комунікативних та оціночно-коректувальних функцій, що забезпечують ефективний вплив на підлеглих і колективи для гарантованого виконання поставлених перед ними виробничих завдань. Сутність цієї діяльності полягає у створенні в колективах мотивованих відносин з метою найбільш успішного вирішення усіх видів таких завдань. Мотивовані відносини в гармонії взаємодії всіх членів трудових колективів. При цьому керівник не виділяє себе з маси підлеглих, його завдання - не керувати роботою, яку виконують інші, а сприяти взаємодії співробітників, надавати їм необхідну підтримку і допомогу, формувати гармонійні відносини між працівниками організації.

Японського працівника оцінюють не за індивідуальним виробленням, а за вкладом в роботу колективу і в сукупну продуктивність праці всієї організації. Важливими критеріями оцінки тут вважаються ставлення до праці, акуратність і пунктуальність, взаємодія з колегами, вміння працювати в команді односторонців, націленість на виконання виробничих програм. При цьому особливо цікавий японський досвід інноваційного розвитку кадрового організації, що стосується мобілізації і використання людського фактора, яке визнається в цій країні одним з найважливіших ресурсів і факторів ефективного виробництва.

До числа основних специфічних особливостей інноваційного розвитку кадрового потенціалу організації в Японії, які безпосередньо впливають на максимальну мобілізацію людського ресурсу, можна віднести довічний найм, оплату праці відповідно з вислугою років, профспілки, внутріфірмовий ринок робочої сили, внутріфірмове виробниче навчання, ротацію системи колективного підяду і колективного прийняття рішень, внутріфірмове соціальне забезпечення, системи спільних консультацій робітників і підприємців, гуртки контролю і якості.

Ефективність інноваційного розвитку кадрового потенціалу організації тісно пов'язана з умінням керівників раціонально організувати, регулювати і контролювати всю діяльність конкретного колективу.

Таким чином, аналіз зарубіжного досвіду дозволяє зробити висновок, що раціональне використання кадрових ресурсів та інноваційний розвиток кадрового потенціалу жорстко пов'язані з необхідністю формування нових підходів до управління персоналом, новою розробкою технологій і методів його вдосконалення.

Література

1. Арсентьева Н.М. Використання кадрового потенціалу в інноваційному та традиційному сегментах економіки регіону // *Регіон: економіка та соціологія*. – 2009. – №3.
2. Вотякова І.В. Інноваційний розвиток кадрового потенціалу організації в умовах реструктуризації // *Економіка будівництва*. -2011. – №2 (8).
3. Ковалев С.В. Оцінка ефективності управління інноваціями на основі розвитку кадрового потенціалу // *Вестник ЮРГТУ (НПИ)*. – 2011. – №1.
4. Петрова С.А. Вибір оптимальної стратегії професійного розвитку кадрового потенціалу // *Кадровик. Кадровий менеджмент*. – 2011. №4.
5. Шеркунов С.А. Зарубіжний досвід державного регулювання інноваційної діяльності та розвитку кадрового потенціалу в сфері науки, техніки та високих технологій // *Сучасні дослідження соціальних проблем*. – 2010. – №2.