

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури» (м. Дніпропетровськ)
Економічний факультет
Кафедра міжнародної економіки
Ризький технічний університет (м.Рига, Латвія)
Інженерно–економічний факультет
Інститут національної та регіональної економіки

***Матеріали V Міжнародної
науково–практичної конференції
«Пріоритети нової економіки
знань в XXI сторіччі»***

м. Дніпропетровськ
25–26 грудня 2014 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ І ЗМІНИ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

<i>Курова А.Д., Квактун О.О., к.е.н.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНА.....	5
<i>Макарова Н.С., к.э.н.</i> ЕКОНОМІКА ЗНАНИЙ – ПРИОРИТЕТ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	7
<i>Пампуха С.І., к.е.н.</i> ЗАКОНИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІОСОЦІАЛЬНОЇ СИСТЕМИ «ЛЮДИНА-ПРИРОДА» ЯК ЗАСАДИ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ХХІ СТОРІЧЧІ.....	9
<i>Стежко Н.В., к.е.н.</i> КОНЦЕПЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ...	11
<i>Тархов П.В., д.э.н., Боронос В.Н., к.э.н., Антонюк Н.А., к.э.н., Дедова О.П., Кругляк А.П., Сафиуллин А.А., к.м.н.</i> НОВАЯ ПАРАДИГМА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА УКРАИНЫ.....	14
<i>Тищенко В.Ф., к.е.н.</i> ВПЛИВ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН СВІТУ.....	17
<i>Фартушная Я.А.</i> УКРАИНСКИЙ ПОДХОД К ГЛОБАЛИЗАЦИИ	20

СЕКЦІЯ 2

НАЦІОНАЛЬНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

<i>Алієв Р.А.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА...	23
<i>Борншайн О.О.</i> СУЧАСНІ МЕТОДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КЛАСТЕРА.....	25
<i>Дюндін В.Д., к.е.н.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	28
<i>Колесников В.І.</i> РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ...	31
<i>Куценко В.І.</i> ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ ТА ОПТИМАЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ГАЛУЗЕВОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ.....	34
<i>Літовченко С.В.</i> АНАЛІЗ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ І МОНОМІСТ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	37
<i>Мальцева О.О., Чала В.С., к.е.н.</i> ВПЛИВ РАКЕТНО-ТЕХНІЧНОЇ ГАЛУЗІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ НА ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	40
<i>Мащенко С.О.</i> ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК КАТАЛІЗАТОР ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	42
<i>Могілевцева Н.К.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МЕГАПОЛІСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	45
<i>Семцов В.М., к.е.н., Мандзюк Н.Ф., Вакар Т.В.</i> ПРІОРИТЕТИ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ.....	48
<i>Шевченко І.Ю., к.е.н.</i> ОСНОВНІ ПРИЧИНИ АВТОМОБІЛІЗАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	51

СЕКЦІЯ 3

ІНВЕСТИЦІЙНО–ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ НОВОЇ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Грінченко О.В., Царук І.М., к.е.н.</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ...	54
<i>Ємельянов О.Ю., к.е.н., Петрушка Т.О., к.е.н.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРЕСИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	56
<i>Левашко Н.В.</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО - ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ.....	59
<i>Пелецкая О.В., Гончарова Е.В., к.э.н.</i> ПРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГА НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ.....	61
<i>Рященко А.А., Квактун О.А., к.э.н.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ДОБЫВАЮЩУЮ ОТРАСЛЬ УКРАИНЫ.....	62
<i>Страшко О.І., Гончарова К.В., к.е.н.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІДПРИЄМСТВА ІТ ІНДУСТРІЇ...	65
<i>Федорова М.Д., Квактун О.А., к.э.н.</i> СУТЬ И ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ.....	67

СЕКЦІЯ 4

РОЛЬ ФІНАНСІВ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В НОВІЙ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

<i>Волкова А.О., Варламова О.А.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ В УКРАЇНІ.....	70
<i>Golubenko K., Orlovska J., doctor of economics.</i> THE FOREIGN CAPITAL IN A BANKING SYSTEM OF UKRAINE.....	72
<i>Шевченко О.М., к.е.н.</i> РИЗИКИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	76
<i>Широка О.В., Погореленко Н.П., к.е.н.</i> КЛІЄНТООРІЄНТОВАНА СТРАТЕГІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ БАНКУ.....	78

СЕКЦІЯ 5

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І ЗМІНИ ПРІОРИТЕТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ХХІ СТОРІЧЧІ

<i>Висоцький А.Л., Лесик Л.І.</i> ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	81
<i>Грищук Д.В.</i> ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	84
<i>Зозуля В.С., Гончарова К.В., к.е.н.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	86
<i>Карімов Г.І., к.е.н., Спугай І.В.</i> ОЦІНКА РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	88
<i>Килівник І.С.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО - ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ АВІАТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВА.....	90

<i>Кобилецька О.І., Бондарчук М. К., д.е.н.</i> ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВГС З УРАХУВАННЯМ ОСНОВНИХ ЗАКОНІВ РОЗВИТКУ.....	92
<i>Костюшкіна Ю.В., Квактун О.О., к.е.н.</i> СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ КОМПАНІЙ НА НОВІ ЗОВНІШНІ РИНКИ.....	95
<i>Мороз Л.І., к.е.н.</i> ВПЛИВ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	97
<i>Наджафов И.Н. оглы, к.э.н.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ: СИСТЕМНОСТЬ, КОМПЛЕКСНОСТЬ, ДИНАМИКА.....	100
<i>Поповиченко И.В., д.э.н., Алхимова А.И.</i> АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЮ.....	102
<i>Спектор А.О., Орловська Ю.В., д.е.н.</i> ОСНОВНІ РИЗИКИ ТА ФОРМИ СТРАТЕГІЙ ВИХОДУ КОМПАНІЇ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ.....	105

СЕКЦІЯ 6

ЕКОЛОГІЧНІ НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ. ЯКІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА СТАЛИЙ ЕКОЛОГО– ЗБЕРЕЖУЮЧИЙ РОЗВИТОК

<i>Ватченко О.Б., к.е.н.</i> ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	109
<i>Звягинцева К.Р., Гончарова Е.В., к.э.н.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЭНЕРГОСОГЛАСОВАННЫХ ДОМОВ И ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ДЛЯ «ЗЕЛЕННЫХ» СООРУЖЕНИЙ.....	112
<i>Соколенко Л.Ф.</i> МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМИ РИЗИКАМИ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	114
<i>Шухман Ю.М., Чала В.С., к.е.н.</i> ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	116

СЕКЦІЯ 7

ПЕРСПЕКТИВИ ОСВІТНІХ НОВАЦІЙ І НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ФОРМУВАННІ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

<i>Молодченко Т.Г., к.е.н., Запорожець Г.В., к.е.н.</i> ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ МЕНЕДЖЕРІВ З УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОВИМ ФОНДОМ.....	120
<i>Нямещук Г.В., к.е.н.</i> ПРІОРИТЕТИ ДІЯЛЬНОСТІ ДОСЛІДНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ СВІТУ: ГЛОБАЛЬНИЙ ПОШУК ТАЛАНТІВ.....	123
<i>Терованесов М.Р., к.т.н.</i> ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	125

СЕКЦІЯ 1

ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ І ЗМІНИ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*Курова А.Д., магістрант, Квактун О.О., к.е.н., наук. керівник
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНА

Проаналізовано сучасний стан та рівень розвитку ринку зерна в Україні. Виділено проблемні аспекти та визначено основні напрямки удосконалення регулювання ринку зерна в сучасних умовах.

Ключові слова: ринок зерна; експорт; ринкова інфраструктура; рівень рентабельності; зовнішньоторговельні перспективи.

Зернове господарство України є стратегічною галуззю економіки. Адаже світовий ринок зерна – це основа стабільності продовольчого ринку, що являє собою систему правових відношень, які виникають між суб'єктами різних країн світу в процесі виробництва зерна, його зберіганні, торгівлі та використанні на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямків реалізації та визначення цін, а також міждержавного контролю за якістю, зберіганням та раціональним використанням зерна.

Значна кількість науковців переймалася дослідженням питань регулювання, формування та розвитку ринку зерна. Серед численних наукових розробок подібного спрямування можна виокремити праці таких учених, як П. Гайдуцький, І. Кириленко, М. Лобас, Т. Лозинська, П. Саблук та ін. [3; 4].

Метою дослідження є визначення сучасного рівня розвитку та перспектив зовнішньоторговельної діяльності вітчизняного ринку зерна.

Викладення основного матеріалу. Нині наша країна займає провідні позиції світового виробника та експортера зернових. В країні є добрі передумови для торгівлі цим товаром - ємкий внутрішній ринок, вигідне геополітичне розташування для зовнішньої торгівлі та наявність розгалуженої транспортно-складської інфраструктури, включаючи морські порти [2].

Україна дійсно змогла заявити про себе як про країну, яка має всі передумови зайняти в світі позиції провідного експортера зернових культур. Головним фактором, який закріпив за зерновим сектором України статус експортно-орієнтованого, без сумнівів, є обсяги внутрішньої пропозиції зерна [1].

Слід зазначити, що Україна, експортувавши 32,3 млн. тонн зерна в 2013-2014 маркетинговому році, увійшла в трійку найбільших світових експортерів зерна, попереду тільки США - 72,3 млн. тонн і ЄС - 38,5 млн. тонн, випередивши такі країни, як Канада - 28 млн. тонн, Аргентина - 21,9 млн. тонн і Бразилія - 20,1 млн. тонн. За підсумками, за останнє десятиліття експорт зерна з України зріс на 77% [4].

Вже зараз Україна експортує зерно практично в усі країни, які його імпортують: країни СНД, ЄС, Близького Сходу, країни басейну Тихого океану (імпортерами українського зерна є 78 країн) [1].

Однак, рівень рентабельності виробництва зернових та зернобобових культур в сільськогосподарських підприємствах України у 2013-2014 р. склав близько 20%, що хоча і є вищим показником за останні роки, але це значно нижче за показники рентабельності 1990 р.– 275,1%, 1995 р. – 85,6 %, 2000 р. – 64,8 % [6]. Причиною зниження прибутковості зернової галузі в останні роки є нерозвиненість аграрного ринку й інфраструктури збуту зерна, відсутність дієвого механізму державного регулювання ціноутворення на зернову продукцію, високий рівень кредитних ставок і недосконалість бюджетної підтримки галузі [5].

Політико-правовий та організаційно-інформаційний механізми державного регулювання ринку зерна мають реалізовуватись на таких основних напрямках:

- створення системи моніторингу та прогнозування ринку;
- пошук та просування зерна на зовнішні ринки;
- стимулювання ринкового попиту на зерно як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку;
- формування і розвиток інфраструктури зернового ринку, включаючи інформаційно-аналітичну систему, товарні біржі й оптові ринки, сільськогосподарські заготівельно-збутові та обслуговуючі кооперативи, ф'ючерсна торгівля тощо;
- захист інтересів вітчизняних виробників зерна на внутрішньому ринку та при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- науково-технічне та інноваційне забезпечення розвитку ринку зерна;
- формування необхідної законодавчої та нормативно-правової бази та її гармонізація з вимогами Світової організації торгівлі [3].

Висновки. Отже, процес формування національного ринку зерна в умовах глобалізації поки що перебуває на стадії становлення, а тому цей ринок ще далеко не повною мірою забезпечує виконання покладених на нього функцій, хоча й Україна займає перші позиції у цій сфері. Важливою умовою забезпечення стабільності ринку зерна має стати застосування дієвих механізмів, що й буде предметом подальших наукових досліджень.

Література

1. Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні» від 04.08.2002 р. № 37-IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

2. Крупнейшие зернотрейдеры Украины [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.agroua.net/news/news_24610.html.
3. Лобас М. Г. Развитие зернового хозяйства / М. Г. Лобас. – К. : 1997. – 448 с.
4. Лозинська Т. М. Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації: [моногр.] / Т. М. Лозинська. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2007. – 272 с
5. Сільське господарство України : Стат. щоріч. за 2013 рік / за заг. кер. Ю. М. Остапчука ; Держкомстат України. – К., 2013. – 386 с.
6. Сільське господарство України у 2014 році [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Макарова Н.С., к.э.н.

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ – ПРИОРИТЕТ ДЛЯ УКРАИНЫ

В настоящее время современное общество развивается в условиях активных и быстрых изменений, кризисных явлений, глобализации, что усиливает международную конкуренцию и требует создания новых подходов к экономическому развитию.

Анализируя исследования ученых–экономистов (Г.Б. Клейнера, Л.М. Гохберга, Л.И. Федулова, Н.В. Николайчука и др.), следует выделить особый интерес к термину «экономика знаний», впервые введенный в научный оборот австро–американским ученым Ф. Махлупом в 1962 году. И это не случайно, поскольку переход мировой экономики в новое качественное состояние непосредственным образом связан с повышением роли теоретического знания, развитием высоко–технологичных отраслей, процессом увеличения доли сферы услуг, влиянием информационных технологий.

Экономика знаний представляет собой наивысший этап развития постиндустриальной экономики. Фактически экономику знаний смогли сформировать США и частично ЕС. Следует подчеркнуть, что переход к постиндустриальному типу экономик в развитых странах произошел при значительном повышении инновационной активности, соответствующих научных исследований и, в конечном счете, коммерциализации идей с выведением на рынок принципиально новых видов продукции и особенно услуг.

По мнению специалистов Всемирного банка, под экономикой знаний следует понимать «экономику, которая создает, распространяет и использует знания для ускорения собственного роста и повышения конкурентоспособности». В современном мире баланс между знаниями и ресурсами настолько сместился в сторону первого, что само знание стало одним из самых важных факторов при определении стандартов жизни.

Большинство государств, которые дальнейшее развитие своих экономик связывают с достижениями науки и активными инновационными процессами, то есть «экономикой знаний», разработали документы, которые определяют концептуальное и стратегическое видение перспектив инновационного развития экономики и формирование национальной инновационной системы.

В Украине отдельные направления и составляющие инновационной модели экономического развития определены Концепцией научно–технологического и инновационного развития Украины и «Стратегией инновационного развития Украины на 2010 – 2020 г. в условиях глобализационных вызовов».

Следует также подчеркнуть, что экономика знаний постоянно генерирует инновации – превращает новые знания в новые товары и услуги. Так, в странах с постиндустриальной экономикой инновационные сектора создают предложение для практически всех экономических агентов – хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств. При этом инновационная деятельность не замещает традиционные отрасли, относящиеся к индустриальному типу экономики, но опережает их в развитии. Главным же фактором активизации инновационной деятельности и создания основы для формирования и становления постиндустриальной экономики является человеческий капитал. В этой связи характерным признаком постиндустриальной экономики является наиболее высокая производительность труда, достойное и наилучшее качество жизни в относительном выражении, государственная поддержка инноваций, образования.

Именно инновационное развитие дает существенные конкурентные преимущества, так как высокотехнологичные фирмы:

- за одно и то же время выводят на рынок в 2–3 раза больше товаров, чем конкуренты;
- используют в каждом новом продукте в 2–3 раза больше технологических нововведений;
- выводят на рынок новый продукт в 2 раза быстрее, чем конкуренты;
- имеют географию рынка в 2 раза больше, чем у конкурентов.

Для обеспечения таких результатов Украине необходимо создать следующие обязательные условия для развития экономики знаний:

- сформировать современную высокоразвитую систему образования на основе глубоких традиций национального образования;
- иметь мощную и результативную фундаментальную науку, а также достаточные условия для поддержки прикладной науки;
- построить современные государственные институты, способные реализовать задачи по обеспечению высокого уровня жизни украинцев;
- создать сложные технические системы;
- обеспечить производство знаний и высоких технологий;
- достигнуть высокого индекса экономической свободы;
- развить информационное общество;
- сформировать развитую демократию и культуру.

Как показывает опыт развитых стран мира, переход к экономике знаний возможен только при условии согласования инновационной политики с научно–технической, бюджетно–финансовой, денежно–кредитной, промышленной и внешнеторговой политикой и при условии достижения единства интересов и установления слаженных отношений между обществом, государством, властью, бизнесом и другими общественными и научными учреждениями.

Литература

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Г. О. Андрощук, І. Б. Жил'яєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К: Парламентське вид–во, 2009. – 632 с.
2. Макаров В. Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 322с
3. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань / Л.І. Федулова – Економічна теорія, № 2, 2008. – С. 37–59.

Пампуха С.І., к.е.н.

Дніпропетровська державна фінансова академія

ЗАКОНИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІОСОЦІАЛЬНОЇ СИСТЕМИ «ЛЮДИНА–ПРИРОДА» ЯК ЗАСАДИ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ХХІ СТОРІЧЧІ

Складовою парадигми економічного розвитку в ХХІ сторіччі виступають закони, які врегульовують подальший розвиток та функціонування біосоціальної системи «людина–природа». І перш за все це стосується законів зростаючих потреб та біологічних порогових обмежень. Будучи різновекторними вони знаходяться у специфічному тандемі. Це проявляється у певних їх взаємозв'язках і взаємозалежностях, що необхідно враховувати при розгляді механізмів їх дії.

Кінцевим результатом дії закону зростаючих потреб виступає підвищення рівня якості життя людини. Але без врахування екологічного чинника це не може носити перманентний характер. Подальший розвиток як суспільного, так і індивідуального виробництва лише у відповідності із вимогами закону зростаючих потреб зумовлює формування умов для прояву та дії закону біологічних порогових обмежень.

Останнє знайшло своє відображення в такому понятті як «алармізм». Його суть полягає в акцентуванні уваги на катастрофічних наслідках руйнування природи, будь–яких елементів довкілля в результаті господарської діяльності як окремих суб'єктів, так і суспільства в цілому і необхідності прийняття негайних рішучих заходів для нормалізації відносин суспільства з природою. І зумовлене це в першу чергу тим, що біосфера землі має граничну господарську ємність. Свідченням цього є катастрофічні зміни в глобальній екосистемі, які вимагають негайних дій для повернення в її межі. Згідно з правилом міри перетворення природних систем в ході їх експлуатації не можна переходити певні межі, які дозволяють їм зберігати властивості самопідтримання (самоорганізація і саморегуляція) [2, С.514].

Специфічність тандему зазначених законів проявляється у формі суперечливої субординації як природної органічної підпорядкованості в діалектичному сенсі. Закон зростаючих потреб зумовлює необхідність не тільки покращувати якість предметів споживання, що дає можливість більш повно задовольняти зростаючі потреби. Він зумовлює також

необхідність розвивати виробництво і в кількісному аспекті. Це, в свою чергу, призводить до зростання обсягів споживання природних ресурсів. І навіть в тому випадку, коли на основі впровадження новітніх технологій матеріалоємність одиниці продукції зменшується, то матеріалоємність суспільного виробництва в цілому зростає. Це зумовлює негативний вплив подальшого розвитку виробництва на природне середовище, елементи довкілля. В значній мірі це стосується вичерпних не відновлюваних ресурсів та тієї ситуації, коли новітні технології зростаючого виробництва не забезпечують його екологічну сумісність. Тим самим узгодження господарської виробничої діяльності лише з вимогами закону зростаючих потреб вступає в протиріччя із вимогами закону біологічних порогових обмежень.

Як бачимо, закон зростаючих потреб виступає як детермінантний чинник по відношенню до закону біологічних порогових обмежень. Але з точки зору подальшого розвитку людського суспільства останній проявляється як імперативний феномен, оскільки нехтування його вимогами призводить навіть до глобальних катастрофічних наслідків. Тому останнє є свідченням того, що закон біологічних порогових обмежень виступає по відношенню до закону зростаючих потреб як феномен вищого порядку, оскільки він лімітує його прояв (дію).

Породжуючи умови прояву закону біологічних порогових обмежень тим самим закон зростаючих потреб заперечує себе в рамках певної екологічної ситуації. Проте вони не являються антагоністами в рамках їх співвідношення. Як і будь–які інші закони розвитку природи і суспільства, вони по своїй природі об'єктивні. І в цьому полягає їх сутнісна єдність як всезагальна ознака законів, незалежно від сфери їх дії. Але по механізму та результатах дії вони є специфічні протилежності. Закон зростаючих потреб іманентно заключає в собі покращення якості життя людини. Закон біологічних порогових обмежень поглиблює і поширює сутність якості життя з урахуванням її екологічної складової. Тому при орієнтації тільки на закон зростання потреб формуються умови для прояву закону біологічних порогових обмежень як чинника його заперечення. З точки зору діалектики останнє виступає як форма прояву закону «заперечення заперечення закон». Це зумовлене тим, що тандем зазначених законів проявляється у специфічній діалектичній єдності, оскільки вона заключає в собі певні протиріччя, в основі якого лежить заперечення.

У зв'язку з вищезазначеним цілком справедливо постає питання – яким же чином тандем законів зростаючих потреб і біологічних порогових обмежень проявляється як конструктивна складова механізму подальшого прогресивного розвитку еколого–економічної (біосоціальної) системи? Адже лише тільки в рамках цього процесу стає можливим як підтримання досягнутого рівня якості життя, так і його подальше підвищення покращання.

Відповідь на поставлене питання пов'язана в першу чергу з тим, що феномен протиріччя є головною категорією матеріалістичної діалектики.

У вченні про протиріччя розкривається рушійна сила і джерело будь–якого розвитку на основі його прояву. І базується це на органічному зв'язку закону «заперечення заперечення закон» із законом єдності і боротьби протилежностей. Щоб спроекувати останнє на тандем законів зростаючих потреб і біологічних порогових обмежень слід виходити (як уже зазначалося) із того, що при цьому закон біологічних порогових обмежень проявляється як модифікована форма закону «заперечення заперечення закон» по відношенню до закону зростаючих потреб. Однак зазначене, як діалектичне заперечення, являє собою об'єктивний момент, рушійний початок подальшого розвитку, що знаменує собою єдність таких законів, як закони зростання потреб і біологічних порогових обмежень. Дія останнього не заперечує закон зростання потреб в абсолютній формі, взагалі. В кожній конкретній подальшій ситуації протиріччя між цими законами у формі заперечення знімається при досягненні більш високого рівня розвитку продуктивних сил, які забезпечують екологічну сумісність виробництва і збереження та відтворення елементів довкілля. В цілому це відповідає вимогам закону «заперечення заперечення закон», оскільки це відбувається як «заперечення досконалішими речовими формами розвитку продуктивних сил менш досконалих» [1, С.546]. У нашому випадку мова йде про заміну досконалішими технологіями виробництва з урахуванням екологічного чинника менш досконалих, використання яких суперечить вимогам закону біологічних порогових обмежень.

Література

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1/Редкол.: С. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 864 с. – С.546.
2. Экологический энциклопедический словарь: М.: Издательский дом «Ноосфера», 1999. – 930 с. – С.514

Стежко Н.В., к.е.н.

Кіровоградський національний технічний університет

КОНЦЕПЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Процес глобалізації, який розвивається у сучасному світі, чинить суттєвий вплив на продовольчий ринок, тому необхідно вжити систему заходів щодо забезпечення національної продовольчої безпеки. У даний час, маючи істотний природний потенціал, Україна потрапила у залежність від імпорту низки продовольчих товарів. У зв'язку з цим необхідно стає розробка концепції продовольчої безпеки, яка б враховувала наявні світові тенденції, такі як глобалізація та членство в СОТ.

Концепція національної продовольчої безпеки повинна базуватися на таких принципах як еволюційність, поетапність, державний протекціонізм у поєднанні з ринковим механізмом.

Структура концепції продовольчої безпеки країни наведена на рисунку 1.

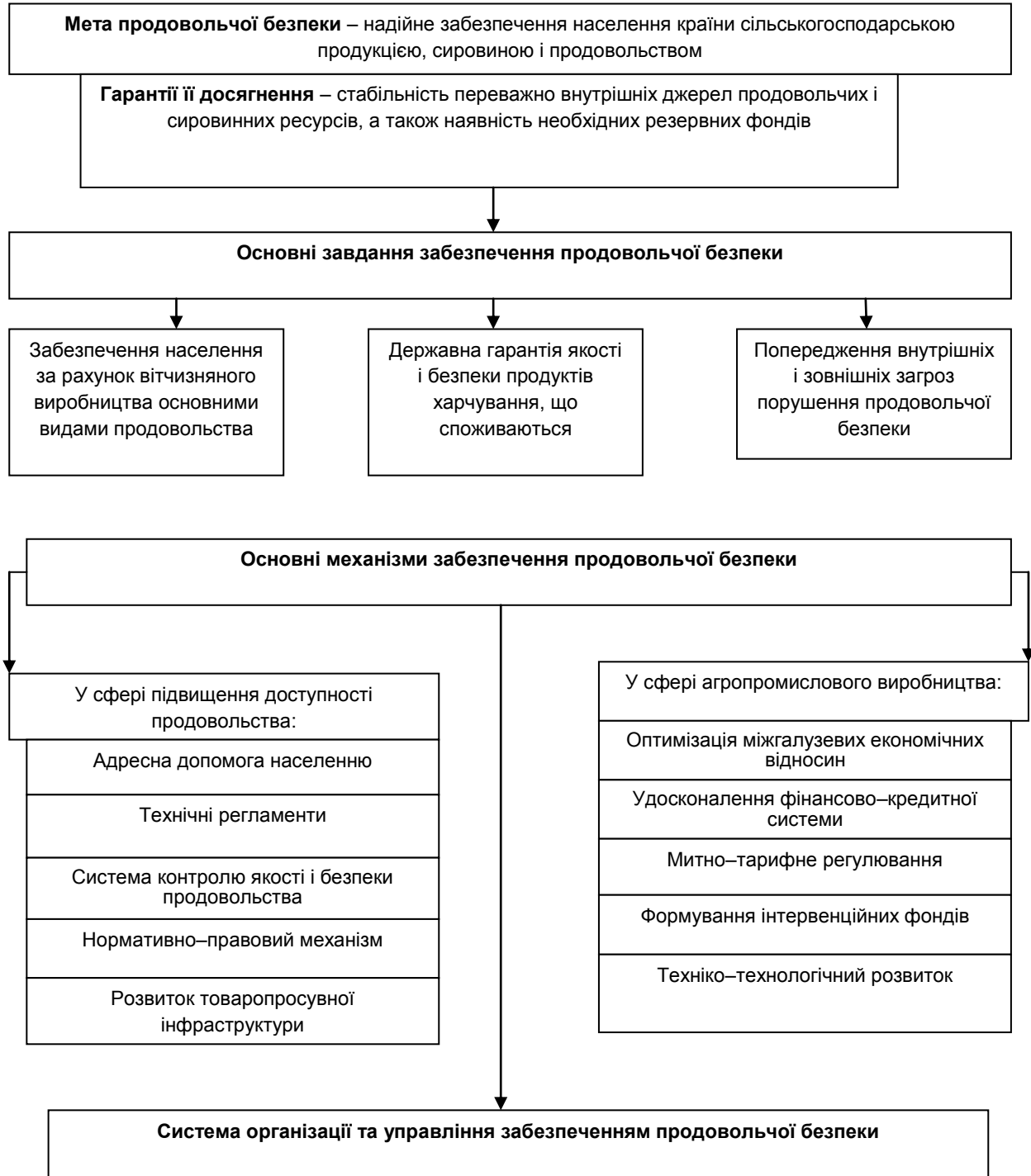


Рис. 1. Структура концепції продовольчої безпеки

Досягнення продовольчої безпеки у даний час зводиться до двох напрямків вирішення проблеми: перший – забезпечення продуктами на рівні, достатньому для здорового харчування, другий – усунення

залежності від імпорту і захист інтересів виробників продукції. Найважливіші завдання досягнення продовольчої безпеки – потенційна фізична доступність продуктів харчування населенню, можливість їх придбання.

Стратегічна мета національної продовольчої безпеки – гарантоване забезпечення сировиною і продовольством, незалежно від впливу несприятливих внутрішніх і зовнішніх чинників. Загальносистемною умовою її досягнення є стабільність джерел продовольчих і сировинних ресурсів, як внутрішніх, так і зовнішніх, а також наявність відповідних резервних фондів [1].

Забезпечення продовольчої безпеки передбачає вирішення наступних завдань:

- створення стабільних економічних умов;
- проведення ефективної аграрної політики;
- забезпечення рівних можливостей для суб'єктів господарювання;
- проведення раціональної політики в галузі зайнятості населення;
- проведення соціальної політики, спрямованої на викорінення бідності та нерівності у частині доступності продовольства;
- забезпечення адекватності продовольчих поставок задоволенню потреб населення;
- досягнення стійкого інтенсивного і різноманітного виробництва продовольства, підвищення продуктивності, ефективності та безпеки;
- розробка і впровадження комплексних стратегій розвитку галузей агропромислового комплексу з метою збільшення місцевих можливостей виробництва продовольства;
- сприяння використанню передових технологій і програм у сфері виробництва, переробки та зберігання сировини і продовольства;
- проведення активної зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі оптимізація експортно–імпоротної діяльності;
- використання переваг міжнародного поділу праці;
- удосконалення механізму реагування в надзвичайних ситуаціях на продовольчому ринку;
- всебічне сприяння інвестуванню аграрної сфери [2, 3].

Концепція розвитку аграрної сфери на перспективу повинна базуватися на інституційних змінах, що передбачають формування ринкової інфраструктури, інвестиційну та інноваційну складові, що дозволяють вийти на передові технології, синхронно працюючу систему кредитування, оподаткування та страхування. Реалізація довгострокової стратегії спирається на вітчизняне виробництво технічних засобів, мінеральних добрив, умови, що забезпечують задоволення попиту, ефективну інвестиційну політику держави.

Слід зазначити, що при глобальному вирішенні продовольчої проблеми використовується декілька підходів: перший спрямований на забезпечення доступності продовольства для нужденних країн за рахунок широкого впровадження більш врожайних трансгенних сортів; другий – у розвинених країнах зростає потреба в екологічно чистих продуктах [4].

Оцінюючи рівень продовольчої безпеки в Україні за останні роки, можна констатувати, що продовольча проблема як і раніше залишається в числі найскладніших, вирішення яких передбачає вжиття заходів, що забезпечують ефективне державне регулювання розвитку агропромислового комплексу як основного джерела формування продовольчого фонду [5].

Отже, можна дійти висновку, що політика забезпечення продовольчої безпеки України повинна являти собою систему науково обґрунтованих заходів, яка може бути виражена у вигляді концепції і, тим самим, ставити цілі, завдання і напрямки діяльності державних і господарських органів, а також агропромислових підприємств на довгострокову перспективу.

Література

1. Agricultural Policies in OECD Countries at a glance 2010. – France: OECD, 2010. – P. 80, 81
2. Brazilian Meat Monitor. EU agrees to reform subsidies. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.agranet.com
3. United States Department of Agriculture. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome?navid=marketing-trade>
4. FAO Food Outlook. Global Market analysis. Meat and meat products. December 2009. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.fao.org
5. Безуглий М.Д., Присяжнюк М.В. Сучасний стан реформування аграрно–промислового комплексу України. – К.: Аграр. Наука, 2012. – 48 с.

Тархов П.В.¹ д.э.н., Боронос В.Н.¹, к.э.н., Антонюк Н.А.¹, к.э.н., Дедова О.П.¹, ведущий специалист, Кругляк А.П.², директор, Сафиуллин А.А.³, старший научный сотрудник, к.м.н.

¹Сумской государственной университет

²ТОВ «Проксима Сервис»

³ФГБУ «НИИ экологии человека и гигиены окружающей среды имени А.Н. Сысина» Минздравсоцразвития

НОВАЯ ПАРАДИГМА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА УКРАИНЫ

В условиях текущей мировой смены технологических переделов, основанных на совершенно новых энергетических ресурсах, и обострения международной конкурентной борьбы, на первое место в поступательном развитии мира поставлен человеческий капитал (ЧК), т.е. трудоспособность человека экономического – главной и незаменимой производительной силы человеческого общества.

Большинство стран СНГ, как и Украина, значительно отстают по конкурентоспособности человеческого капитала, о чем свидетельствуют последние позиции в рейтингах успешности социально–экономического развития стран мира (рис.1).

Явная неконкурентоспособность украинского человеческого капитала, в первую очередь, определяется пережитками ранее существовавших укладов, социально–полярных, воспринимавших человека как подневольную рабочую силу с образованием и квалификацией, опирающихся на технологические переделы прошлого века.

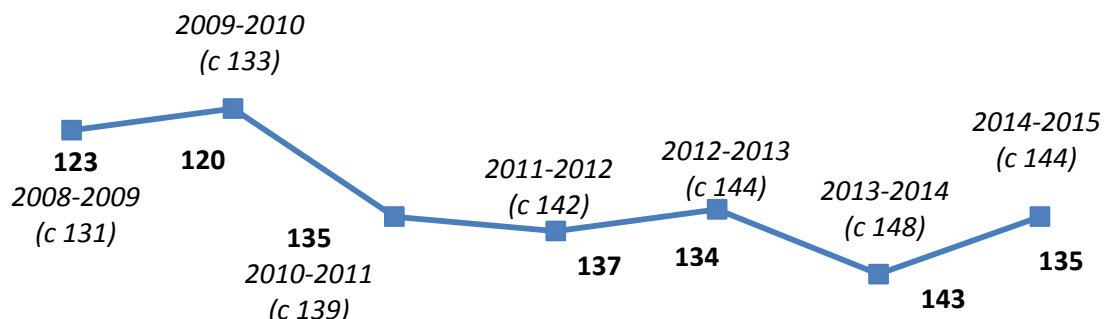


Рис. 1 – Позиция Украины в рейтинге Глобального индекса конкурентоспособности за 2008–2015 гг.

Такое положение большей части человеческого капитала обуславливает самую низкую в Европе оплату труда (в Украине в 2013 году составляла 173 евро на человека), которая, в свою очередь, вытекает из самой низкой доли оплаты труда в структуре добавленной стоимости (для Украины показатель составляет 6–7% против 40–50% в странах с высоким уровнем защиты человека). [1] Такая оплата наемного труда свидетельствует о занижении уровня социальных стандартов по отношению к нормам социально–экономического благополучия и низкой стоимости труда, и, естественно, о низкой потребительной стоимости выпускаемой продукции, что говорит о ее низкой конкурентоспособности и создает замкнутый круг воспроизводства низкой квалификации и мотивации работающих, тем более к когнитивно–креативному труду.

На основе нового понимания человеческого капитала, необходима адекватная модификация производственной функции для ее соответствия современным требованиям конкурентоспособному человеческому капиталу [2].

$$Q = F [(EC + IC) + NC + RC + FC + BC] K_{l.m.} * K_{i.d.} * K_{t.l.} \quad (1)$$

где EC – эргономический капитал;

IC – интеллектуальный капитал;

(EC + IC) = HC – человеческий капитал;

NC – природный капитал (земля);

MC – материальный капитал;

FC – финансовый оперативный капитал;

BC – бизнесовый капитал (предпринимательская способность);

$K_{l.m.}$ – показатель логистической мобильности;

$K_{i.d.}^*$ – показатель институционального развития (экономической свободы);

$K_{t.l.}^*$ – показатель технологического уровня.

* поправочные коэффициенты берутся из международных официальных рейтингов с поправкой на собственные экспертные оценки

Рассматривая человека как гражданина, мы должны рассматривать его и как собственника территории, на которой он проживает, но, к сожалению, в Украине, как и в других странах СНГ, население не является субъектом права собственности на землю, т.е. в экономико–институциональном отношении наши граждане являются крепостными, а государство феодальным, следовательно, мотивация к когнитивно–креативному труду отсутствует. Мы, как экономисты, должны обеспечить справедливую компенсацию за вложенный человеческий капитал в виде достойной зарплаты, а не считать как в СНГ сейчас зарплату – «милостивым» законным вознаграждением, убивая естественную трудовую мотивацию произвольно нищенской зарплатой. В условиях последних финансовых кризисов и инфляции реальные доходы населения упали ниже черты минимального прожиточного уровня и даже бедности. Низкое материальное поощрение исключает мотивацию к интеллектуальному труду.

Гонка владельцев предприятий за наращиванием личных финансовых активов в ущерб работающему персоналу вызвала **резкую дифференциацию доходов, ведущую к социальному расслоению общества**, что является причиной низкого качества жизни населения, которое, в свою очередь, определяет низкое качество рабочей силы.

Нищая страна не имеет права на наличие в ней социально неэффективных предприятий с непропорционально высокими доходами их владельцев [3].

Необходимо поддержать предложения ряда экспертов по социально–экономическому развитию об изменении института налогообложения: общий фонд дивидендов учредителей любого предприятия, включая удерживаемый с них налог на доходы физических лиц, не должен превышать 20 % от фактически выплаченной на предприятии за тот же период зарплаты всего персонала (кроме оплаты труда лиц, являющихся учредителями или членами их семей), включая все налоги и начисления, сложенной с общей суммой фактически уплаченных предприятием за тот же период всех остальных налогов и сборов, что будет стимулировать хозяев предприятий выплачивать зарплаты и налоги [3].

Таким образом, необходимо изменять основные институты социально–экономической системы, стимулирующие эффективность отечественных предприятий в плане общественной и налоговой отдачи, т.е. менять условия распределения доходов на предприятии, мотивируя не только коллективную успешность, но и личное преуспевание работника (заработок).

Качество человеческого капитала следует рассматривать как целостную характеристику функционального единства его ресурсных свойств, способных удовлетворять потребности производства, интересы отдельных граждан и увеличивать экономический потенциал страны в свете неминувшего научно–технического развития.

Литература

1. Дацко О. Украинцы – крепостные, или Как из Украины сделали феодальное государство / О. Дацко // Зеркало недели, 2014. – № 45 (191). – С. 7.
2. Тархов П.В. Экономико–энвайронментальное благополучие как основа конкурентоспособности человеческого капитала / П.В. Тархов, А.М. Маценко, Ж.В. Деркач // Экономическое пространство. – 2011. – № 56/2. – С. 282–292.
3. Кирш А. Закон социальной справедливости [Электронный ресурс] / А. Кирш // Зеркало недели, 2014. – № 40. – Режим доступа: http://gazeta.zn.ua/finances/zakon-socialnoy-spravedlivosti-_.html.

*Тищенко В.Ф., к.е.н., докторант
ХНЕУ ім. С.Кузнеця*

ВПЛИВ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН СВІТУ

Сьогодні у світі відбувається поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, зумовленого технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні наукоємні, високопродуктивні та гнучкі види виробництва, що затверджують домінування економіки знань, а наука перетворюється на виробничу силу суспільства. Розбудова економіки знань у ході соціально–економічних та інституційних трансформацій висуває ряд теоретичних проблем, зумовлених особливостями епохи переважання інформаційних продуктів і технологій; змінюються роль держави, правила та форми її участі в економіці, а також механізми взаємодії з приватним сектором.

Перехід від індустріального до постіндустріального суспільства у всьому світі можна охарактеризувати такими чинниками:

1) від економіки, орієнтованої на товаровиробництво – до економіки, що націлена на сферу послуг та інформації. Причому йдеться, насамперед, про наукоємні послуги, такі, як розвиток і загальна доступність банківських послуг, розвиток засобів масової комунікації та інформації, охорона здоров'я, освіта, соціальна опіка, і тільки у другу чергу – послуги, що надаються окремим клієнтам. Матеріальна інфраструктура та ресурси поступово відсуваються в економічних акцентах на другий план, а на перші ролі виходять інфраструктура та ресурси нематеріальні – генерування, зберігання, дистрибуція й передача знань та інформації;

2) зміною в соціальній структурі суспільства, коли поділ за професійною ознакою приходить на зміну класовому поділу;

3) центральним місцем теоретичного знання у визначенні основних векторів розвитку суспільства. Основний конфлікт, таким чином, у суспільстві пролягає не між працею і капіталом, а між знаннями й некомпетентністю. Зростає значення вищих навчальних закладів: вища школа має за нових умов щонайменше два головних завдання: 1) творити теорії, знання, які стають головним чинником соціальних змін; 2) виховувати радників та експертів;

4) створенням нових інтелектуальних технологій [1].

Концепція економіки знань поступово стає основною теоретичною базою політики економічного зростання, розкриває нову роль і місце інтелекту людини в інформаційному суспільстві, вплив інформації як головної продуктивної сили й суб'єкта виробництва на розвиток економічних систем.

Здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань стає основою національної конкурентоспроможності держави та базовою передумовою її прискореного інтенсивного соціально–економічного зростання, є однією з головних передумов стійкого розвитку держави як суб'єкта світового господарства. Сьогодні конкурентоспроможність країн визначається не статичною моделлю зростання, пов'язаною із забезпеченістю матеріальними і трудовими ресурсами, а динамічним розвитком, з пріоритетом знань, інновацій та інформації.

На міжнародному рівні існують два основних показники, за якими оцінюється конкурентоспроможність тієї чи іншої країни: індекс зростання конкурентоспроможності (GCI – the Growth Competitiveness Index) і індекс економіки знань (KEI – Knowledge Economy Index). У період з 2007 по 2014 роки в Україні спостерігаються суттєві зниження цих індексів (так, за рейтингом конкурентоспроможності вона втратила 11 позицій, за рівнем розвитку економіки знань – 26 позицій), що пов'язано з наслідками фінансово–економічної кризи, відсутністю достатнього фінансування для продовження розпочатих програм, практичного занепаду у сфері інфраструктури, політичною ситуацією у країні [2]. Зазначене дозволяє висунути гіпотезу про вплив економіки знань (вимірюється KEI) на рівень конкурентоспроможності (вимірюється GCI). Для її доведення використаємо дані міжнародних індексів [2] за країнами світу та кореляційні моделі різного виду (табл.1). Отримані моделі підтверджують вплив економіки знань на рівень конкурентоспроможності (моделі є значущими).

Таблиця 1

Моделі впливу рівня розвитку економіки знань на рівень конкурентоспроможність країн світу

Вид залежності	Модель	Коефіцієнт кореляції (R ²)
Лінійна	$y = 0,2281x + 3,042$	0,7168
Квадратична	$y = 0,009x^2 + 0,1319x + 3,2434$	0,7222
Степенева	$y = 2,9585x^{0,229}$	0,6919
Логарифмічна	$y = 0,9529 \ln(x) + 2,7935$	0,6593
Експонентна	$y = 3,1586e^{0,0537x}$	0,7231

Далі класифікуємо (за допомогою методу кластеризації k–середніх) країни світу залежно від рівня складових економіки знань та конкурентоспроможності (табл.2).

Цікавим є той факт, що з країн колишнього СРСР до першого кластеру, який характеризується високим рівнем конкурентоспроможності та економіки знань, потрапили лише 3 країни – Естонія,

Латвія, Литва, які вже майже 10 років є членами ЄС. Це свідчить на користь європейського вектору розвитку України.

Таким чином, проведені вище дослідження доводять висунуту гіпотезу і дозволяють стверджувати, що на рівень конкуренто–спроможності значний вплив здійснює рівень розвитку економіки знань, підвищення якого, в свою чергу, веде до зміцнення конкуренто–спроможності країни.

Таблиця 2

Розподіл країн світу по групах залежно від рівня розвитку складових економіки знань та конкурентоспроможності

1–й кластер	2–й кластер	3–й кластер
Інтервал коливань показників		
KEI: 9,81:4,61 GCI: 4,04:5,72	KEI: 8,37:0,73 GCI: 3,46:5,58	Самі низькі значення
Австралія Австрія Барбадос Бахрейн Бельгія Болгарія Велика Британія Гонг Конг Греція Данія Естонія Ізраїль Ірландія Ісландія Іспанія Італія Канада Кіпр Корейська республіка Латвія Литва Люксембург Мальта Нідерланди Німеччина Нова Зеландія Норвегія Об'єднані Арабські Емірати Польща Португалія Румунія Сінгапур Словачія Словенія США Тайвань Угорщина Фінляндія Франція Хорватія Чехія Чілі Швейцарія Швеція Японія	Азербайджан Албанія Аргентина Армения Боснія та Герцеговина Ботсвана Бразилія Венесуела Гайана Грузія Доніміканська Республіка Ель Сальвадор Йорданія Іран Казахстан Катар Китай Колумбія Коста Ріка Кувейт Ліван Маврикій Македонія Малайзія Мексика Молдова Монголія Намібія Оман Панама Парагвай Перу Південна Африка Російська Федерація Саудівська Аравія Сербія Таїланд Тринідад і Тобаго Турція Україна Уругвай Філіппіни Ямайка	Алжир Бангладеш Бенін Болівія Буркіна Фасо В'єтнам Гана Гватемала Гвінея Гондурас Еквадор Ефіопія Єгипет Замбія Зімбабве Йемен Індія Індонезія Камбоджі Камерун Кенія Кіргізістан Кот д'Івуар Лесото Мавританія Мадагаскар Малаві Малі Мозамбік Мороко Непал Нігерія Нікарагуа Пакистан Руанда Свазіленд Сенегал Сьєра Ліона Таджикистан Танзанія Уганда Шрі Ланка

Для створення умов стабільного економічного зростання, переважно в тих сферах, де Україна є поки ще конкурентоспроможною, необхідна чітка координація дій, спрямованих на модернізацію економіки й суспільства в науковій, технологічній, організаційній і виробничій сферах із домінуванням інформаційних технологій, освіти, науки та інновацій.

Література:

1. Іванов Ю. Б. Місце і роль економіки знань у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / Ю. Б. Іванов, В. Ф. Колесніченко // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць / за заг. Ред. Проф. Ю.І.Єханурова, А.В.Шегди. – К.: Видавничо–поліграфічний центр «Київський університет», 2011. Вип.24. – С. 31–42.
2. KEI and KI Indexes (KAM 2009) [Electronic resource]. – Access mode: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp.

Фартушная Я.А., студентка

Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

УКРАИНСКИЙ ПОДХОД К ГЛОБАЛИЗАЦИИ

На украинском рынке все чаще можно увидеть, дочерние организации мировых корпораций, которые пытаются завоевать доверие наших отечественных потребителей. С одной стороны, это невероятный шаг вперед, если украинским рынком интересуются крупные компании. Это важно, для создания здоровой конкурентной среды, так как множество организаций в Украине не прикладывают особых усилий, чтобы повысить уровень качества своей продукции, услуг. А вот «заграничные» стандарты позволяют задуматься игрокам украинского предпринимательства, как можно достойно противостоять иностранным. Украина часто сталкивается с таким явлением, как несоответствие европейским стандартам качества, вследствие чего на заграничные прилавки товар не имеет шансов попасть вовсе. Что стало причиной такого несоответствия, определить сложно. Возможно, все заключается в сырье, которое изначально не имеет требуемых характеристик, а с другой стороны – это добавки в процессе производства товара, которые могут улучшить некоторые качества, приумножить привлекательность, но в проевропейских странах подобные добавки запрещены, поскольку приносят вред организму. Также имеет место еще тот факт, что технология и оборудование уже просто отжили свой век, но так как Украина постсоветская, то для нашего населения, эта причина не весомая, потому что у старшего поколения еще осталась тоска по продукции тех времен, которая произведена «традиционным» способом. В этом и есть вся загвоздка.

Корпорації розвинутих країн намагаються впровадити свої концепції, моделі, підходи, але чи є це рішення правильним? Чи готовий український споживач змінити встановлену парадигму і прийняти оновлений варіант функціонування ринку? Можливо наводити різні розклади цієї ситуації, але правильну відповідь можна так і не знайти. На чому ґрунтуються всі судження, відповідь ми знайдемо в собі. Український бізнес тільки робить перші кроки до модернізації, оновлення і наближення до сучасної системи. Не завжди ці кроки закінчуються успіхом, вони бувають болючими, адже складно переорієнтувати ціле державство думати і дивитися на речі по-іншому. Можливо вважати, що основою всього є ментальність, саме тому, ті підходи, які застосовуються за кордоном, у нас просто неприйнятні або неактуальні. Образ мислення і сприйняття ставить всі крапки над і, якщо не в усьому, то в багатьох.

Розглянемо одну з швейцарських корпорацій будівельної галузі, яка займає невелику частку українського ринку, має дочірні компанії в трьох містах України. Корпорація виробляє бетон, добавки до розчину, займається гідроізоляцією, постачає високоякісні герметики і покриття для підлог. Спектр досить широкий і передбачає багатообіцяючу перспективу. Крім того, потрібно додати супутнє швейцарське якість, яке має встановлену репутацію «доказану годинами». Додатковими перевагами корпорації можна назвати її стратегію, орієнтацію на світові тенденції, тому, щорічно кращі працівники цієї організації, їдуть за кордон для підвищення кваліфікації, також проводяться тренінги з залученням міжнародних експертів.

Здавалося б, ніщо не може внести «краплю дегтя», але є один аспект, який здатний дати тріщину навіть неухватному концерну з успішним механізмом функціонування. А тепер порівняємо, соціально-культурний рівень і інтелектуальне розвиток населення Швейцарії і України. Виникає питання про можливість нашої країни подолати через встановлені традиції, виховання і побудувати переїзд до європейського майбутнього. Як наприклад, візьмемо ситуацію пов'язану з корпорацією, щоб реалізувати хоча б один з видів послуг для українського споживача. Для цього необхідно найняти команду працівників - наших співвітчизників. Чи буде ця послуга вироблена якісно і як це вимагають європейські стандарти? Яку роль в цьому грають професіоналізм і совість, і що з цього є головним?

Як складився стереотип про будівельного працівника в Україні, його можна описати так: совісний виконавець, зацікавлений в отриманні прибутку, який не бажає прикладати особливі зусилля, витрачати тимчасові ресурси. Але необхідною умовою для такого типового працівника – це колектив з таких же працівників, з

которыми можно налаживать коммуникации и анализировать проблемы, происходящие в мире. Концепция корпорации не предусматривает этот случай. Таким образом, нет уверенности в том, что репутация не пострадает и потребитель останется удовлетворенным выполненной услугой.

Таким образом, можно дать однозначный ответ, что на данном этапе, Украина не соответствует ни европейским, ни мировым стандартам, пока каждый работник, независимо от специализации, квалификации и прочего, не будет относиться к своим обязанностям с точки зрения долгосрочной перспективы и непрерывного развития. Политика Украины должна быть ориентирована на повышение образовательного уровня нации и либерализм, который присущ развитым странам. Создавая современное общество нельзя забывать о культуре и ценностях, которые должны быть приоритетными у украинцев. Ведь потенциал нашего народа обладает огромным влиянием, проблема в его нереализованности. Именно эту проблему мы должны пытаться решить в ближайшее время.

Литература

1. Плотников А. «Влияние глобализации скорее негативное».Статья на независимом информационно-аналитическом ресурсе «Диалог.УА»
2. Згуровский М. «Украина в глобальных измерениях устойчивого развития». Публикация на сайте Всеукраинского общественного объединения «Успешная Украина» www.uspishnaukraina.com.ua № 19 (598) 20 — от 26 мая 2006
3. Лукашевич В.М. Учебное пособие «Глобалистика», Львов 2000-2006

СЕКЦІЯ 2

НАЦІОНАЛЬНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Алієв Р.А., аспірант

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Актуальність проблеми. В сучасних умовах ринкових відносин ефективність роботи підприємств будівельної галузі багато в чому залежить від управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність господарюючих суб'єктів, окупність їх виробничих витрат і конкурентоспроможність. Ефективність управління, передусім, залежить від достатності й оперативності одержаної управлінським персоналом інформації та від її адаптації до нових умов функціонування підприємства. Саме стратегічне планування є однією із форм, що довела свою економічну доцільність та високу соціальну віддачу. Проте останніми роками в будівельній галузі спостерігається суттєве послаблення такої важливої ділянки економічної роботи, як стратегічне планування. Отже враховуючі те, що одним з найважливіших показників, який характеризує рівень соціально–економічного розвитку держави, є стан ринку нерухомості в цілому і його окремих секторів в регіонах України досить актуальним питанням є визначення концептуальних підходів сутності регіональної стратегії розвитку житлового будівництва та її розробка. Особливо в сучасних умовах трансформаційної та політичної кризи в країні вона потребує більш ґрунтовного теоретичного дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Процес стратегічного цілевизначення є докладно розробленим в теорії менеджменту та ґрунтується на досвіді її практичного застосування. Основними класичними працями, що визначають процес розробки та впровадження стратегії розвитку як на рівні окремого підприємства, так і на рівні галузі економіки, є праці Р. Акофа, І. Ансофа, Б. Карлофа, Г. Мінцберга М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона. Також дослідження теоретичних основ стратегії розвитку житлового будівництва неможливо без врахування результатів стратегічних досліджень національної економіки, представлених у роботах провідних українських вчених С. Богачова, В. Гейця, Г. Губерної, В. Мунтіяна, І. Осипенка, М. Пашути, О. Поважного, С. Поважного, Ф. Поклонського, В. Семиноженка, Л. Федулової, Г. Черніченка. Результати визначених досліджень складають теоретичну та методологічну основу для формування стратегії розвитку житлового будівництва.

Високо оцінюючи вклад вищеназваних вчених і отримані ними результати дослідження, слід констатувати, що теоретичні основи стратегії розвитку житлового будівництва є недостатньо дослідженими, особливо в сучасних умовах тривалої трансформаційної кризи в країні.

Таким чином **метою** дослідження є розгляд теоретичних аспектів стратегій регіонального розвитку житлового будівництва та її підходів.

Виклад основного матеріалу. Сучасне визначення стратегії важко сформулювати одним реченням. Багато авторитетних вчених пропонували власне бачення змісту стратегії, але їхні визначення мають різний зміст.

Глобалізація економічних процесів, зростання конкуренції між виробниками, збільшення впливу високотехнологічних компаній обумовили широке визнання стратегічного мислення як єдиного правильного підходу до управління підприємством в умовах ринку і вже у 80–90–х рр. стратегія стає невід'ємною частиною управління бізнесом практично у всіх країнах з ринковою економікою.

Розгляд існуючих концепцій щодо розуміння сутності категорії «стратегія» дозволяє виділити декілька підходів до визначення сутності стратегії. Так класичним підходом до визначення стратегії є її ототожнення із засобом досягнення цілей підприємства. Він заснований на тому, що формулювання стратегічних цілей підприємства невід'ємно пов'язане з розробкою шляхів їх досягнення і тому в даному розумінні стратегія визначається як план або модель дій. Так А. Чандлер розглядав стратегію як визначення основних довгострокових цілей і орієнтирів підприємства, визначення курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для їх досягнення.

При цьому основним процесом у виборі та розробці стратегії він визначав раціональне планування [5]. Б. Карлофф визначив стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [2]. Д. Куїнн також, поділяючи їх погляди, визначав стратегію як план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднувати в єдине ціле [3]. Отже, можна зробити висновок, що за цим підходом стратегія охоплює процес цілеутворення і є засобом координації цілей і ресурсів.

Другим – концептуальним підходом є розуміння стратегії як набору правил прийняття рішень. Він пов'язаний з подальшими дослідженнями у цій області таких вчених як: Г. Мінцберг, І. Ансофф, М. Портер. Проводячи дослідження стратегічної поведінки великих корпорацій на конкурентних ринках, Г. Мінцберг з'ясував, що стратегія є не тільки планом, а комплексом рішень та дій; і є не послідовністю виконання запланованого, а прямо протилежне цьому, це відправна точка [3]. І. Ансофт описує стратегію як сукупність правил для прийняття рішень з метою забезпечення стійкого зростання і розвитку підприємства; виокремлюючи дві групи правил: правила взаємовідносин підприємства з

зовнішнім середовищем (стратегія бізнесу) і правила встановлення рівноваги між власними внутрішніми змінними (організаційна концепція) [1]. М. Портер, використовуючи ідею ланцюжка цінностей, пропонував стратегію розглядати як аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між різними складовими організації для того щоб визначити, як і де додається цінність. При цьому стратегія – це позиціонування досліджуваного об'єкта щодо галузевого середовища [4]. Отже, особливість цього підходу полягає в тому, що у визначенні стратегії робиться наголос на її всеосяжному характері, оскільки означені правила передбачають розв'язання проблем розвитку підприємства, забезпечення збалансованості його діяльності як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі.

Висновки та пропозиції. В результаті проведеного дослідження було виявлено основні підходи до визначення сутності стратегії та процеси які допомагають при її виборі та розробці. Сформовано сукупність правил для прийняття рішень з метою забезпечення стійкого зростання і розвитку.

Література

1. Ансофф І. Стратегическое управление /Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 519 с.
2. Карлофф Б. Деловая стратегия: пер. с англ. – М.: Экономика, 1991 – 239 с.
3. Минцберг Г., Куинн Дж. Стратегический процес/пер. с англ. Под ред. Ю. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
4. Офіційний веб–сайт Мінрегіонбуду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregionbud.gov.ua>.
5. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність.– Київ: КНТЕУ, 2002. – 301 с.

Борншайн О.О., аспірант

Дніпропетровська державна фінансова академія

СУЧАСНІ МЕТОДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КЛАСТЕРА

Процеси глобалізації призвели до суттєвого посилення ролі регіонів як основи конкурентоспроможності, стабільності та стійкого зростання благополуччя країн. Успішний та ефективний регіон – це інноваційний регіон. Дієвим інструментом інноваційного розвитку регіонів, як довів досвід провідних країн та країн, які інтенсивно розвиваються, є кластери.

Процеси кластеризації в Україні ще залишаються у своїй початковій фазі. Підтримка українських кластерів та інтенсифікація їх розвитку потребує своєчасного вирішення наявних проблем, а, отже, своєчасного впровадження дієвих управлінських рішень та формування державних кластерних стратегій. Вирішення даного завдання включає розробку моделей ідентифікації кластерів та протокластерних утворень, що неможливо без ґрунтового методичного забезпечення.

Метод ідентифікації кластера являє собою інструментарій, завдяки якому досягаються цілі дослідження – отримання даних щодо існування кластера та його стану.

Особливості трансформаційної економіки України – складність макроекономічної і політичної ситуації, наявність кризових факторів, успадкованих від директивно–планової системи, викривленість самої структури економіки, виробничих сил, механізмів конкуренції – унеможлиблює пряме використання вже існуючих методик. Неправильно обраний метод може призвести як до отримання «нефізичних» результатів, так і до їх викривлення, що в свою чергу формує ризик невиправданих ресурсних витрат та до прийняття завідомо невірних рішень щодо існування та стану кластера.

Розробкою методичного забезпечення ідентифікації кластерів займалися такі провідні вчені, як М.Портер, Т.Барнс и Р.Хейтер, И.М.Бергман, И. Дж. Фезер, Серед дослідників ближнього зарубіжжя в даній області працювали: Г. Д. Боуш, який досліджував первинний етап діагностики кластерів на базі кількісних і якісних методів, О. Н. Кострюкова і Є. Г. Карпова провели аналіз методологічного інструментарію з метою застосування його для ідентифікації туристичних кластерів. С. Н. Растворцева та Н. А. Череповська, Т. П. Данько, Є. С. Куценко. Також займалися проблематикою ідентифікації кластерних структур в регіональній економіці. Л. С. Марков розглядав виявлення еталонного кластера з урахуванням особливостей перехідної економіки. Також слід відзначити роботи А. В. Бабиковой, Миролубової Т. В., А. В. Єрмішиної та А. Н. Дирдонової. Але, незважаючи на досить велику кількість досліджень, такі етапи дослідження кластера, як його ідентифікація, первинна діагностика і проектування, в принципі, не мають теоретично обґрунтованого методичного забезпечення.

Залежно від критерію, що був закладений в основу, будуть відрізнятися й самі класифікації методів ідентифікації кластера. Найбільш розповсюдженим є розподіл методів ідентифікації кластерів за критерієм джерела отримання інформації. За цим критерієм розрізняють методи, засновані на якісній оцінці, які включають збір і обробку експертної інформації і кількісні методи на основі статистичної інформації [1].

Якісні методи спрямовані на отримання унікальної для досліджуваного об'єкта інформації і висвітлення його характерних особливостей. Їм (якісним методам) притамані: гнучкість, високий ступінь адаптованості до умов дослідження, інтерактивність та діалогічність за рахунок використання експертних опитувань. Завдяки цьому якісні методи дозволяють не просто ідентифікувати кластер, але й отримати широкий масив інформації щодо його стану та проблем, з якими він стикається. Також дана група методів може застосовуватися для виявлення кластерів, які знаходяться в стадії зародження та кластерних утворень. Що особливо актуально для України, процеси кластеризації

економіки якої ще не набрали потужності, а кластери лише зароджуються, або знаходяться на початковому етапі розвитку та не мають достатнього впливу на матеріальні потоки в економіці регіону, щоб це проявилось в тих чи інших кількісних показниках.

Головними недоліками якісних методів є неможливість співставлення отриманих результатів (оскільки експертні оцінки носять суб'єктивний характер та є унікальними для кожного дослідження); ускладненою є і перевірка даних на об'єктивність, їх верифікація, масштабування дослідження [2]. Зменшенню впливу цих недоліків може сприяти регулярність проведення якісних досліджень та застосування спеціальних методів підбору експертів з урахуванням їх компетентності [3].

Кількісні (статистичні методи) пристосовані для отримання строго об'єктивних (кількісних) даних. Перевагами даних методів є суворі відповідності застосовуваної методики і результатів заявленим цілям, швидкість та високий ступінь надійності. Отримані результати є порівняними у просторі та часі. Недоліками – низька природність, консервативність, негнучкість щодо внесення змін. До того ж не завжди є можливість отримання необхідних статистичних даних і в необхідному вигляді. Більш того, статистична інформація є усередненою і прив'язаною до географічних рамок, тобто невідповідність просторових масштабів кластера та регіону, в межах якого збиралася статистична інформація, може привести до помилок в інтерпретації результатів моделювання. Т. П. Данько і Є.С. Куценко [2] вказують також на той факт, що існуюча статистика спочатку створювалася для інших цілей і тому не враховує специфіки та проблематики ідентифікації кластерів.

Загалом, кількісні методи, дозволяють визначити саме галузі, в яких можливе виникнення кластерів. Тобто, така особливість кількісних методів дозволяє використовувати їх для визначення потенціалу кластеризації регіону. В умовах української перехідної економіки це дозволить отримати інформацію о середовищі, в якому функціонує або буде функціонувати кластер, виявити наявні тенденції щодо кластеризації в галузі, що є необхідним при формуванні кластерних державних та регіональних стратегій.

На базі проведеного аналізу нами були зроблені наступні висновки. Повноцінне дослідження кластера, який є складною, динамічною системою з високим ступенем внутрішньої ієрархії, можливе лише при умові застосування комплексного підходу, головною метою якого було б не лише ідентифікація кластера, але й отримання інформації щодо його стану та стану середовища його функціонування. Дана комплексна інформація є особливо актуальною в українських умовах для формування ефективних державних кластерних програм, спрямованих на розвиток кластерів, їх підтримку та зміцнення, та подолання перешкод та погроз, що становлять для них політична та макроекономічна нестабільність і, врешті–решт, створення бази для інноваційного розвитку регіонів із застосуванням кластерного інструментарію.

Спираючись на переваги і недоліки якісних і кількісних методів ідентифікації кластерів, найбільш оптимальним рішенням задачі ідентифікації кластера, є комбінація кількісних та якісних методів. Співвідношення цих методів, порядок їх застосування та їх пріоритетність, в загальному випадку, визначається рамками конкретного дослідження та доцільністю – побудована методика повинна забезпечувати отримання максимальної кількості інформації при мінімальних ресурсних витратах.

Література

1. Растворцева С. Н. Идентификация и оценка региональных кластеров / С. Н. Растворцева, Н. А. Череповская // Экономика региона. – 2013. – №4. – С.123–133; Данько Т. П. Основные подходы к выявлению кластеров в экономике региона / Т. П. Данько, Е. С. Куценко // Проблемы современной экономики. – 2012. – №1. – С. 248–254.
2. Данько Т. П. Основные подходы к выявлению кластеров в экономике региона / Т. П. Данько, Е. С. Куценко// Проблемы современной экономики. – 2012. – №1. – С. 248–254.
3. Ватченко Б. С. Формування групи експертів для визначення пріоритетності факторів впливу на вартість нерухомого майна / Б. С. Ватченко, О. О. Куншенко //Вісник ДДФА економічні науки Науково–теоретичний журнал Дніпропетровської Державної фінансової академії – 2010. – № 2(24). – С. 157–164.

Дюндін В. Д., к.е.н.

ХФ Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Інформація про потреби ринку праці у фахівцях поступово стає обов'язковою умовою формування освітньої політики установ вищої освіти. Узгоджений розвиток економіки і системи вищої освіти є не просто завданням урахування інтересів підприємств і організацій в отриманні робочої сили, а визначає для випускника навчального закладу можливість побудови професійної кар'єри. Відправною точкою, що визначає можливість координації процесів підготовки фахівців і розвитку галузей економіки, є грамотна організація процесу прогнозування потреби ринку інтелектуальних активів.

Сьогодні спостерігається явна розбалансованість в організації прогнозування оптимізації розвитку інтелектуального потенціалу. Вона виявляється в тому, що прогнози, які розробляються, мають не комплексний характер, а відображають вузькі потреби тих або інших суб'єктів ринку праці. Наприклад, прогнози соціально–економічного розвитку призначені для моніторингу ефективності розвитку регіону чи окремих галузей економіки і не несуть в собі інформацію, яка може бути

використана освітніми установами. Прогнози потреби в кадрах, що складають кадрові агентства, стосуються здебільшого сегменту ринку освітніх послуг найбільш популярних серед населення професій і не відображають реальної потреби економіки в кадрах. Демографічні прогнози, у свою чергу, є предметом інтересу вузького кола фахівців і часто використовуються освітніми установами некоректно. Але це тільки видима частина проблем організації прогнозування.

Надаючи освітні послуги, установа освіти діє одночасно на двох ринках. Вона надає суспільству освітні послуги певного виду, споживачами яких є студенти, і одночасно представляє результати своєї діяльності на ринку праці, споживачами яких є підприємства й організації різних галузей економіки. З погляду основної діяльності освітньої установи і класичної теорії маркетингу сутністю послуги вищого навчального закладу є освітня програма. Вона розробляється для того, щоб задовольнити потребу в освіті, навчанні або перепідготовці, тобто досягнути певного соціального ефекту (зміни освітнього або професійного рівня). Саме з цим продуктом виходить на ринок будь–яка освітня установа.

Одним з важливих заходів визначення структур та кількості необхідних для прийому студентів у вищі навчальні заклади є прогнозування потреби у високоосвічених кадрах.

Прогнозування основних показників розвитку системи підготовки кадрів є важливою і невід'ємною частиною прогнозування економічних показників розвитку регіону. Основну увагу при цьому слід приділити:

- часовим термінам, які необхідні для вирішення тих чи інших питань;
- шляхам вирішення проблем;
- чинникам, що можуть впливати на стан економіки та спосіб життя людей у майбутньому.

Прогноз у науковій системі суспільного управління доповнює план стосовно тих процесів, які не можуть бути охоплені плануванням, є формою контролю за реалізацією планових завдань. На підставі прогнозів формуються науково–аналітична основа та передумови прийняття управлінських рішень.

У цілому існують дві основні категорії прогнозів: статичні й динамічні. Ключова відмінність полягає в тому, що динамічні прогнози надають інформацію про поведінку досліджуваного об'єкта впродовж певного значного інтервалу часу. У свою чергу, статичні прогнози відображають стан досліджуваного об'єкта лише в певний момент часу і, як правило, в таких прогнозах чинник часу, в якому об'єкт зазнає зміни, відіграє незначну роль.

Комплекс моделей, який може бути використаний для попереднього аналізу і прогнозування розвитку формування інтелектуального потенціалу, повинен відповідати наступним основним вимогам:

- можливість прогнозувати взаємодію регіону і народногосподарського комплексу в цілому;

- здійснення прогнозу внутрішньорегіонального економічного комплексу як у галузевому, так і регіональному розрізі;
- узгодження прогнозу міжрегіональних взаємодій і внутрішньорегіонального економічного розвитку;
- забезпечувати широкий набір варіантів розвитку в перспективі, що дало б можливість видозмінювати планові рішення залежно від змін загальноекономічної ситуації;
- коректування результатів прогнозних експериментів з моделями у відповідно до якісного аналізу цілей і завдань, які покладаються на регіон у перспективі.

Таким вимогам відповідають регресивні математичні моделі, що базуються, як правило, на оцінці залежності між динамікою підготовки кадрів і низкою соціально–економічних та демографічних факторів. Одержаний на їх підставі прогноз краще підлягає змістовному аналізу. В регресійних моделях більш чітко виявляється залежність динаміки чинників, які були досліджені. Саме фактори визначають специфічні особливості розвитку цього процесу, які є зовнішніми для нього та, зазвичай, задаються як початкові умови.

Для всебічного економічного аналізу та вивчення впливу різних чинників використовуються багатфакторні регресійні моделі, які мають загальний вигляд:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n, b_0, \dots, b_n, b_n) + \varepsilon, \quad (1)$$

де y – показник, що досліджує фактори;

x_i , де $i = 1, n$ – незалежні випадкові величини (фактори);

b_i , де $i = 0, n$ – невідомі параметри, які підлягають оцінці;

ε – випадкова помилка.

При прогнозуванні системи підготовки кадрів слід урахувати не лише попередні значення досліджуваного показника, а й багато додаткових факторів, які тим чи іншим чином впливають на динаміку цього процесу. Для виявлення чинників, що найсуттєвіше впливають на систему підготовки кадрів, спочатку необхідно провести аналітичну роботу з цього питання, потім – кореляційний аналіз залежності між вибраними факторами.

Суть наведеної системи прогнозування полягає в координації існуючих інформаційних потоків, що характеризують соціально–трудова процеси в розвитку інтелектуального потенціалу та їх вимірювання на регіональному рівні.

Таким чином, розроблена багатовимірною прогнозною інформацією, представлена в регіональному аспекті, забезпечить процес формування пропозиції освітніх послуг, адекватної до умов на ринку праці.

Запропонована модель процесу прогнозування потреби в кадрах з вищою освітою є певною спробою постановки проблеми координації ринку праці і системи вищої освіти на новому рівні. Важливість її, на

нашу думку, полягає в тому, що процес і результат прогнозування перестають бути вузькоспеціалізованою галуззю. Вони стають способом формування в майбутнього випускника вищого навчального закладу та у працівника компетентності орієнтації та адаптації, що діє на ринку праці, яка з погляду традиційної підготовки кадрів є компетентністю нового перспективного типу.

Розробка прогнозу потреби в кадрах з вищою освітою є важливим інструментом визначення планових обсягів прийому до вищих навчальних закладів. На нашу думку, регресивні математичні моделі, які базуються на оцінці залежності між динамікою підготовки кадрів і низкою соціально–економічних та демографічних факторів, є найбільш ефективними методами прогнозування цього показника. Такими факторами визначено: попит на випускників вищих навчальних закладів, демографічну ситуацію (вікова категорія населення 15–35 років) та грошові прибутки населення. Запропонована економічна модель забезпечить надання органам управління поточної та оперативної інформації про зміну основних показників діяльності, стан системи вищої освіти; нагромадження інформаційної бази для розроблення прогнозно–аналітичних матеріалів на перспективу; порівняння регіональних показників із загальнодержавними та міжнародними аналогами і стандартами.

Література

1. Аксьонова І.В. Методологія регіональних статистичних досліджень: конспект лекцій [для студ. спец. 8.050110 денної форми навч.] / І.В. Аксьонова; Харківський нац. екон. ун–т. – Х.: ХНЕУ, 2004. – 146 с.
2. Афтаназів І.С. Економічні аспекти реформування регіональної системи підготовки кадрів вищою школою / І.С. Афтаназів; Інститут управління природними ресурсами. – Коломия: Видавничо–поліграфічне товариство «Вік», 2007. – 224 с.
3. Бандур С.І. Аналіз стану і прогнозування регіонального ринку праці: метод. рекомендації / [Бандур С.І., Дрозд О.М., Онікієнко В.В. та ін.]; НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України; Львівський обласний центр зайнятості. – К., 1999. – 116 с.

Колесников В.І., аспірант

Запорізький національний технічний університет

РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Посткризовий період характеризується посиленням диспропорційності розвитку сільських територій в національній економіці. Але проблеми територіальної нерівномірності виникли не за останній період часу, а накопичилися в попередній економічній системі. В умовах планової економіки диспропорції у розвитку сільських територій України згладжувались лише директивними методами. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин на регіональному рівні виникає об'єктивна

необхідність використовувати диференційований підхід до регулювання розвитку сільських територій, який враховуватиме індивідуальні особливості функціонування сільських територій.

В даний час проблематика розробки ефективної стратегії розвитку сільських територій регіонів України є одним з найважливіших напрямків регулювання економіки. На рівні держави за період незалежності України прийнято багато програм щодо розвитку села, зокрема «Національна програма відродження села на 1995–2005 роки» (1994 р.), «Загальнодержавна програма соціального розвитку села на період до 2011 року» (2004 р.), «Комплексна програма підтримки розвитку українського села на 2006–2010 роки» (2005 р.) [1]. Але схвалені в різні роки концепції так і не стали реаліями розвитку, оскільки був відсутній конкретний механізм їх реалізації, який не вирішив проблем розвитку сільських територій.

Світова практика свідчить, що розвиток сільських територій неможливий без державного регулювання. Класична концепція політики розвитку сільських територій, яка була поширена в післявоєнній Європі, мала вигляд моделі «зверху вниз» (екзогенна), на основі індустріалізації, економії від масштабу і концентрації [2, с. 2]. Головним завданням політики «зверху вниз» було подолання сільських відмінностей шляхом модернізації інфраструктури. Обговорення зміни ролі держави у сприянні сталому розвитку сільських територій розпочалося ще в 1960–х роках. В 1970–х роках концепції сільського розвитку були пов'язані із підвищенням рівня життя сільського населення і скорочення сільської бідності.

Але вже до кінця 1970–х років, було більше доказів, що модель «зверху–вниз» не дала очікуваних результатів [3, с. 11]. Ця модель буда піддана критиці як «залежний розвиток», оскільки вона залежить від субсидій і програмних рішень віддалених державних установ. Замість цього підходу, багато хто виступав за підхід «знизу вгору» (ендогенний), заснований на припущенні, що конкретні ресурси територій – природні, людські та культурні – відіграють ключову роль в їх розвитку.

Реалії сьогодення переконують, що держава використовуючи підхід «зверху вниз» більше не може досягти своїх цілей, діючи в такий спосіб. В Європі використовується концепція управління, яка відображає визнання ролі держави (на всіх рівнях) разом з приватними і громадськими структурами. Зокрема, як зазначає М. Гудвін [3, с. 15], в економічній літературі все більше використовується термін управління, що вказує на значні зміни в процесах регулювання сільської місцевості. Модель «знизу вгору» в основному стосується мобілізації місцевих ресурсів та активів. Основні положення цієї політики сільського розвитку в країнах ОЕСР під назвою «Нова сільська парадигма» висвітлені в табл. 1.

Таблиця 1

Нова сільська парадигма

	Старий підхід	Новий підхід
Цілі	Вирівнювання розвитку територій, сільськогосподарський дохід, конкурентоспроможність ферм	Конкурентоспроможність сільських територій, підвищення цінності місцевих активів, експлуатація невикористовуваних ресурсів
Основні сектори	Сільське господарство	Різні сектора сільської економіки (сільський туризм, виробництво, галузі ІКТ і т.д.)
Інструменти	Субсидії	Інвестиції
Основні учасники	Національні уряди, фермери	Всі рівні влади (наднаціональний, національний, регіональний та місцевий), різні місцеві зацікавлені сторони (державні, приватні, благодійні)

Джерело: складено на основі [4, с. 5]

Політика розвитку сільських територій в Європі ґрунтується на таких принципах: 1) спрямованість на підвищення соціальної, економічної та екологічної стійкості сільських територій та підтримка природного та культурного різноманіття; 2) розвиток сільських територій здійснюється по–різному в різних місцях, враховуючи місцеві потреби; 3) політика спрямована на створення взаємодоповнюваності між екологічними, соціальними та економічними цілями [5, с. 27]. Ці принципи свідчать, що сільськогосподарська політика більше не повинна розглядатися у відриві від екологічної, соціальної та економічної політики.

Цей досвід необхідно використовувати для розвитку сільських територій України. Сучасні політичні зміни в Україні та європейський напрямок інтеграції ставлять за необхідне вищеназвані принципи врахувати при формуванні стратегії розвитку сільських територій. Важливо зазначити, що це не тільки викликано часом, а й є об'єктивною необхідністю розвитку, оскільки в сільській місцевості нашої держави проживає більше 14 млн чоловік, що становить 31,5 % населення України.

За період формування ринкової економіки в Україні відбувся процес переорієнтації командно–адміністративного управління на користь місцевого самоврядування, який докорінно змінив методичні підходи до формування управлінських рішень. Але зараз в управлінні сільськими територіями задіяна модель, побудована на галузевому принципі (аграрна політика), яка звужує функціональне призначення сільських територій. На нашу думку, усе це вимагає переорієнтації із галузевого підходу до управління сільськими територіями до інтегрованого територіально–галузевого підходу, що, відповідно, надає можливість розглядати сільські території як просторове утворення, яке має певний економічний, галузевий, трудовий, соціальний та ресурсний потенціал. Бюджетні кошти необхідно спрямовувати на соціально–економічний розвиток сільських територій, а не на тільки підтримку обсягів виробництва деяких сільськогосподарських продуктів. Необхідною умовою є децентралізація регулювання розвитку сільських територій, максимальне залучення місцевого населення для вирішення сільських проблем.

Література

1. Сільські території: в очікуванні успіху [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ridneselo.com/node/366>
2. Anríquez, G. and Stamoulis, K., (2007) «Rural Development and Poverty Reduction: Is Agriculture Still the Key?», *ESA Working Paper*, No. 07–02 June, 2007, available at: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/ah885e/ah885e.pdf> (Accessed 4 December 2014).
3. The Carnegie UK Trust (2014), «Future Directions in Rural Development?», available at: [http://www.carnegieuktrust.org.uk/getattachment/545a7523–4da8–4ff7–95e6–dd912abc6373/Future–Directions–in–Rural–Development–\(Full–Repor.aspx](http://www.carnegieuktrust.org.uk/getattachment/545a7523–4da8–4ff7–95e6–dd912abc6373/Future–Directions–in–Rural–Development–(Full–Repor.aspx) (Accessed 4 December 2014).
4. The Organisation for Economic Co–operation and Development (2014), «Innovation and modernising the rural economy», available at: <http://www.oecd.org/gov/regional–policy/KRASNOYARSK%20BROCHURE%20FINAL.pdf> (Accessed 4 December 2014).
5. Ward, N. (2000) «Institutions and Attitudes to Rural Development: The UK National Report», available at: <http://milk.withclarity.co.uk/docs/Actors–Institutions–and–Attitudes–to–Rural–Development–The–UK–National–Report.pdf> (Accessed 4 December 2014).

Куценко В.І., аспірант

Запорізький національний технічний університет

ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ ТА ОПТИМАЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ГАЛУЗЕВОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

Світовий досвід постіндустріального розвитку свідчить про те, що об'єктивним етапом еволюції розвинутих країн є процеси диверсифікації, яка являє собою новий підхід до організації галузевої структури економіки. Диверсифікація економіки – складний і неоднозначний процес, адже різні регіони мають свою межу диверсифікації, перевищення якої може призвести до зростання витрат, зниження ефективності виробництва, тому визначення її оптимального рівня і є одним із найважливіших завдань.

Дослідження диверсифікації в економіці регіонів набуває широкого розповсюдження як з теоретичної, так і практичної точки зору. В науковій літературі поняття «диверсифікація» на регіональному рівні розглядається як комплекс багатofункціональних механізмів, які зорієнтовані на більш повне використання економічних резервів і організаційних ресурсів територій, місцевих конкурентних переваг, поліпшення та забезпечення стабільного рівня життя населення у короткостроковій та довгостроковій перспективі [1]. Для національної економіки, – це означає «відхід» від сировинної спрямованості галузей, виробництво готової продукції із високою доданою вартістю на основі використання потенціалу кожного регіону. При цьому це не означає, що не потрібно розвивати традиційні для економіки галузі. Їх треба лише доповнювати новими, які згодом зможуть забезпечити економічне

зростання і сформувати збалансовану та оптимальну галузеву структуру. Диверсифікація є умовою мінімізації диспропорційності галузевої структури, що є характерним для промислових регіонів України, виробництво яких є моноструктурним. Справедливо зазначає Н. Карлова, що диверсифікація структури економіки може бути досягнута за рахунок розвитку не сировинних галузей, а саме: переробних галузей промисловості, агропромислового комплексу, будівництва, транспорту, галузей сфери послуг [2]. Тобто зміст диверсифікації економіки регіонів передбачає зміну структури економіки в напрямку її поліструктурності на основі збільшення виробництва продукції з високою доданою вартістю як в традиційних галузях, так і в нових.

Диверсифікація економіки з метою досягнення сталого розвитку регіону розглядається як здатність регіональної системи забезпечити формування стабільних умов її функціонування, зменшення галузевих диспропорцій, залучення та ефективного використання наявних ресурсів, і як результат – підвищення соціально–економічних показників та підвищення рівня і якості життя населення регіону. При цьому головним гарантом ефективності диверсифікованої економіки регіону в умовах глобалізації виступає її сталий розвиток, який передбачає гармонійну, збалансовану, динамічну взаємодію всіх складових підсистем і процесів регіону. Тобто, в основу сталого розвитку регіону закладається диверсифікація галузевої структури економіки. Це дозволяє через диверсифікацію економіки нарощувати сукупний потенціал території для задоволення зростаючих людських потреб і прагнення до внутрішньорегіонального співтовариства.

Таким чином, на сучасному етапі перехід на диверсифікаційну модель розвитку економіки є одним із основних орієнтирів стратегічного розвитку на національному та регіональному рівнях. Ключовим завданням на регіональному рівні є побудова моделі регіонального розвитку через галузеву диверсифікацію економіки, яка включає: по–перше, початкову модель соціально–економічного розвитку регіону на основі наявного регіонального потенціалу, по–друге – послідовний ряд поетапних кроків розвитку, які визначаються на основі ресурсних можливостей регіону, рівнем його соціально–економічного розвитку, інноваційно–інвестиційною активністю і ефективністю регіональної політики.

Слід зазначити, що модель регіонального розвитку, побудована на основі галузевої диверсифікації економіки регіону, на сучасному етапі повинна відповідати двом критеріям: збалансованості та оптимальності. Збалансованість – це особлива для кожної регіональної системи пропорція раніше зазначених складових її потенціалу, що забезпечує стійкість і соціальну орієнтацію розвитку системи [3]. В свою чергу, з філософської точки зору оптимальність – це відповідність певним критеріям, правилам, а з економічної – найбільш сприятливий, найкращий спосіб економічної поведінки, економічних дій [4].

Якщо розглядати галузеву структуру економіки з точки зору оптимальності, то, на нашу думку, – це співвідношення між галузями за індексом Херфіндаля–Хіршмана. Слід заважити, що галузева структура економіки повинна бути не лише оптимальною з точки зору обраного критерію, але й збалансованою. Синтез критеріїв збалансованості та оптимальності на національному та регіональному рівнях, дозволяє побудувати таку галузеву структуру економіки, яка б відповідала природно–ресурсному потенціалу та інституціональному середовищу, і відображала б тенденції сучасного світового розвитку.

Для України це питання є вкрай актуальним, оскільки вона успадкувала значну регіональну розбалансованість економіки, в цілому, та галузевої структури, зокрема. Як зазначає Е.В. Прушківська, що диверсифікація на регіональному рівні, є нагальною потребою сьогодення. Спеціалізація, яка сформувалася в попередній економічній системі, повинна бути доповнена диверсифікацією (потреба в період економічної нестабільності) регіонального розвитку, що, безумовно, буде сприяти більшій економічній та соціальній стабільності цих регіонів та країни у цілому [5, с. 302].

Слід зауважити, що для формування певної ефективної структури економіки необхідним є наявність у суспільстві певних об'єктивних і суб'єктивних умов, які дозволяють задіяти відповідні механізми досягнення поставленої мети. До об'єктивних умов можуть бути віднесені: факторні умови для ефективного функціонування певних галузей; наявність повноцінного ринку, який ґрунтується на внутрішній конкуренції; попит на продукцію структуроутворюючих галузей; існування виробництв, взаємопов'язаних із цими галузями; до суб'єктивних – готовність змінювати галузеву структуру, як на національному, так і регіональному рівнях.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що сформована збалансована та оптимальна структура регіону не може бути постійною, вона схильна до впливу безлічі зовнішніх факторів. Оптимальна модель галузевої структури регіону, побудована на основі диверсифікації повинна, бути еластичною, тобто змінюватися в динаміці, що сприяє успішному функціонуванню регіону та створює перспективи для його подальшого розвитку.

Література

1. Кофанов А.А. Диверсификация региональной экономики как доминирующая стратегия структурного развития в условиях глобализации экономических отношений : автореф. дис....д–ра экон. наук : 08.00.05 / Кофанов Антон Александрович. – Краснодар , 2011. – 40 с.
2. Карлова Н.П. Финансовые аспекты стратегии диверсификации экономики региона / Н.П. Карлова // Економіка і організація управління. – 2011. – Вип. 10. – С. 80–87.

3. Белоусов Р.А. Общий и специальный менеджмент / Р.А. Белоусов, А.Л. Гапоненко, Ю.С. Дульщикова. – М.: Изд-во РАГС, 2002. – 568 с.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
5. Прушківська Е.В. Секторальна структура національної економіки : теорія, методологія, практика формування: Монографія / Е.В. Прушківська. – Запоріжжя: «Просвіта», 2013. – 375 с.

Літовченко С.В., аспірант

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

АНАЛІЗ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ І МОНОМІСТ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

Проблема занепаду старопромислових регіонів є добре знайомою для багатьох Європейських країн (Ланкашир, Йоркшир, Західний Мідленд, Південний Уельс у Великобританії, Північний район, Ельзас і Лотарингія у Франції, Рурська область і Саар, у Німеччині, Верхньо–Сілезький район у Польщі, Остравський регіон в Чехії); США (Пітсбург, Балтімор, Клівленд, Детройт, Флінт, Лоуелл); Японії (Міята, Юбарі, Хасіма, Томіока) і деяких інших країн.

Поширеність і значимість цих проблем для національних економік (зазначені міста і регіони часто були локомотивами для економіки країни) зумовили досить великий спектр досліджень, які намагалися пояснити причини занепаду регіонів і дати рекомендації відносно подальшого розвитку регіонів.

Зарубіжні джерела вказують на регіональні блокування і залежність від колишньої траєкторії розвитку, як на основні причини занепаду територій. Можливість і успіх перебудови структури економіки проблемних старопромислових регіонів і виведення їх з критичного стану визначається так званими чинниками впливу. Ці фактори поділяються на дві основні групи: економіко–структурні та політико–інституційні чинники впливу.

До економіко–структурних факторів відносяться:

1) яскраво виражена виробнича моноструктура: на частку провідної галузі припадає, принаймні, 30% всіх виробничих робочих місць в регіоні.

2) специфіка провідної галузі: капіталомісткість, високі бар'єри входу і виходу з галузі, великі компанії, олігополістична ринкова структура, впливові профспілки.

До політико–інституціональних чинників впливу належать:

1) інституційна мережа на регіональному рівні, що складається з місцевих, регіональних політиків, регіональних профспілкових представників галузевих асоціацій, які сфокусовані на провідній галузі і отже слабо залежать від зовнішніх відносин;

2) національно–політична система, яка дозволяє регіональним суб'єктам впливати на політичні питання, що стосуються промислової політики.

3) національні інститути, які сильно впливають на умови промислової політики щодо провідної галузі.

Залежно від ступеня прояву зазначених факторів, а також «закореніlosti» регіональних блокувань в зарубіжній практиці можливо виділити наступні сценарії розвитку старопромислових територій.

1) Адаптивна стратегія. Передбачає пристосування економіки регіону до зовнішнього середовища на основі сформованої галузевої спеціалізації за рахунок модернізації вже існуючих виробництв, впровадження нових технологій і автоматизації виробництва та підтримки компаній, орієнтованих на зовнішні ринки, що забезпечує обмін знаннями і технологіями між регіонами і країнами. Приклади впровадження: Інгольштадт (Німеччина), Ессен (Німеччина), Шеффілд (Англія).

2) Інноваційна стратегія. Передбачає розвиток кардинально нових високотехнологічних галузей, розвиток науково–дослідних інститутів на базі університетів, створення диверсифікованих інноваційних кластерів і т.д. Приклади впровадження: Піттсбург (США), Балтимор (США), Міята (Японія).

3) Стратегія дотацій і субсидування. Передбачає тимчасове субсидування підприємств провідної галузі і підтримку регіону за рахунок дотацій державного бюджету з поступальним закриттям підприємств провідної галузі та одночасним компенсуючим розвитком нових галузей за рахунок грошей, вивільнених від дотування підприємств провідної галузі. Приклади реалізації: Клівленд (США), Детройт (США), Юбарі (Японія).

4) Стратегія переорієнтації на сферу послуг. Передбачає зміну структури економіки за рахунок перенесення акценту на сферу послуг, культури, освіти та туризму. Такі заходи сприяють створенню великої кількості малих і середніх підприємств і, відповідно, швидкій реструктуризації економіки. Приклади реалізації: Лоуелл (США), Острава (Чехія), Томіока (Японія).

Зазначені стратегії були успішно реалізовані в Європі, США, Японії, але вони не є «панацеєю» для всіх старопромислових регіонів і мономіст. Важливо враховувати індивідуальні характеристики конкретного проблемного регіону та при необхідності адаптувати вищевказані стратегії під конкретний регіон чи місто або ж «шукати свій шлях» розвитку.

На даний момент Україна характеризується високою концентрацією старопромислових регіонів і безліччю мономіст, вся соціально–економічна ситуація в яких залежить від одного–двох містоутворюючих промислових підприємств. Спостерігаються негативні тенденції у соціальній та економічній сферах старопромислових територій. Також слід зауважити, що немає єдиної комплексної стратегії розвитку проблемних депресивних територій, в деяких випадках стратегії розвитку

мономіст розроблені без урахування спрямованості розвитку відповідного регіону.

На основі аналізу перерахованих раніше сценаріїв розвитку, які були застосовані за кордоном, можуть бути запропоновані наступні рекомендації.

Для українських старопромислових регіонів, на думку автора, максимально ефективним буде застосування адаптаційної стратегії, з подальшою перебудовою структури економіки на інноваційній основі (реалізація інноваційної стратегії розвитку), а також критичний аналіз дотаційних заходів, що вже проводяться.

Першим етапом пропонується впровадження саме адаптаційної стратегії, тому що вона є найбільш «економним» (потребує менше вкладень) і не стресовим кроком для регіонів, адже базується на оптимізації діяльності підприємств вже існуючої галузевої структури регіону. Проведення передбачуваних нею заходів: впровадження нових технологій виробництва, автоматизація виробничих процесів і т.д. дозволять значно підвищити ефективність виробництва і відповідно забезпечать конкурентоспроможність компаній на міжнародному ринку. Наступним етапом передбачається розвиток науково–дослідних інститутів на базі університетів, розробка програм з підготовки фахівців для роботи у високотехнологічних галузях, що вже стане базою для впровадження стратегії інноваційного розвитку. У рамках реалізації інноваційної стратегії також пропонується залучення штаб–квартир великих технологічних компаній, перебудова занедбаних виробничих кварталів під офісні центри та ділову інфраструктуру. Крім того, як говорилося раніше, слід критично оцінити доцільність дотаційних програм, які наразі проводяться, зокрема в мономістах вугільної промисловості. У випадках, коли спостерігається виснаження запасів шахт, аварії, а дотаційна стратегія є неефективною, кращим виходом є ліквідація проблемного містоутворюючого підприємства і розселення (прикладом ефективності такої стратегії є Вудкатерс, Австралія). Вивільнені кошти можна направити на реалізацію інноваційної стратегії та стимулювання розвитку підприємств високотехнологічних галузей або на сприяння модернізації виробництва на підприємствах регіонів, де реалізується стратегія адаптації (адже наразі модернізація виробництва здебільшого виконується за рахунок власних коштів підприємств).

Література

1. Robert Hassink. The restructuring of old industrial areas in Europe and Asia/ Robert Hassink// Environment and Planning A. – 2005. – Vol. 37. – pp.571–580.
2. Ron Boschma. Path creation, path dependence and regional development/ Ron Boschma, J. Simmie, J. Carpenter // Regional Economies, Working Paper Series, No. 197. – Oxford: Oxford Brookes University. – 2007.– pp. 40–55.
3. Ron Boschma. The Handbook of Evolutionary Economic Geography / Ron Boschma, Ron Martin – Northampton, MA, USA. – 2010. – pp.450–466.

4. Ляшенко В.И. Структурные трансформации старопромышленных регионов Украины: монография / В.И. Ляшенко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко и др. / НАН Украины, Ин–т економіки пром–сти. – Донецк, 2013. – с.81–105
5. Стародубовская И.В. Стратегии развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России / И. В. Стародубовская, Д. Лободанова, Л. Борисова, А. Филюшина и др.;. – М.: Изд–во Института Гайдара, 2011. – стр.54–59.

*Мальцева О.О., магістрант, Чала В.С., к.е.н., наук. керівник
Придніпровська Державна Академія Будівництва та Архітектури*

ВПЛИВ РАКЕТНО-ТЕХНІЧНОЇ ГАЛУЗІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ НА ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

На початку третього тисячоліття Україна почала вести активну політику як в середині країни, так і за її межами. Це зумовлено глобалізаційними та євроінтеграційними процесами, бо на даний час країна є державою-претендентом на вступ до Європейського Союзу. На цьому етапі важко переоцінити нагальність конвергенції інструментів регіональної та структурної політики у розвитку конкурентоспроможності областей України, в тому числі Дніпропетровської. Разом з тим, цьому процесу має передувати усестороння оцінка конкурентного потенціалу даного регіону з огляду на європейську критеріальну базу.

Предмет дослідження - конкурентоспроможність ракетно-космічної галузі України.

Об'єкт дослідження – Дніпропетровська область.

Вже багато років Дніпропетровська область є одним з провідних регіонів України. Саме тут активно розвивається будівельний, комплекс. За підсумками першого півріччя 2014 року в області виконано будівельно-монтажних робіт на 39 % більше в порівнянні з аналогічним періодом 2013 [4]. Тому галузь будівництва в рамках Комплексної стратегії розвитку Дніпропетровщини вибрано одним із головних кластерів розвитку, який суттєво підвищує конкурентоспроможність регіону та його економіки. Протягом останніх років в області зростають обсяги введення в експлуатацію житла. Якщо в 2011 році показник введення в експлуатацію нового житла склав трохи більше 168 тис. кв. метрів загальної площі, то в 2012 – це вже 234,3 тис. кв. м. За обсягами та темпами введення в експлуатацію загальної площі житла за результатами першого півріччя 2013 року область займає перше місце [4]. Не можна не зауважити, що Дніпропетровський регіон також займає перше місце серед усіх регіонів України за обсягами прибутків прибуткових підприємств, а саме 36,8 млрд. грн. У січні – жовтні 2014 року по області

був отриманий прибуток від звичайної діяльності основного кола підприємств у сумі близько 26,1 млрд. грн. (зріс у порівнянні з січнем – жовтнем 2013 року у 2,8 рази). За цим показником область є лідером серед областей України [4]. Тобто Дніпропетровська область є лідером по вищенаведеним показникам серед інших областей України.

Серед аспектів, які можуть допомогти всій державі, зокрема Дніпропетровському регіону наблизитися до вступу в Європейський Союз доцільним є виділити:

По-перше, Дніпропетровщина активно, системно і успішно співпрацює з різними країнами, регіонами і інвесторами. Область є найбільш інвестиційно-привабливою серед решти регіонів України. Саме на Дніпропетровщину серед усіх регіонів України припадає найбільший об'єм прямих іноземних інвестицій. За обсягами залучених прямих іноземних інвестицій область впевнено посідає 1-е місце серед областей України. Станом на 1 липня 2014 р. обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку області, склав 7,673 млрд. доларів США або 16,3 % від загальнодержавних обсягів. За перше півріччя 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій збільшився на 178,3 доларів США – це найкращий показник серед промислових областей України. На одного мешканця області обсяг іноземних інвестицій становить 2295,6 доларів США, що в 2,2 рази більше загальнодержавного показника (по Україні – 1033,2 доларів США) [4].

По-друге, необхідно зауважити про роль потужних ресурсів нашого регіону, зокрема «Південний машинобудівний заводу ім. О.М. Макарова» є провідним українським підприємством із виробництва ракетно-космічної техніки та технологій оборонного, наукового та народногосподарського призначення, до складу якого входить КБ «Південне».

Завдяки космічному потенціалу Дніпропетровського регіону Україна належить до космічних держав, які на практиці довели здатність реалізовувати сучасні космічні проекти. Прикладом цього є міжнародний проект «Морський старт». Це плавучий космодром для запуску ракет «Зеніт-3SL», до якого входять американська аерокосмічна корпорація «Боїнг», що забезпечує загальне керівництво і фінансування (40% капіталу), російська ракетно-космічна корпорація «Енергія» (25%), українські КБ «Південне» і ПО «Південмаш» (15%), а також – норвезька суднобудівна компанія «Акер Квернер» (20 %). Початкова вартість проекту складала 3,5 млрд. дол.

В контексті відмови України від ядерної зброї, космічні технології держави стали стратегічно важливими на міжнародному ринку космічних технологій.

Саме на цьому етапі виникають питання міжнародного співробітництва України з іншими країнами, в тому числі з Європейським Союзом. Успіхам в ракетно-технічній сфері нашої держави Україна завдячує тому великому потенціалу, який в неї залишився від Радянського

Союзу. Проте останнім часом Україна не може достатньо фінансувати космічну галузь країни. [5].

Існує декілька переваг модернізації ракетно-технічної галузі Дніпропетровського регіону.

По-перше, за допомогою фінансування і модернізації буде можливість автоматизувати системи виробництва і знизити собівартість продукції, що допоможе вивести Україну на міжнародну арену ракетно-технічного виробництва, на якій вона буде представляти серйозного, надійного партнера і конкурента.

По-друге, виготовлення нової продукції дасть можливість підписання нових контрактів і співпрацю з міжнародними партнерами (США, Японія, Росія, Єгипет, Італія, Іспанія, Швеція, Німеччина, Франція, Великобританія).

Отже, ракетно-технічна галузь Дніпропетровського регіону потребує модернізації і збільшення фінансування. Звичайно, можна зауважити про прямі закордонні інвестиції до Дніпропетровського регіону, проте це не є найбільш раціональне вирішення даного питання. На сьогодні Україна намагається активно співпрацювати з Європейським Союзом і в перспективі має намір увійти до складу ЄС. Україна має потужний промисловий та господарський потенціал, має унікальний ракетно-технічний комплекс, на якому виробляються найекологічніші ракетноносії у світі, має перспективний трудовий потенціал. Саме модернізація однієї із галузей промислового розвитку, такої як ракетно-космічна, дає шанс претендувати сучасній Україні на вступ до ЄС.

Література

1. Войтко С. В. Прогнозування ринку високотехнологічних послуг (на прикладі космічної галузі) / С. В. Войтко, Д. І. Григоращ // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1 (1). – С. 34-43.
2. Фаворский В. В. Космонавтика и ракетно-космическая промышленность. Развитие отрасли. Сотрудничество в космосе / В. В. Фаворский, А. В. Мещеряков. – М.: Машиностроение, 2003. – Т. 2. – 430 с.
3. Фаворский В. В. Космонавтика и ракетно-космическая промышленность. Зарождение и становление (1946-1976) / В. В. Фаворский, А. В. Мещеряков. – М.: Машиностроение, 2003. – Т. 1. – 343 с.
4. Дніпропетровська обласна державна адміністрація: [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.adm.dp.ua/>
5. Україна виділить на п'ятирічну космічну програму 1 млрд. грн.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2012/02/16/269752>

Мащенко С.О., аспірант

Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК КАТАЛІЗАТОР ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ТА ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Рівень розвитку енергетики впливає на стан економіки держави, вирішення проблем соціально-економічного характеру та якість життя

населення. Протягом існування України у складі колишнього СРСР, ніхто не замислювався над заощадженням енергоресурсів. Однак, нині, в епоху обмеженості ресурсів та залежності країни від імпорту енергоносіїв, розвиток держави, регіонів та окремих її галузей залежить від енергозбереження.

Енергозбереження спричиняється значною залежністю України від імпорту енергоносіїв, а також високою енергоємністю економіки, житлово-комунального сектора та установ бюджетної сфери. Рівень споживання енергії на опалення в Україні є у 5-8 разів вищим за середньоєвропейські норми, а енергоємність ВВП - у 3,2 рази вищою порівняно з розвиненими країнами, у 3,6 рази - порівняно з країнами ЄС та на 9 % - порівняно з Російською Федерацією. Усі ці показники призводять до зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках збуту і рівня доходів громадян. Слідством високої енергоємності є застаріле, енерговитратне устаткування вітчизняних підприємств та опалювальних приладів побутової сфери; відсутність матеріальної бази задля модернізації обладнання та заміни опалювальних приладів. Здійснення впровадження енергозберігаючих заходів гальмується відсутністю ефективного економічного механізму інвестування та впровадження цих заходів, особливо на регіональному рівні.

Проблема енергозбереження виникає і в комунально-побутовому секторі, основними причинами непродуктивних енергетичних втрат є: фізичний знос основного тепломеханічного устаткування котельних, незадовільна організація обліку і контролю витрати палива при виробленні енергії, недостатній ремонт теплових мереж, які призвели до зношення та необхідності їх заміни. Таким чином усі ці чинники призводять до втрат теплової та електричної енергії. Проаналізувавши статистичні дані на регіональному рівні, варто зазначити, що порівняно з 2009 роком втрати теплової енергії мають тенденцію до збільшення, практично в усіх областях України. Найбільш витратними областями є Дніпропетровська (2112,1 тис.Гкал), Харківська (1305,5 тис.Гкал) області та м. Київ (3079,3 тис.Гкал). Найнижче значення було зафіксовано у Закарпатській області (3,2 тис.Гкал). Це передусім пов'язано з початком впровадження заходів з енергозбереження на території області у 2013 році. Покращення енергоефективності Закарпатської області відбувається за рахунок оптимізації системи теплопостачання населених пунктів і споживачів; у бюджетних закладах та установах проводиться заміна вікон і дверей, утеплення горищ. Також відбуваються роботи з модернізації котелень, їх переведення на електроопалення з використанням зонних тарифів електроенергії. Більше 98 % бюджетних установ області вже оснащені автономними котельнями, які використовують сучасні котли з високим ККД. Активно впроваджуються і альтернативні джерела енергії. Тільки впродовж 2013 року на Закарпатті почали роботу три сонячні електростанції загальною потужністю більше 18 МВт.

Отже в різних регіонах склалися різні техніко-економічні умови задля впровадження енергозбереження. Однак повна відсутність реальної конкуренції в електроенергетиці і тепловому господарстві зводить цю мотивацію практично до мінімуму.

В теперішній ситуації зростання тарифів на енергоносії енергетичні витрати стали істотним чинником, що визначає конкурентоспроможність регіональної продукції на міжрегіональних і міжнародних ринках. Це змінило відношення економічних агентів до витрачання енергоресурсів, стимулювало їх до енергозбереження. Населення на зростання тарифів на комунальні послуги також відреагувало підвищенням активності в збереженні тих енергоносіїв, витрата яких враховується.

Ще однією серйозною проблемою, обумовленою енергетичним фактором, є забруднення довкілля. Високий рівень забруднення атмосферного повітря надає несприятливу дію на стан здоров'я населення, знижує імунітет і опірність організму до несприятливих дій зовнішнього середовища.

Основними джерелами забруднення повітря є підприємства енергетичної, вугільної та металургійної галузей. Незважаючи на те, що кількість підприємств цих галузей становила лише 7,3 % від загального числа джерел забруднення атмосфери, від них у природне середовище надійшло 83 % (3,8 млн т) усіх шкідливих речовин. Якщо в середньому по Україні одне підприємство викидало 291 т. шкідливих речовин, то в металургії — 7 334 т, а в енергетиці — 6 997 т. Таким чином, на сьогодні в Україні найвагомим стаціонарним джерелом забруднення атмосферного повітря є енергетика. Масштаби забруднення довкілля в низці регіонів України досягли критичного рівня. На усі промислові регіони припадає понад 93% промислових викидів, а на трійку лідерів, серед яких Донецька, Дніпропетровська та Луганська області – 66% загального обсягу. За критерієм забруднення діоксидом вуглецю трійка лідерів є незмінною з дещо меншою часткою – 57%

Найчистішими областями в Україні є Чернівецька, Закарпатська, Тернопільська, Волинська, Херсонська та м. Севастополь на яких припадає менше 1% обсягів викидів забруднюючих речовин. Значні обсяги викидів забруднюючих речовин, діоксиду вуглецю зокрема у промислових регіонах забезпечується за рахунок експлуатації зношеного виробничого обладнання та застарілих технологій виробництва. Високий рівень забруднення є серйозною екологічною загрозою для населення, яке проживає та працює на даних територіях. За умови подальшого впровадження заходів з енергозбереження, використання нових технологій та дотримання екологічних нормативів, в Україні можна досягти скорочення обсягів викидів. Задля цього потрібна розробка ефективної регіональної політики у сфері енергозбереження.

Таким чином, зробимо висновок, що роль регіональних органів влади у реалізації впровадження заходів з енергозбереження та

розробці енергозберігаючої політики на регіональному рівні є визначальною. Регіони можуть ефективно впроваджувати політику енергоефективності при виконанні конкретних проектів і завдань безпосередньо на об'єктах виробництва, транспортування, а особливо, споживання енергоресурсів. Для цього повинна бути створена досконала нормативно-правова база, яка б стимулювала до енергозбереження та залучення інвестицій у енергозбереження регіонів. Від активної позиції, як владних структур, так і громадськості на місцях залежить як швидко країна подолає проблему надвисоких втрат енергії, досягне підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції та якість життя населення.

Література

1. Енергетична стратегія України до 2030 р. Розпорядження Кабінету міністрів України від 15.03.2006р. № 145-р;
2. Голованова Л.А Основы формирования и оценки результативности региональной политики энергосбережения. / Л. А. Голованова. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2009. – 213 с.;
3. Статистичний щорічник України за 2013 р. / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К., 2013. – 551 с.;
4. Третій рейтинг Ukrainian Energy Index (UEI) 2013 [Електронний ресурс]:// <http://www.energy-index.com.ua/uk/>;
5. Енергетика, довкілля, енергозбереження. /Під заг. ред. проф. В. А. Маляренка, Х.: Рубікон, 2004. – 368 с.

Могілецьова Н.К., аспірант

Придніпровська державна академія Будівництва та архітектури

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МЕГАПОЛІСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Процеси глобалізації привели до суттєвих трансформаційних процесів просторової організації світового господарства. Основними двигунами глобальної економіки сьогодні виступають найсуттєвіші міські агломерації, які функціонують на транснаціональному рівні як центри концентрації та перерозподілу усіх типів ресурсів [1]. Для позначення мегаполісів, що суттєво впливають на загальносвітові процеси розвитку, у геоурбаністиці були у різний час розроблені поняття «світове місто», «глобальне місто», «альфа-місто» [2].

1990-і рр. стали часом наукових дискусій на тему послаблення ролі національних держав і відмови від позиціонування мегаполісів виключно як структурних елементів національних економік. Великі міські агломерації розглядаються сучасними дослідниками, як суб'єкти, що самостійно себе позиціонують на глобальних ринках, які, в свою чергу, функціонують на наддержавному рівні і утворюють каркас глобальної економіки. А національні держави, втрачають роль пріоритетного

інституту, який концентрує владу та вплив. В умовах, коли саме мегаполіси а не держави, відповідальні за свій добробут, самостійно формуючи систему зв'язків і виконуючи необхідні дії для здобутку ресурсів за межами державної території, проблема конкурентоспроможності міст стає особливо актуальною.

Незважаючи на те, що окремі дослідники вважають конкурентоспроможність виключно підприємницьким атрибутом, конкурентоспроможність територій в наш час являє собою одну з найбільш актуальних проблем регіональної економіки.

Основними ініціаторами в дослідженні різноманітних рейтингів конкурентоспроможності міських агломерацій стають владні структури різного рівня, великі транснаціональні компанії, невіддільні і некомерційні організації, а самі рейтинги міських агломерацій розробляються при співробітництві представників бізнес-структур, наукового суспільства, окремих індивідів, що проживають чи працюють в мегаполісі. Як правило, сучасні дослідження відрізняються комплексними наборами критеріїв, для аналізу яких використовуються методи експертних оцінок та опитувань.

Не дивлячись на те, що у всіх рейтингах верхні рядки займають Лондон, Нью-Йорк, Токіо, позиції інших міст суттєво варіюються, що обумовлено відмінностями у критеріях та методиках оцінки, складом вихідних даних для аналізу та ін.

Вибір методики для аналізу конкурентоспроможності мегаполісів багато в чому залежить від вихідних передумов, що визначають характер взаємодії між містами. В зв'язку з цим можна виділити декілька ключових етапів у розвитку теоретично-методологічних передумов у даній сфері досліджень.

На початку 1960-х та до середини 1990-х років відносини між містами розглядалися виключно як конкурентні. Основним мотивом для цього вважалася боротьба міст за першість у світовій ієрархії центрів ділової активності. Послідовно розвивалися положення про змагальний характер взаємовідносин між містами, які знаходились у постійній боротьбі за командні та управлінські функції, потоки ресурсів, капіталу, інформації.

В середині 1990-х років урбаністичні дослідження схиляються до іншої точки зору на процеси взаємодії між мегаполісами. Не заперечуючи конкуренції між містами, дослідники стверджують, що основним мотивом, який визначає відносини між містами, є кооперація. Домінування мегаполісів в сітьових структурах не обов'язково передбачає утиск потенціалу інших міст [4]. Виникають думки, що міста взаємозалежні і для розвитку потребують неперервної взаємодії. Дослідники роблять висновки щодо важливості аналізу міжміських відносин, системного характеру взаємодій між мегаполісами, сітьової структури урбанізованого простору. Про це свідчить поява таких термінів, як «глобальна мережа міст», «транснаціональні урбаністичні системи», «глобальна міська мережа», «мережа світових міст» [5].

Відносини між містами стали розглядатися як відносини співробітництва та взаємодії, що дозволило робити оцінку конкурентоспроможності міста, спираючись на ступінь його інтеграції в глобальну систему взаємодій. Значущі в економічному та геополітичному ракурсі міста з середини 1990-х років розглядаються у сукупності, як система.

Впродовж всього розвитку урбаністичних досліджень, присвячених проблемам великих міських агломерацій, вчені прагнули визначити, які фактори сприяють зростанню значення мегаполісу в глобальній економічній системі, дозволяючи окремим містам ставати місцями залучення капіталу, людських ресурсів, інновацій і нарешті визначають їх конкурентоспроможність. Сучасні дослідники розуміють конкурентоспроможність мегаполісу як ступінь його привабливості для колективних суб'єктів і окремих індивідів з метою розміщення різноманітного виду діяльності.

Сучасні рейтинги і ієрархії мегаполісів – результат багатолітньої еволюції підходів до їх вивчення. Перелік ключових міст варіюється в залежності від вибору вихідних даних для аналізу і прийнятої системи оцінювання. У свою чергу обрана методика оцінювання може ґрунтуватися на аналізі великої кількості загальноприйнятих статистичних показників розвитку мегаполіса чи декількох доволі специфічних індикаторів, які часто в різному ступені відображають окремі аспекти розвитку міських агломерацій, з чим пов'язані суттєві розходження в класифікаціях і ієрархіях різноманітних авторів та дослідницьких груп.

Висновки. Таким чином, конкурентоспроможність економічного розвитку мегаполісів найбільшою мірою ілюструється через різні системи рейтингів та ієрархій. Одним із позитивних моментів сучасних методів дослідження є можливість виявлення міст-лідерів в конкретних процесах за рахунок початкового групування індикаторів по сферах діяльності (економіка, політика, культура та ін.). Такий підхід дозволяє при збереженні комплексності аналізу підкреслити специфіку окремих мегаполісів і внести деяку різноманітність у перелік ключових міст. Основними ж проблемами, що ускладнюють виявлення центрів економічної активності, на протязі всього часу досліджень залишаються труднощі у пошуку даних в розтині міських агломерацій і неспівпадіння окремих індикаторів.

Література

1. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура/ М.Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.:ГУ ВШЭ, 2000 – 608 с.
2. Сассен, С. Глобальне города: постиндустриальные производственные площадки/ С. Сассен // Прогнозис. – 2005. - №4. – Электрон. Текстовое дан. – режим доступа: <http://www.urbanclub.ru/?p=77>.

3. Duff, A. Global strategy: understanding city competitiveness / A. Duff. – Electronic text data. – Mode of access: <http://innovation4cities.com>
4. The World According to GaWC 2008. – Electronic text data. – Mode of access: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/world2008t.html>.
5. Allen, J. Powerful City Networks: More than Connections, Less than Domination and Control/ J. Allen. – Electronic text data. – Mode of access: <http://www.lboro.ac.uk>

*Семцов В.М., к.е.н., Мандзюк Н.Ф., Вакар Т.В.
Вінницький національний технічний університет*

ПРІОРИТЕТИ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНО–ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ

Кризовий стан економіки сільських громад та, внаслідок цього, низький рівень життя стали одними із найважливіших соціально–економічних проблем в Україні. Загострення цієї проблеми відбулося впродовж всього періоду формування ринкових відносин в країні. Таким чином, погіршення стану сільських територій можна віднести до безпосередніх факторів та прямих індикаторів одночасно несприятливого економічного середовища, яке було сформовано в Україні. Очевидним є те, що у XXI ст. в європейській країні постіндустріального рівня розвитку масово створені резервації злиднів переважної частини громади, де немає повноцінної роботи та часто будь–якої роботи взагалі, відсутня цивілізована соціальна інфраструктура, соціальна підтримка і т.д. Вітчизняна модель ринку по суті відкинула пріоритети сільських громад. Їхні інтереси, проблеми та перспективи розвитку виявилися зайвими, хоча на всіх урядових рівнях в останні десятиліття переважали лозунги щодо підтримки українського села. Кількість відповідних рішень важко перерахувати, проте і науковцями, і практиками їхня дієвість традиційно вже оцінюється загалом як низька. Практичний досвід регуляцій в Україні свідчить про відсутність будь–яких переконливих прикладів успішного вирішення проблем розвитку сільських громад. Такі громади стикаються з аналогічними проблемами незалежно від регіону, місце розташування чи інших факторів.

Слід зазначити, що проблема сільських громад мала і продовжує мати достатньо істотний прояв у самих різних країнах. Так, з такими проблемами стикалися і країни ЄС, але у цьому разі вдалося розробити достатньо дієві регулятивні механізми, які забезпечили зменшення розриву щодо більшості показників якості життя до мінімального. Проте безпосереднє використання цього досвіду в Україні уявляється проблемним, в першу чергу в силу відсутності аналогічних фінансових резервів підтримки; важливу роль відіграє і особливості українського села – зокрема, на порядок більша частка сільського населення, ніж у ЄС.

З боку громадськості, вітчизняної науки інтерес до означених проблем є значним, особливо після 2000 р., про що свідчать численні публікації [1–5]. Зазначена проблема активно вивчається науковцями. Так, на думку Р. Косодія [3], проблеми сільського розвитку набувають нового змісту та значення за умов глобалізації. В цих умовах пріоритетним стає, як вважають Васьківська К.В., Сембай І.В., Сікора О.А. [1], забезпечення зростання місцевих економік сільських територій, зміцнення їхніх конкурентних позицій, створення нових видів діяльності. У роботі М. Маліка [4] наголошено на недостатній увазі з боку держави на проблеми села, а також на важливості розвитку сільських територій на засадах місцевого самоврядування. При цьому дійсний соціально–економічний ефект розвитку сільської економіки може бути досягненим, на думку В. Ткачук і Н.Куцмус [5], на основі диверсифікації економічної діяльності. В свою чергу, Ю. Губені наголошено [2] на важливості комплексного підходу до забезпечення стійкого розвитку сільських територій.

Ситуація потребує вирішення наявних проблем. Дані проблеми повинні знайти вирішення в межах самої країни. При чому таке вирішення у його «цивілізованому» варіанті, як вважаємо, не може бути реально, швидко, ефективно (тобто за умови досягнення максимального результату при мінімальних витратах) здійсненим зусиллями громади, особистих ініціатив чи державними програмами. Дійсне вирішення потребує створення відповідного економічного механізму. При чому всі зусилля небізнесових інститутів, у т.ч. уряду, можуть мати корегувальний характер виступаючи скоріше каталізаторами процесів.

Запропонований концепт може асоціюватися із ринковим механізмом. Але ми вважаємо, що в даному разі мова йде скоріше про детермінантну роль інституційних угод у корегуванні ринкового механізму. Слід підкреслити, що категорія «інституційні угоди» досі отримала дуже обмежене поширення у теорії та практиці. Її зміст логічно обумовлений основними постулатами інституціональної теорії. Остання, як відомо, передбачає, що сутність економічних відносин обумовлена не ринковими відносинами чи моделлю поведінки «економічної людини» в інтерпретації А. Сміта, а впливом сукупності норм, звичаїв, традицій, що оточують людину і що по суті і носить назву «інститутів». Звідси, за інституційною теорією, інституційна угода повинна розглядатися як угода між учасниками економічних (ринкових) відносин, яка не входить у протиріччя (іншими словами, є узгодженою) з інститутами, вплив яких є значним на самих учасників, їхні дії, модель поведінки, соціально–економічне середовище, в якому відбувається угода та діють (приймають рішення) агенти–учасники відносин.

Слід зазначити, що поняття «угода» у такому тлумаченні є доволі широким. В даному разі слід наголосити на важливості контрактного опису характеру відносин агентів та самої угоди. Звідси і контракт, і угода можуть мати формальний чи неформальний вигляд, охоплювати різний

спектр і перелік питань, мати різні цілі і механізми підтримання, контролю, санкцій і т.д. Питання належної типізації та класифікації інституційних угод ще потребує належного висвітлення.

Запропонований підхід до бачення ролі інституційних угод у вирішенні соціально–економічних проблем сільських громад передбачає, що методологічне вирішення логічно будуватиметься на залученні інструментарію низки теорій: ринку, державного регулювання економіки, а також інституціоналізму, у т.ч. таких складових інституціональної теорії як концепти контрактної теорії, агентських відносин та опортунізму. На даний час важко визначити, яка з перелічених теорій є методологічно ключовою («базовою»). Скоріш за все ситуація передбачає створення певного «гібриду» теоретичної бази, де кожен з елементів буде незамінним та взаємоузгодженим, не зважаючи на поширені уявлення про альтернативність означених теорій. Важливо зазначити, що – як єдина методологія – жодна із трьох перелічених базових теорій не може бути підґрунтям для вирішення проблеми українського села. Так, як вже згадувалося, ні ринкові механізми, ні державні регуляції не виявилися ефективними; натомість потенціал інститутів, що визначають особливості сільських громад, також не склали будь–якої істотної конкуренції до інших парадигм.

Запропонований теоретичний концепт передбачає, що в основі такого економічного механізму повинен бути покладений принцип відносин між такими основними агентами «бізнес – сільські громади – державні інстанції – громадські організації», який би передбачав досягнення певного консенсусу (згоди) між всіма учасниками відносин. По суті це може бути асоційованим із терміном «інституційних змін», який, на нашу думку, є найменш розробленим елементом інституціональної теорії. Узгодженість передбачає досягнення такого стану, коли на рівні формалізованих контрактних відносин, а також неформальних контрактів буде встановлено баланс розподілу грошових потоків, що формуються на цій території. Відповідно суть проблеми вбачається нами у тому, що наявний на даний час механізм розподілу має яскраво виражений дисбаланс на користь бізнесу з опортуністичним типом поведінки, і це має нормативно–законодавче підкріплення; ситуацію загострює наявність низки численних неформальних інститутів деструктивного змісту (наприклад, корупція), що сформовано у вигляді потужних неформальних контрактів. На подолання зазначеного і повинен бути спрямованим новий тип економічного механізму.

Література:

1. Васьківська К.В., Сембай І.В., Сікора О.А. Проблеми розвитку сільських територій // Економіка АПК. – №11. – 2009. – С.117–120.
2. Губені Ю.Е. Комплексний підхід до стійкого розвитку сільських територій // Економіка АПК. – №10. – 2009. – С.127–131.

3. Косодій Р.П. Проблеми сільського розвитку в умовах глобалізації // Економіка АПК. – №4. – 2009. – С.132–135.
4. Малік М.Й. До питання сталого розвитку сільських територій // Економіка АПК. – №5. – 2008. – С.51–58.
5. Ткачук В.І., Куцмус Н.М. Диверсифікація сільської економіки: соціально–економічний ефект // Економіка АПК. – №4. – 2009. – С.125–132.

Шевченко І.Ю., к.е.н.

Харківський національний автомобільно–дорожній університет

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ АВТОМОБІЛІЗАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Розвиток будь–якого ринку, що характеризується одночасним посиленням попиту та пропозиції, як правило, є відображенням позитивних внутрішньоекономічних та/або зовнішньоекономічних змін. Не є винятком і ринок продажу автомобілів, який, в силу своєї специфічності є дуже чутливим до мінливості факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

За статистичними даними, наданими корпорацією Укравтопром [1], додаткова автомобілізація населення за останнє десятиріччя склала практично 60%: якщо на початку 2000–х років на 1000 осіб населення приходилося в середньому 93 автомобілі, то на початку 2014 р. значення цього показника сягнуло 148 авто/1000 осіб. При цьому, щорічне зростання автомобілізації населення України мало невисокі, але відносно стабільні темпи, тоді як внутрішнє та зовнішнє середовище ринку продажу автомобілів характеризувалося значною мінливістю.

Ці дані свідчать про актуальність виявлення основних факторів, які обумовили автомобілізацію населення України, – при чому не лише макроекономічних і галузевих чинників як базових, а й зовнішньоекономічних, демографічних і соціальних факторів.

Результати дослідження наведені в табл. 1 та 2, а також на рис. 1.

Таблиця 1

Динаміки основних факторів автомобілізації населення України в період 2003–2013 рр. [1–8]*

Роки	ПА, тис. шт.	Галузе– вий фактор	Внутрішньо– економічний фактор	Зовнішньо– економічні фактори		Демогра– фічний фактор	Соціальні фактори	
		ЗВТО, млн. грн	Номінальний ВВП, млн. грн	ЕНЗП, тис. дол. США	ІНЗП, тис. дол. США	ЧПН, тис. осіб	ДН, млн. грн	ВНТП, млн. грн
2003	6535	49994	277355	144957	1698006	47823,1	215672	180730
2004	6742	67556	357544	255680	2246087	47442,1	274241	221713
Δ, %**	+3,17	+35,13	+28,91	+76,38	+32,28	–0,80	+27,16	+22,68
2005	6982	94332	457325	368284	3023121	47100,5	381404	306769

Продовження таблиці 1

Δ, %**	+3,56	+39,64	+27,91	+44,04	+34,60	-0,72	+39,08	+38,36
2006	7294	129952	565018	587195	4898344	46749,2	472061	385681
Δ, %**	+4,47	+37,76	+23,55	+59,44	+62,03	-0,75	+23,77	+25,72
2007	7772	178233	751106	998918	7770764	46465,7	623289	509533
Δ, %**	+6,55	+37,15	+32,93	+70,12	+58,64	-0,61	+32,04	+32,11
2008	8345	246903	990819	1243848	11370324	46192,3	845641	695618
Δ, %**	+7,37	+38,53	+31,91	+24,52	+46,32	-0,59	+35,67	+36,52
2009	9050	230955	947042	381397	1963199	45963,4	894286	709025
Δ, %**	+8,45	-6,46	-4,42	-69,34	-82,73	-0,50	+5,75	+1,93
2010	9222	280890	1120585	540571	3320612	45782,6	1101175	838213
Δ, %**	+1,90	+21,62	+18,32	+41,73	+69,14	-0,39	+23,13	+18,22
2011	9418	350059	1349178	633449	5443521	45598	1266753	1030635
Δ, %**	+2,13	+24,62	+20,40	+17,18	+63,93	-0,40	+15,04	+22,96
2012	9536	405114	1459096	585450	5948616	45453,3	1457864	1194791
Δ, %**	+1,25	+15,73	+8,15	-7,58	+9,28	-0,32	+15,09	+15,93
2013	9613	433081	1505485	375590	5443974	45372,7	1504406	1257624
Δ, %**	+0,81	+6,90	+3,18	-35,85	-8,48	-0,18	+3,19	+5,26

* сформовано автором за джерелами. ** розраховано автором.

де ПА – парк автомобілів, ЗВТО – загальний внутрішній торгівельний обіг, ЕНЗП – експорт наземний засобів пересування (за виключенням залізничних), ІНЗП – імпорт наземний засобів пересування (за виключенням залізничних), ЧПН – чисельність постійного населення, ДН – доходи населення, ВНТП – витрати населення на товари та послуги.

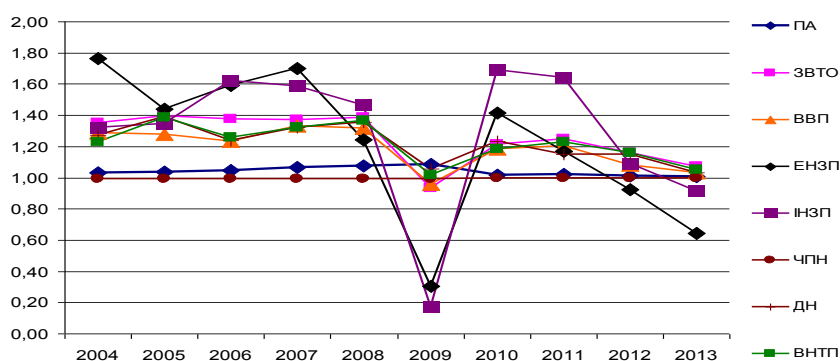


Рис.1 – Темпи росту досліджуваних показників в період 2003–2013 рр. (побудовано автором за власними розрахунками)

Таблиця 2

Результати кореляційного аналізу залежності ПА від ЗВТО, номінального ВВП, ЕНЗП, ІНЗП, ЧПН, ДН, ВНТП*

Показники	ЗВТО	Номінальний ВВП	ЕНЗП	ІНЗП	ЧПН	ДН	ВНТП
ПА	0,96	0,97	0,25	0,29	-0,98	0,97	0,96

* розраховано автором.

Як бачимо з даних табл. 1, 2 і рис. 1, демографічні фактори (а саме зміна чисельності постійного населення) не здійснювали впливу на процес автомобілізації населення України у досліджуваний період. Незначним був вплив і зовнішньоекономічних факторів, а саме експорту та імпорту наземних засобів пересування, про що свідчать значення відповідних коефіцієнтів кореляції (табл. 2) та дані рис. 1 – як бачимо, у 2009 році, в якому відбулося різке зменшення обсягу експортно–імпортних операцій за зазначеним напрямком торгівлі, автомобілізація

населення продовжилася, при чому темпами вищими, а ніж у попередні періоди. Єдиними показниками, окрім наявного парку автомобілів, що продовжили зростання у посткризовому 2009 році, були доходи населення і витрати населення на товари та послуги. Саме ці фактори разом із номінальним ВВП і загальним внутрішнім торгівельним обігом, за результатами дослідження, значною мірою спричинили автомобілізацію населення України в період 2003–2013 рр.

Література:

1. Автотранспорт в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika–2014>. – Заголовок с экрана.
2. Торівля / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/sr/trg_ric/trg_u/2002.html. – Заголовок з екрану.
3. Валова додана вартість і валовий внутрішній продукт за 2000–2012 рр. СНР–2008 / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/vvp/vvp_rik/vvp_rik_u/vdv_vvp_08_u.htm. – Заголовок з екрану.
4. Валовий внутрішній продукт України за 2013 рік / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/vvp/vvp_rik_nev/vvp_rik_nev_u/vvp_ob_u.htm. – Заголовок з екрану.
5. Товарна структура зовнішньої торгівлі України (Архів) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Заголовок з екрану.
6. Населення / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html. – Заголовок з екрану.
7. Доходи та витрати населення України / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn%20_u/dvn_u.htm. – Заголовок з екрану.
8. Доходи та витрати населення України за 2013 рік / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/gdn/dvn_ric/dvn_rik_u/dvn_kv13_u.htm. – Заголовок з екрану.

СЕКЦІЯ 3

ІНВЕСТИЦІЙНО–ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ НОВОЇ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Грінченко О.В., аспірант

Київський національний економічний університет ім.Вадима Гетьмана

Царук І.М., к.е.н.

Житомирський державний технологічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Теза про те, що важливим фактором соціально–економічного розвитку України є інвестиції, в сучасних умовах залишається досить актуальною. Питання залучення інвестицій в реальний сектор економіки є однією з найбільш гострих проблем сучасності, адже стан справ в інвестиційній сфері залишається вкрай незадовільним. Посилення конкуренції в глобальному економічному середовищі, входження нових, раніше ізольованих країн до світової економічної системи вимагає гнучкості національних економік, постійного підвищення рівня їх виробничої бази, упровадження інноваційної структури економіки. Очевидним є той факт, що переважна більшість країн світу не може самостійно забезпечити розвиток усіх видів виробничих систем, спираючись лише на внутрішні фінансові ресурси. Отже, виникає необхідність у залучення додаткових коштів у формі прямих іноземних інвестицій та активізації інвестиційних процесів, що на думку багатьох фахівців з даної проблематики, є найбільш ефективним шляхом до вирішення проблем структурної переорієнтації економіки України на виготовлення конкурентоспроможної продукції, модернізації національного виробництва, досягнення реальних структурних зрушень в економіці, технічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності та, в кінцевому рахунку, досягнення загальнодержавного добробуту.

Рух інвестицій у вигляді інвестиційних потоків став частиною господарського механізму не тільки національної економіки, але й світового господарства. Інвестиційні потоки значною мірою поєднують та пов'язують економічні системи різних рівнів, створюючи тим самим планетарний ринок капіталів. Чим масштабніші обсяги та вища ефективність і мобільність інвестиційних потоків, тим швидше відбувається відтворювальний процес та здійснюються позитивні ринкові перетворення.

Незаперечним є факт, що Україна має значний інвестиційний потенціал, складовими якого є багаті природні ресурси, кваліфікована, але дешева робоча сила, значний науково–технічний потенціал, вигідне економіко–географічне положення, наближеність до ринку Європейського Союзу тощо.

Позитивними рисами інвестиційного клімату України є досить потужне правове поле для інвесторів та розвитку державно–приватного партнерства (законодавча база України включає понад 100 законів та інших нормативних актів, що створюють основу правового регулювання інвестиційної діяльності); гарантії діяльності для інвесторів; застосування національного режиму інвестиційної діяльності (тобто надання рівних умов діяльності з вітчизняними інвесторами); гарантування повернення інвестицій, а також доходів від інвестицій у разі припинення інвестиційної діяльності; підписання та ратифікація Верховною Радою України міжурядових угод про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу тощо. Водночас в країні існує й досить багато перешкод для надходження іноземних капіталів в національну економіку, які є своєрідними демотиваторами для залучення і використання іноземних інвестицій. В нинішніх умовах перш за все йдеться про нестабільний та хиткий стан української економіки, підірваний військовими діями на сході країни. Крім того, високий рівень корумпованості, політична нестабільність, непрозорість та непередбачуваність державної політики, обтяжлива митна політика, високий рівень податків, гострий дефіцит бюджетних коштів, знецінення національної валюти, нерозвиненість фондового ринку, високі відсоткові ставки за кредитні ресурси – це фактори, які суттєво гальмують інвестиційну активність та погіршують інвестиційний імідж України.

Залучення Україною іноземних інвестиційних ресурсів знаходиться на дуже низькому рівні: за обсягами залучених прямих іноземних інвестицій на одну особу країна суттєво відстає від країн Центральної та Східної Європи [1]. Галузева структура інвестицій досить непропорційна та нераціональна: найбільш привабливими для інвесторів залишаються найприбутковіші галузі економіки та види діяльності з коротким терміном окупності (виробництво продуктів харчування, напоїв, тютюнових виробів; газорозподільчі та енергорозподільчі компанії; фінансова діяльність; операції з нерухомими майном, орендою, інжинірингу та надання послуг підприємцям і т.ін.).

В сучасних умовах господарювання державна інвестиційна політика має бути спрямована на впровадження дієвих механізмів стимулювання залучення іноземного капіталу та створення дієвої системи управління інвестиційними процесами. Серед пріоритетних напрямів державної інвестиційної політики можна виділити:

- покращення інвестиційного клімату шляхом удосконалення загального та спеціального законодавства, що регулює відносини при здійсненні інвестицій відповідно до європейських норм;

- створення сучасної системи державних гарантій захисту приватних, в тому числі іноземних інвестицій та врегулювання комерційних спорів між суб'єктами інвестиційного процесу;

– посилення ролі та ефективності державного інвестування як дієвого інструменту спрямування інвестиційних ресурсів на реалізацію стратегічних інвестиційних проектів;

– застосування окремих видів особливих режимів економічної діяльності, зокрема створення індустріальних та технологічних парків тощо [2].

Підсумовуючи вищевикладений матеріал, можна зазначити, що виважена інвестиційна політика України – це шлях до розвитку економіки, що забезпечує конкурентоспроможність держави на світовому ринку через постійне оновлення технологій, товарів, послуг, стабілізацію та розширення ринків збуту, виробництво інноваційної продукції тощо. Активізація інвестиційної діяльності для держави – це випуск нових і конкурентоспроможних видів товарів (як наслідок – гарантований прибуток, швидке повернення вкладених коштів, накопичення вільного капіталу і можливість його використання для розширення виробництва); нові робочі місця; гарантована, своєчасна і гідна заробітна плата; збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів; надходження іноземного капіталу у вигляді прямих інвестицій.

Література

1. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Щодо тенденцій та напрямів стимулювання інвестиційної діяльності в Україні в післякризовий період: Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/639>

*Ємельянов О.Ю., к.е.н., Петрушка Т.О., к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»*

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРЕСИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Серед чинників, які обумовлюють конкурентні переваги підприємств, одне з провідних місць посідає ступінь їх технологічної оснащеності. Використання прогресивних технологічних процесів, зокрема ресурсозберігаючих та таких, які забезпечують виготовлення продукції більш високої якості, дозволяє підприємству підвищити стійкість його конкурентних позицій. Проте, у сучасній науковій літературі, присвячених питанню оцінюванню впливу різних чинників на рівень конкурентоспроможності продукції, зокрема, у [1, с. 231–232; 2, с. 50–51; 3, с. 229 – 231 та ін.], дослідженню взаємозв'язку між рівнем конкурентоспроможності продукції та ефективністю застосовуваних технологій приділяється недостатня увага.

Загалом, якщо на ринку існує декілька видів певної продукції, що характеризуються різним рівнем споживчих властивостей, ціна одиниці даного виду продукції буде являти собою функцію ціни одиниці продукції базового рівня якості та споживчих властивостей даної продукції відносно продукції базового рівня якості. При цьому в якості продукції базового рівня якості може бути обраний будь–який її вид, що представлений на даному товарному ринку. У подальшому будемо приймати в якості такого виду продукції той її вид, для якого досягається максимальна на даному ринку прибутковість інвестицій у її виробництво та реалізацію. Тоді відносний рівень конкурентоспроможності певного виду даної продукції доцільно визначати як відношення рівня прибутковості інвестицій у виготовлення та реалізацію одиниці даного виду продукції до рівня прибутковості інвестицій у виготовлення та реалізацію одиниці того виду даної продукції, для якого він є максимальним серед усіх видів аналогічної продукції на даному товарному ринку. При цьому рівень прибутковості інвестицій у виготовлення та реалізацію одиниці даного виду продукції може бути обчислений як результат ділення різниці між її ціною (без ПДВ) та собівартістю на її питому капіталомісткість.

Отже, за таких умов показниками–чинниками рівня конкурентоспроможності певного виду продукції будуть такі параметри: ціна одиниці продукції базового рівня якості, за якого прибутковість інвестицій у її виробництво та реалізацію є найвищою серед усіх видів даної продукції на певному товарному ринку; собівартість одиниці продукції даного та базового її різновиду; питома капіталомісткість продукції даного та базового її різновиду; рівень якості продукції даного та базового різновиду. Очевидно, що усі ці чинники прямо або опосередковано визначаються зокрема і використанням для виготовлення певного виду продукції технологічним процесом.

При цьому необхідно враховувати, що зростання якості продукції в більшості випадків підвищує її привабливість у споживачів та, відповідно, обумовлює зростання її ціни. Припустимо в подальшому, що функція $C(O)$ описує залежність ціни від натурального обсягу пропозиції O того різновиду даної продукції, який характеризується самим низьким рівнем її якості. Підвищення якості призводить до трансформації цієї функції, перш за все, до зростання її значень для кожного O . Форма такої трансформації може бути різною (залежно від реакції споживачів продукції). Наприклад, вона може відбуватися шляхом: додавання до кожного значення функції постійної величини; множення значень функції на певний коефіцієнт, що перевищує одиницю; комбінації двох попередніх способів тощо.

Позначимо $F_i(C(O))$ операцію, яка передбачає трансформацію функції $C(O)$ за умови, що буде відбуватися перехід від реалізації продукції найнижчого рівня якості ($i=1$ та, відповідно, $F_i(C(O)) = C(O)$) до

реалізації продукції, що виготовляється з використанням i -того варіанту технології (при цьому із збільшенням рівня якості значення i зростає).

Введемо операцію G_i , яка є оберненою до операції F_i , тобто $G_i(F_i(\zeta(O))) = \zeta(O)$. Тоді в умовах конкурентного ринку найбільш конкурентоспроможним буде той різновид даної продукції (i , відповідно, – та технологія її виготовлення), для якого буде виконуватися така умова:

$$G_i(c_i + k_i \times E) \rightarrow \min, \quad (1)$$

де c_i , k_i – собівартість та капіталомісткість одиниці продукції, що відповідають i -тому варіанту технології її виробництва; E – норма прибутковості інвестицій у частках одиниці.

Дійсно, та технологія, для якої значення показника (1) є найменшим, в умовах рівноваги на ринку збуту даної продукції (коли її ціна дорівнює питомим приведеним витратам, тобто сумі собівартості та добутку питомої капіталомісткості продукції на норму прибутковості інвестицій) забезпечує максимальний натуральний обсяг її виробництва та реалізації (з урахуванням того, що із зростанням натуральних обсягів пропозиції продукції її ціна зменшується). Відповідно, якщо виробники оберуть не найкращий за критерієм (1) варіант технології і ціна продукції стане рівною питомим приведеним витратам за обраним варіантом, то в умовах конкурентного ринку на нього увійдуть нові виробники, які оберуть кращий варіант технології та збільшать натуральні обсяги виготовлення цієї продукції. Внаслідок цього ціна одиниці продукції у виробників, які використовують не найкращий за критерієм (1) варіант технології, впаде, а прибутковість вкладених ними інвестицій стане меншою від нормальної.

Зокрема, якщо трансформація функції $\zeta(O)$ при переході до виробництва і реалізації продукції більш високої якості відбувається шляхом додавання до кожного значення цієї функції постійної величини, то критерій (1) набуває такого вигляду:

$$c_i + k_i \times E - \Delta \zeta_i \rightarrow \min, \quad (2)$$

де $\Delta \zeta_i$ – приріст ціни одиниці продукції найнижчого рівня якості при переході до виробництва і реалізації продукції більш високого рівня якості з використанням i -того варіанту технології її виготовлення.

Якщо ж трансформація функції $\zeta(O)$ при переході до виробництва і реалізації продукції більш високої якості відбувається шляхом множення кожного значення цієї функції на постійну величину, то критерій (1) набуває такого вигляду:

$$(c_i + k_i \times E) : I_{\zeta_i} \rightarrow \min, \quad (3)$$

де I_{ζ_i} – темп росту ціни одиниці продукції найнижчого рівня якості при переході до виробництва і реалізації продукції більш високого рівня якості з використанням i -того варіанту технології її виготовлення.

Отже, запропонований підхід до оцінювання конкурентоспроможності продукції дозволяє вдосконалити процес вибору найбільш конкурентоспроможного варіанту технології її виготовлення за умови, що ці варіанти відрізняються рівнем якості, собівартістю та питомою капіталомісткістю продукції.

Література

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навчальний посібник / С.М. Клименко та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
2. Потенціал еластичності у формуванні конкурентоспроможності промислових підприємств: монографія / Н.Р. Кубрак, Є.В. Крикавський, Н.С. Косар. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 204 с.
3. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Пер. с англ. / Т. Коно. – М.: Прогресс, 1987. – 384 с.

*Лешошко Н.В., старший преподаватель
Полтавский национальный технический университет
имени Юрия Кондратюка*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ – КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ

Вопросы прогнозирования различных показателей деятельности предприятий с применением экономико–математического моделирования рассмотрены в отечественной и зарубежной литературе достаточно подробно. Однако, применение разработанных методов для исследования конкретных прикладных проблем, возникающих в каждом конкретном случае и имеющих важное значение для предприятия, представляется очень перспективным.

С этой точки зрения применение известных методов экономико–математического моделирования для прогнозирования интеллектуально–инновационной деятельности предприятия с целью разработки механизма управления процессом может быть весьма актуальным.

Для решения этой задачи на примере строительных организаций Полтавской области, выполнен ряд последовательных действий.

1. Отобраны объекты – представители из числа крупных строительных организаций Полтавской области, работавших устойчиво в течение 10 лет, выбранных для исследования.

2. Выбраны и обоснованы критерий оценки интеллектуального потенциала предприятия и натуральные показатели, которые его формируют. К ним относятся:

$C_{ИН}$ – интегральный показатель структурного интеллектуального потенциала;

$M_{ПМ_2}$ – количество разработанных в течение года бизнес – планов;

$M_{ПМ_4}$ – количество отечественных партнеров по бизнесу;

$K_{ПК_2}$ – количество специалистов с ученой степенью на предприятии;

$K_{ПК_3}$ – количество специалистов с высшим образованием на предприятии.

3. Выполнен сбор исходных данных для расчета экономико–математических моделей взаимозависимости объемов инновационных вложений и натуральных показателей, формирующих интеллектуальный потенциал предприятия.

4. Рассчитаны экономико–математические модели зависимости объемов инновационных вложений и натуральных показателей интеллектуального потенциала предприятий с использованием всего массива исходных данных. Эти модели являются базовыми для разработки моделей прогноза интеллектуально–инновационной деятельности предприятий.

5. Разработаны экономико–математические модели интеллектуально–инновационной деятельности предприятий для каждого года, выбранного для исследования.

Далее следует разработка моделей прогноза интеллектуально–инновационной деятельности предприятия. Для этого выполняется анализ изменения коэффициентов регрессии во времени по моделям, построенным на каждый исследуемый год. По данным этих моделей рассчитываются парные уравнения зависимости коэффициентов регрессии основных моделей от времени.

Таким образом, мы имеем прогноз изменения коэффициентов регрессии основных моделей во времени. Имея математические модели прогноза коэффициентов регрессии, появляется возможность выполнить прогноз многофакторных моделей интеллектуально–инновационной деятельности предприятий на последующие годы.

Для этого необходимо лишь в базовых моделях, которые рассчитаны по всему массиву исходных данных, заменить их коэффициенты, рассчитанные по моделям их зависимости от времени на планируемый год.

Рассчитанные автором математические модели прогноза интеллектуально–инновационной деятельности предприятия, дают основание полагать, что они могут быть использованы для управления этой деятельностью не только в текущем году, но и на ближайшую и даже на более отдельную перспективу.

С этой целью составлена блок–схема и алгоритм управления интеллектуально–инновационной деятельностью предприятия на основе использования экономико–математических моделей и моделей прогноза при разработке организационно–экономических мероприятий, направленных на совершенствование процесса управления.

Литература:

1. Афанасьев В.Н. Анализ временных рядов и прогнозирование: учебник / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, 2001.– 200 с., ил.
2. Статистическое моделирование и прогнозирование: учебное пособие / Под ред. А.Г. Гранберга. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 383с.

*Пелецкая О. В., магистрант, Гончарова Е.В., к.э.н., научн.руковод.
Приднепровская государственная академия строительства и
архитектуры*

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГА НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ

В течение нескольких последних десятилетий, франчайзинг стал важной стратегией роста бизнеса, создания рабочих мест и экономического развития. Франчайзинг стал эффективным методом для фирм выйти на зарубежные рынки [1].

Объектом данной работы является международный франчайзинг как перспективная форма сотрудничества между предпринимателями, что позволяет тысячам людей, чтобы сформировать общее богатство огромного размера [2].

Предметом данной работы является перспективы и проблемы развития международного франчайзинга, которые возникают в Украине.

Целью данного исследования является рассмотрение условий распространения франчайзинга в Украине, перспектив и проблем его развития.

Проблемные вопросы международного франчайзинга были исследованы такими учеными, как: Джонатан Мунемо, Шарон Уотсон, Ричард С. Хоффман, С.А Сосна, Е.Н Васильева, М. Мендельсон, Барбара Бешель, Илан Алон и др.

Франчайзинг - это новая маркетинг-концепция для Украины. Но распространяется он все более быстрыми темпами, и радостным является то, что чаще франшизодателями становятся резиденты Украины.

Филип Котлер выделяет следующие признаки франчайзинга[3]:

- франчайзер получает отчисления за использование своего товарного знака;
- франчайзи выплачивает начальный взнос за право стать частью системы;
- франчайзер предоставляет франчайзи систему ведения бизнеса.

Франчайзинг имеет ряд преимуществ, которые позволяют снизить затраты на производство и повысить его эффективность, что особенно важно для Украины в современных условиях. Франчайзинг как метод ведения бизнеса, предусматривает создание однородных предприятий, имеющих единую торговую марку (товарный знак) и придерживаются одинаковых условий, форм, методов продажи, единые требования к качеству и единые цены. Таким образом, за фиксированную плату франшизополучатель получает квалифицированную помощь, которая в противном случае была бы для него слишком дорогой. Кроме того, выгоды существуют и для франшизодателя, поскольку он выходит на

новые рынки сбыта без существенных капиталовложений; такой метод бизнеса дает возможность расширения географических границ сбыта товара. Франшизодатель требует меньшего количества управляющих, что уменьшает его расходы на заработную плату. Кроме того, франшизополучатель имеет больший стимул достижения лучших результатов, чем наемный работник.

К основным проблемам, препятствующим широкому использованию франчайзинговых схем в Украине, в отличие от других стран мира с более развитой рыночной экономикой, можно отнести следующие: несовершенство нормативно-правовой базы, относительно высокая стоимость франшизы наряду с низкой покупательной способностью покупателей, отсутствие детальной информации о франчайзинг, отсутствие квалифицированных кадров, сложные условия для организации бизнеса [4].

Следовательно, распространение франчайзинга в Украине натывается на ряд проблем, требующих неотложного решения, в частности для развития франчайзинга на Украине имеет большое значение его закрепление на законодательном уровне. С другой стороны, система франчайзинга предоставляет ряд преимуществ, которые позволяют более эффективно организовать бизнес с меньшими затратами, что повысит конкурентоспособность отечественной экономики.

Литература:

1. Richard C. Hoffman, «Business climate and international franchise expansion»: <http://www.doingbusiness.org/special-features/conference/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Miscellaneous/Conference2014/S4-1.pdf>
2. Richard M. Asbill, Steven M. Goldman «Fundamentals of International Franchising». <http://goo.gl/am2pGe>
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. — СПб.: Питер, 2004. — С. 575
4. Kovalchuk N.O. «Prospects and problems of franchising in Ukraine». Available from: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2008/Economics/25443.doc.htm

*Рященко А.А., магистрант, Квактун О.А., к.э.н., научн.руковд.
Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ДОБЫВАЮЩУЮ ОТРАСЛЬ УКРАИНЫ

В Украине одной из целей государственной политики провозглашено содействие инвестиционной активности, в том числе развитие прямых иностранных инвестиций. Вливание дополнительных

ресурсов в економіку, технічне переоснащення українських підприємств, впровадження сучасних технологій, включаючи технології управлінські — неповний перелік таких вигод.

Використання іноземних інвестицій є об'єктивною необхідністю, обумовленою участю економіки країни в міжнародному розподілі праці та перекидом капіталу в високодоходні галузі підприємництва. Іноземні інвестиції грають особливу роль серед форм міжнародного руху капіталу. Прямі іноземні інвестиції — це такий вид інвестицій, при якому інвестор–резидент однієї країни (країни–хазяїна), розміщує свої активи в іншій країні (країні–реципієнті), за умови отримання (збереження) контролю над цими активами.

Забезпечення нового технічного рівня гірничо–металургійного комплексу вимагає реалізації інноваційної моделі розвитку металургії на основі досягнень науки та збільшення капітальних вкладень, так як металургія була і залишається провідною галуззю промисловості України. Обсяги її виробництва забезпечують близько 20% ВВП країни. Тому аналіз розвитку металургійної промисловості провідних країн світу та перспективності досягнень в металургії є важливим для інноваційного розвитку вітчизняної металургії.

В останні роки світова економіка розвивається високими темпами, що сприяє розвитку виробництва чорних металів. Важливі засоби вкладються в будівництво нових металургійних заводів, модернізацію існуючих та вдосконалення технологічних процесів. Найбільшу активність проявляють такі країни, як Австралія, Бразилія, Індія, Китай. Важливі інвестиції вкладються в будівництво міні–заводів в таких країнах, як Бразилія, Бангладеш, В'єтнам, Індія, Іран, Турція, Японія. Важливу роль в розвитку світової металургії в наше час грає глобалізація, коли провідні промислово розвинені країни використовують ресурси розвиваючихся країн для вирішення своїх економічних проблем. Досягається це шляхом прямої покупки або будівництва нових підприємств, монополізації виробництва, створення транснаціональних корпорацій тощо.

Гірничодобувальна галузь швидко консолідується, і сьогодні понад 30% світового виробництва та 70% світової торгівлі морськими перевезеннями контролюється триумвіратом гігантів в складі бразильської компанії «Vale do Rio Doce» (CVRD), британської «BHP Billiton» та австралійської «Rio Tinto». Експерти передбачають, що виробники, які не входять в трійку, стануть другорядними, їм будуть диктувати ціни та вони не будуть мати жодного–либ впливу в майбутньому.

Слід зауважити, що продукція металургії України є відносно простою металом з невисокою ступенем

обработки, в связи с чем ощущается конкуренция со стороны Китая и Индии. Уже в 2006 г. украинские металлурги потеряли 70% рынка Китая, под угрозой практически весь азиатский рынок. Поиск новых ниш на мировом рынке требует усиленного внимания к номенклатуре выпускаемой продукции, поэтому инвестиционная политика в горно–металлургическом комплексе Украины требует пересмотра.

В настоящее время стратегия работ по модернизации и техническому переоснащению металлургических предприятий Украины направлена, главным образом, на восстановление и ремонты существующих производственных мощностей, повышение качества и снижение себестоимости продукции. Вопросы внедрения передовых энерго– и ресурсосберегающих технологий, нового оборудования, расширение сортамента продукции все еще решаются на недостаточно высоком уровне, о чем свидетельствует низкая инвестиционная деятельность ряда металлургических предприятий.

К основными причинами низкой инвестиционной деятельности необходимо отнести: стабильность спроса внешнего рынка на традиционный сортамент металлопродукции; высокую конкуренцию внешнего рынка и ограниченный спрос внутреннего рынка Украины на высокотехнологическую инновационную продукцию, отсутствие заказов больших объемов не оправдывает затрат на разработку новых видов продукции; отсутствие механизмов стимулирования внедрения инновационных проектов за счет соответствующих преференций, что тормозит инновационный процесс; несовершенство и нестабильность законодательной базы, прежде всего в защите собственности инвесторов; отсутствие научно обоснованного прогноза развития черной металлургии и инфраструктурных подотраслей, что приводит к невозможности прогнозирования потребности в железорудном сырье, коксе, огнеупорах, энергоресурсах и т.д.; отсутствие финансирования крупных целевых научных и конструкторских разработок, имеющих общепромышленное значение, и их реализации.

Улучшение инвестиционного климата возможно через проведение эффективной политики по снижению инфляции и инфляционных ожиданий, урегулирования проблемы государственного долга, обеспечения защиты прав собственников и инвесторов. Иными словами, необходимо создать такие благоприятные условия, при которых повысится международный имидж страны, а инвестор будет заинтересован работать на территории Украины в долгосрочном периоде. С целью улучшения инвестиционного климата необходимо провести такие мероприятия как обеспечение политической и макроэкономической стабильности, введение бюджетных ссуд на развитие приоритетных отраслей экономики, преодоление коррупции, бюрократических барьеров, обеспечение правовой защиты инвестиций, обеспечение информированности потенциальных инвесторов во многих странах и инвестиционной инфраструктуры, а так же предусмотреть меньший уровень фискальной нагрузки.

Литература:

1. Бодров В.Г. Государственное регулирование экономики и экономическая политика: учеб. пособие. / В.Г. Бодров, О.М. Сафронова, Н.И. Балдыч. – К.: Академвидав, 2010. – 520 с.
2. Егорова О. Ю., Егорова Ю.В. Макроструктурные тенденции инновационно–инвестиционного развития экономики Украины/ Егорова Ю./ <http://eprints.kname.edu.ua>.
3. Обзор черной металлургии Украины/ <http://www.megaresearch.ru>.
4. Пути улучшения инвестиционного климата в Украине/ <http://8cent–emails.com>.
5. Тенденции инновационного развития металлургии Украины/ <http://dspace.nbuv.gov.ua>.

*Страшко О.І., магістрант, Гончарова К.В., к.е.н., наук. керівник
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІДПРИЄМСТВА ІТ ІНДУСТРІЇ

Доповідь присвячена вивченню інформаційних технологій в Україні та перспективи залучення коштів іноземних інвесторів до цієї сфери діяльності.

Залучення коштів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку малого і середнього бізнесу та збільшення їх обсягів в національну економіку. Одним з найперспективніших напрямів української економіки, незважаючи на кризу, є ІТ–сфера. Тим не менш, рівень залучення інвестиційного капіталу, залишається невисоким. І це притому, що в ІТ–галузі спостерігається висока концентрація талановитих фахівців, відносно невеликий обсяг вхідних витрат, висока ймовірність швидкого досягнення прибутку, високий попит на зростаючі ІТ–компанії з боку іноземних інвесторів. ІТ–індустрія здатна постійно розвиватися і залучати значні фінансові кошти.

Однією з проблем залучення іноземних інвестицій в інформаційно–комунікаційні підприємства є відсутність підтримки з боку держави. У більшості країн уряд підтримує ІТ–сферу, щоб надати додатковий поштовх розвитку галузі та зробити її привабливою для потенційних клієнтів та інвесторів, а компаніям надаються пільги за соціальними податками.

Конкуренція на глобальному ринку змушує ІТ–компанії тримати зарплату фахівців на високому рівні, щоб запобігти їх переходу до конкурентів або переїзд в іншу країну. Щоб знизити податкове навантаження на компанії цієї галузі, український уряд прийняв законопроекти «Про особливості оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції» та «Про державну підтримку розвитку суб'єктів індустрії програмної продукції». Згідно з ними на 10 років вводяться податкові пільги для ІТ–компаній: зниження податку на прибуток з 21%

до 5%, зниження податку на доходи фізосіб для співробітників ІТ–компаній з 15% до 5%, звільнення від сплати ПДВ продукції і послуг ІТ–компаній, ряд інших пільг. При цьому оподаткування ІТ–компаній на загальних підставах призвело до значного гальмування в галузі. З прийняттям цих законопроектів очікується, що зростання українського ринку ІТ–продуктів і послуг становитиме 13,5%.

Україна показує низькі показники обсягу ІТ–ринку в розрахунку на одного працюючого, навіть з урахуванням того, що цей сектор має найбільший потенціал в країні. ІТ–сфера України дає тільки 1% ВВП, для порівняння у Польщі – 1,4% ВВП, в Індії – 5% ВВП, в Естонії – 16% ВВП.

Головною проблемою ІТ–галузі в Україні є значний відтік спеціалістів, оскільки вони повністю не можуть проявити свій потенціал та досягти кар'єрного росту в країні. Так з 14000 випускників ВУЗів близько 50% залишає країну. А низька продуктивність праці так само знижує конкурентоспроможність країни на світовому ринку. Але значний відтік робочої сили саме з цього сектора за кордон яскраво свідчить про високий інвестиційний потенціал ІТ–індустрії в Україні.

Прямі іноземні інвестиції – це вкладення держави, компанії або підприємців капіталу (матеріального й нематеріального), передбачені чинним законодавством, в інші підприємства з метою отримання прибутку, які зумовлені довготерміновим економічним інтересом або досягнення соціального ефекту. У сучасних умовах прямі іноземні інвестиції часто розглядаються який стабілізуючий фактор у період валютних криз у країнах, що розвиваються. Як правило, країна стає реципієнтом ПІІ, якщо в потенційних інвесторів щодо нього у довгостроковому плані сформувався позитивний імідж. Під впливом останнього та із урахуванням інвестиційного клімату здійснюються капіталовкладення у створення підприємств або розширення виробничих потужностей.

Індекс інвестиційної привабливості України становить 2,18 балла з 5 можливих за дослідженням Європейської бізнес асоціації (ЄБА), що яскраво свідчить про рівень невпевненості іноземних інвесторів у ринку та економіці країни. Україна перебуває на низьких позиціях у рейтингу при наявному величезному потенціалі. Однією з проблем залучення іноземних інвестицій в інформаційно–комунікаційні підприємства є відсутність підтримки з боку держави. У більшості країн уряд підтримує ІТ–сферу, щоб надати додатковий поштовх розвитку галузі та зробити її привабливою для потенційних клієнтів та інвесторів, а компаніям надаються пільги за соціальними податками.

Отже основними проблемами, що перешкоджають залученню іноземних інвестицій в підприємства сфери ІТ–послуг, є несприятливий інвестиційний клімат через недосконале законодавство; нестабільність вітчизняного податкового законодавства; різні умови господарювання вітчизняних та іноземних інвесторів; негативний міжнародний імідж України; недостатня інформованість потенційних інвесторів у багатьох країнах.

Література

1. Видання про високі технології [Електронний ресурс]: <http://www.cnews.ru/>
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Агентства по зв'язках з інвесторами [Електронний ресурс]: <http://www.ua-ir.com.ua/ua/ratings>
4. Офіційний сайт проекту «Ведення бізнесу 2013» [Електронний ресурс]: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>

*Федорова М.Д., магістрант, Квактун О.А., к.э.н., научн.руковод.
Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры*

СУТЬ И ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ

Важным аспектом деятельности фирмы на внешних рынках является разработка оптимальной маркетинговой стратегии, то есть такого поведения компании, которая бы обеспечивала достижение определенной цели при установленных возможностях в определенный период времени.

Стратегия международного маркетинга предоставляет направленности и интенсивности использования необходимых элементов комплекса маркетинга в целом и на разных рынках, а также соответствующих форм управления, организации, координации и контроля.

Для достижения цели фирмы точки зрения формулируют маркетинговую стратегию, фундамент компании в действии конкретных рыночных условиях, способ применения маркетинга для расширения рынков сбыта и для достижения эффективных результатов. Достаточно многогранной стратегической деятельностью фирмы, на которых базируется более разнообразной тактической работы.

Общие стратегии общие классификации стратегий прототипов, которые помогают нам понять различные подходы к глобализации. Впервые в контексте маркетинговой стратегии подробно *рассмотрены французский ученый Ж.-Ж. Ламбе*, который отметил, что цели стратегического маркетинга включает в себя систематический и постоянный анализ потребностей ключевых групп потребителей, а также разработку и производство товаров (работ, услуг), которые позволяют компании обслуживать выбранные группы более эффективно, чем конкуренты. Кроме того, анализ маркетинговой стратегии проявляется в работах Д. Аакера, Д. Кравенс, Котлер, Джон. Аткинсон, Дж Уилсон, М. Мак-Дональд, Б. Карлофа, Е.Р. Голубков, В. Н. Попов и другие[1].

Международную маркетинговую стратегию можно определить как комплексный план (набор стратегических решений), что определяет путь

к достижению долгосрочных целей компании в условиях международного рыночной среды.

Для реализации поставленных фирмой перспективных целей формулируется маркетинговая стратегия - основа действий фирмы в конкретных рыночных условиях, определяющая способы применения маркетинга для расширения целевых рынков и достижения эффективных результатов.

Достаточно многогранна стратегическая деятельность фирмы, на которой базируется еще более разнообразная тактическая работа. В этой связи содержание и направления конкретных маркетинговых стратегий могут быть различными. Виды маркетинговых стратегий фирмы по освоению международного рынка. Их содержание во многом зависит от *принятое фирмой то или иной общей стратегии рыночной деятельности*. Наиболее обобщающий и комплексный характер приобретают рыночные стратегии деятельности фирмы, определяющие целевые изменения всех составляющих комплекса маркетинга[5].

В зависимости от поставленных целей и средств их достижения можно выделить несколько видов рыночных стратегий, применяемых в деятельности международных фирм и их самостоятельных производственных отделений:

- стратегия завоевания или расширения доли рынка;
- стратегия инновации;
- стратегия инновационной имитации;
- стратегия дифференциации продукции;
- стратегия выжидания;
- стратегия снижения издержек производства;
- стратегия индивидуализации потребителя[2].

Уровень использования маркетинговых стратегий в процессе международного развития предприятия зависит от степени привлечения предприятия в международную деятельность. Так, если предприятие только начинает продавать остатки продукции на зарубежные рынки, оно не будет уделять должного внимания маркетинговым исследованиям и разработке стратегии. По мере роста вовлечения в международную деятельность увеличивается потребность в использовании маркетинга. Использование маркетинговых инструментов также зависит от размера компании, количества стран, на рынках в которых она работает, широты ассортимента, опыта международной деятельности, квалификации персонала и корпоративной культуры[4].

Глобальный маркетинг - процесс фокусировки ресурсов организации по выбору и эксплуатации глобальных рыночных возможностей соответствует и способствует в своих краткосрочных и долгосрочных стратегических целях и задачах. Компания должна быть осторожна в использовании стратегий перед глобализацией своей деятельности. Потому что иногда эта тактика может дать сбой и привести к потере прибыли или даже закрытия компании.

Література

1. Азарян Е.М. Международный маркетинг: [учебное пособие]. – 3-е изд. – Х.: Студцентр, 2003. – 202 с.
2. Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність: [навч. посіб.] / А.П. Рум'янцев, Н.С. Рум'янцева. – К.: ЦУЛ, 2004. – 384 с.
3. Менеджмент і маркетинг бізнесу в міжнародних компаніях, В. М. Попов, С. І. Ляпунов, Л. Ю. Муртазалієва; Під ред. В. М. Попова, М.:Фінанси і статистика, 2001.
4. Маджаро С., Международный маркетинг: Сокр. Пер.с англ./Предисл. И общ. Ред.Г.Г. Абрамишвиши.-М.: Международные отношения, 1979.- 263с.

СЕКЦІЯ 4

РОЛЬ ФІНАНСІВ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В НОВІЙ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*Волкова А.О., магістрант, Варламова О.А., ст. викл., наук.керівник
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ В УКРАЇНІ

На сьогодні важливе значення для успішного розвитку фінансових систем мають інновації, що запроваджуються на ринку фінансових інструментів. Одним із інноваційних методів управління ризиками, які широко застосовуються у світовій практиці, але не мають достатнього застосування вітчизняними банками є сек'юритизація.

Сек'юритизація зародилася у Великій Британії. Це процес перетворення неліквідних фінансових активів на інструменти ринку капіталів, що придатні для продажу [1, с.889]. Цей процес також стимулюють вдосконалення в комп'ютерній технології. При електронному веденні обліку фінансові інститути виявили, що для них буде дешевше зібрати портфель позик малих номіналів та збирати процент і платежі по основній сумі боргів, а згодом виплатити їх третій стороні. Отже, вимоги на ці платежі по основній сумі боргу та сплату процентів можна передати третій стороні як цінний папір. Фінансовий інститут отримує прибуток, обслуговуючи такого роду позики, збирає платежі по основній сумі боргу, акумулює сплату процентів та передає їх, отримуючи за це винагороду [2, с.624].

Виділяють три найважливіші ознаки, які відрізняють сек'юритизацію активів від всіх інших способів фінансування: списання активів з балансу банку. Це дозволяє відокремити господарські ризики самої організації від ризиків самих активів, а також добитися істотної економії власного капіталу; наявність забезпечення по випуску цінних паперів. Гарантійна маса визначається обсягом переданого пулу прав вимог, а також додатковою кредитною підтримкою; вхідні і вихідні платіжні потоки. Тільки за наявності всіх трьох ознак ми можемо класифікувати фінансову транзакцію як сек'юритизацію активів. У разі ж відсутності у будь–якого з них повної відповідності зазначеним ознакам, використання поняття сек'юритизація активів буде не цілком правомірним [3, с.22].

Сек'юритизація активів є однією з найбільш важливих фінансових інновацій у сучасній банківській справі. Розвинуті країни світу використовують сек'юритизацію для залучення додаткових ресурсів та захисту від кредитних ризиків. Переваги сек'юритизації очевидні. По–перше, це відмінний механізм управління ризиками. По–друге, застосування сек'юритизації дозволяє банку отримати з різних джерел

дешеві фінансові ресурси на тривалий термін, підвищити коефіцієнт прибутковості на капітал, а також дотримуватися нормативів достатності власного капіталу і перевести довгострокові кредити на іншу, спеціально створену юридичну особу.

Процедура сек'юритизації не тільки дозволяє залучити кошти для розвитку бізнесу, але й істотно покращує нормативи банку, підвищує його фінансову стійкість, розчищає його баланс і дозволяє гнучко управляти кредитним портфелем з урахуванням виникаючих ризиків. На практиці це означає, що банки можуть піддати сек'юритизації не тільки іпотечні кредити, але й інші кредити на споживчі потреби: на освіту, на придбання автомобілів, різні кредити не тільки фізичним особам, але й юридичним особам [4, с.18].

Сек'юритизація, набувши широкого поширення на Заході, має перспективи розвитку і в Україні, але за умови законодавчого регулювання. Так, в Україні до 2012 року проведено 4 угоди сек'юритизації фінансових активів українських компаній: КБ «Приватбанк» здійснив транскордонну сек'юритизацію за законодавством Великобританії, а також «Укргазбанк» та «Ощадбанк». Випустили звичайні іпотечні облігації, згідно закону України «Про іпотечні облігації».

Відносно ризиків сек'юритизації думки експертів розходяться. Одні вважають, що особливих ризиків не існує, хіба що є ризик неадекватного відображення сек'юритизованого цінного паперу кредитного портфеля.

В Україні найбільш актуальною проблемою впровадження сек'юритизації банківських активів залишається не розвинути законодавча база. Правове регулювання сек'юритизації активів повинно відповідати правовому урегулюванню питань передачі прав вимог, корпоративного законодавства, законодавства о банкрутстві і цінних паперах, податкового та банківського законодавства. Великої підтримки для розгортання сек'юритизації в Україні є новий закон «Об іпотечних облігаціях», у якому прописаний механізм, що дозволяє отримувати гроші під заставу іпотечних позик. Цей закон дає «зелене світло» проспектам емісії звичайних і структурованих іпотечних облігацій, що є робочими формами фінансового механізму – сек'юритизації активів. Не дивлячись на те, що закон регламентує тільки один вид сек'юритизації – сек'юритизацію іпотечних позик, він має важливе значення у частині апробації накопиченого досвіду в українських умовах. У подальшому, після проведення перших вдало проведених операцій по сек'юритизації пулів іпотечних позик і накопичення необхідного досвіду, можлива розробка та введення в дію закону, який регламентує усі види сек'юритизації, а також внесення поправок у діючі законодавчі акти.

Таким чином, бачимо, що сек'юритизація активів є складним, проте високоефективним механізмом. Зокрема, сек'юритизація активів дає змогу суб'єкту підприємництва одночасно впорядкувати наявні активи, покращити власні показники та отримати довгостроковий фінансовий

ресурс на значно кращих умовах. Використання цієї техніки також забезпечує інвесторам можливість інвестування в недоступні до цього часу активи через придбання цінних паперів з високим рівнем рейтингу. Водночас завдяки сек'юритизації активів для економічних суб'єктів, власний рейтинг яких не відповідає інвестиційному, відкривається доступ до ринку капіталів та відповідного рефінансування на основі випуску цінних паперів, забезпечених активами, проспекту емісії яких рейтингові агентства надають рейтинг значно вищого рівня. Таким чином, сек'юритизація активів забезпечує взаємну диверсифікацію як для інвесторів, так і для оригінаторів [5, с.65].

Наслідки проведення операцій сек'юритизації здебільшого є позитивними для суб'єктів економіки. Негативність в основному полягає у складності та дорожнечі реалізації операцій із сек'юритизації. Отже, можна стверджувати, що в Україні ринок сек'юритизації ще тільки зароджується, але при цьому є певні позитивні тенденції для нього у середньостроковій перспективі.

Література

1. Глен Габбард. Гроші, фінансова система та економіка: Підручник / Пер. з англ.: Наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олеснович. – К.: КНЕУ, 2004. – 889 с.
2. Бер Х.П. Сек'юритизація активів.– М.: Волтерс Клувер, 2006. – 624с.
3. Рачкевич А.Ю. Сек'юритизация: характерные признаки и определение / А.Ю.Рачкевич, И.А. Алексеева // Деньги и кредит. – 2008. – №8. – 22 с.
4. Бутенко О.І. Сек'юритизація – один із напрямів розвитку ринку боргових інструментів // Ринок цінних паперів. – 2006. – № 5. – 18 с.
5. Наумов Д. Сек'юритизація – інноваційний фінансовий механізм// Банківська справа. – 2009. –№1. – 65 с.

Golubenko K., master student, Orlovska J., doctor of economics, scientific supervisor Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engeneering and Architecture

THE FOREIGN CAPITAL IN A BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The influence of financial globalization on the development of banking system is to be analyzed in this paper. The aim of the paper is to investigate the special feature of the development banking system of the Ukraine under the condition of globalization, to determine the tendencies, which are favorably or negatively affect the process of concentration in the banking system of the Ukraine after the conditions of the globalization the world financial space.

Keywords: *internationalization, banking systems, Ukraine, foreign capital, crediting, tendency*

Internationalization of the bank activity, development and strengthening the positions of transnational banks in the international financial markets

became the main direction of the development in international banking business. The main prerequisites of a internationalization are:

- specification and centralization of a banking capital;
- development and strengthening the positions of financial and industrial groups;
- increase the competition in the national markets;
- creation of a global information and financial network which significantly facilitated the capital flow process;
- increase in need for providing multinational corporations (multinational corporation) with financial resources.

The participation of Ukraine in universal financial globalization processes and internationalization of the bank activity is inevitably connected with an access of the foreign capital to a domestic banking system. In this regard the one more question becomes actual, in fact it is what advantages and threats to Ukraine creates the participation of foreign banks in the economic processes and their influence on financial safety of the country [2]. The analysis of the activity of the bank with foreign capital allows underline three main stages of their development:

The Ist stage – from 1991 to 1998. During this period in Ukraine the first representations of foreign banks were created. In the middle of 1993 the first bank with the absolute foreign capital «Kredi-Lione-Ukraina is created. Since 1994 the active stage of banks' development with the foreign capital was began. Then 12 banks of such type were opened. However, in the first years the activity of foreign banks in Ukraine had mainly speculative character. In the second half of the 1990th the investment into bonds of domestic state loans was a main objective of foreign banks. The end of the first stage was marked by crisis of 1998 which led to deterioration a banking system and outflow of the foreign capital from Ukraine [3].

The IInd stage – from 1999 to 2004. This stage is characterized by the establishment of more effective governmental control over operations of banks with the foreign capital. Considering the decrease in volumes of the speculative income from operations, some banks with the foreign capital stopped the activity and left the market. Other foreign banks concentrated on service and international trade of the corporate clients, in reality these were the companies of the origin country of bank,

The IIIrd stage – is continuing since 2005. The substantial increase in interests of the western investors to Ukraine and intensive expansion of foreign banks is peculiar to this stage. Unlike the first two stages, acquisition of domestic banks with the developed network became the main strategy of foreign banks. For October 1, 2007 the share of the foreign capital in authorized capitals of banks made already 35% (15% more, than for the beginning of previous year) and continues to increase [1].

We would like to underline that further increase in share of the foreign capital and its influence on a domestic banking system, in our opinion, is undesirable. Considering that the banking system is actually the guarantor of financial safety of the state, its dependence on a conjuncture in the world

markets will make it more sensitive to global financial crises. At the same time in modern conditions of financial globalization «artificial isolation» of the country from the foreign capital not only will lead to restrictions of financial opportunities of a banking system, but also will delay the economic development of the country and decrease its competitiveness. G. Kapri, J. Bart and R. Lerin by Investigating banking systems of 107 countries of the world noted that the restrictions on the competition from foreign banks and drastic regulatory measures have no positive link to stability and development of a banking system [4]. On the contrary, strong regulatory restrictions were associated with government corruption and insufficient development of a banking system. In general, the increase in a share of the foreign capital in a domestic banking system can lead both to positive and negative consequences. It is possible to distinguish from positive consequences:

1. Increase in volume of banks' credit resources and rise in stability of source due to diversification of the capital and joint-stock base. Arise in financing of interstate projects through assistance of the capital.

2. Implementation of foreign experience in conducting banking and applying of the international financial operations, the accelerated introduction of the latest bank technologies, improvement of organizational and financial management of banks, qualities of customer service.

3. The rise in the competitiveness in the market of banking services and reduction in cost. As a consequence, it leads to the functional improvement in efficiency of a banking system.

4. The development of the financial and infrastructure markets. The presence of foreign bankers leads to increase in volumes of operations, introduction and development of new financial services.

5. The Increase of capitalization, including by merger and acquisition of small banks. This leads to the consolidation of banks which are leaving from the market economically weak participants and, as a result, increase of trust to a domestic banking system.

6. The assistance to international trade and attraction of potential investors. Foreign banks bring with themselves not only own operations, but also a part of their corporate clients and communication in the sphere of the international trade and currency transactions.

Among the negative consequences of the foreign capital into a national banking system it is possible to mention the following:

1. Strengthening the competitive pressure upon domestic banks, threat of occupation in the banking market of Ukraine by foreign banks. Such succession of events can lead to increase of financial risks and weakening of all banking system. Besides, banks which won't cope with the competitive pressure will appear before bankruptcy threat.

2. Increase of sensitivity in the banking sector of Ukraine would lead to the fluctuations in the world financial markets.

3. The presence of foreign banks can lead to outflow of the capitals' part abroad as during crisis in the country or in the country in which activity is carried out, banks often leave the market.

4. Some researches specify that foreign banks can concentrate on the activity in specific market niches in which their competitive advantages are realized. In this situation banks aren't interested in the competition in wide segments of the market.

5. As one experiment showed, the foreign banks influence competitiveness of the national banking sector more during the entry into the market than after they take strong positions. After competitors are forced out from attractive segments of the market, foreign banks are capable to dictate to the market the terms [7].

The participation of foreign banks in a domestic banking system is the integral component of the present stage of the international development in bank activity. However it is necessary to consider the possible destabilizing influence of streams in the foreign capital, possible brevity and the purposes of its presence in the market. Appropriate regulation in access of the foreign capital to a banking system of Ukraine is important for minimization of risks in the arrival of foreign banks with low investment ratings [5]. On the one hand, such regulation has to lean on strict requirements to foreign banks, and with another – too rigid regulation can lead to restriction of opportunities for economic development of the country and its isolation from universal processes of the bank activity internationalization. Regulatory provisions have to guarantee that only reliable banks will have opportunity to create foreign divisions in Ukraine and to take part in economic processes of the country. It is possible to reach it by means of the admission only of those banks which conform to the minimum requirements concerning own capital, balance assets and a credit rating [6]. High quality of bank supervision in the origin country of parent bank has to become other prerequisite of the admission. Permission has to be provided to banks of those countries supervision in which corresponds to «The Basel basic principles of effective supervision» and the instruction on supervision of activity of the foreign banking institutions known as «The minimum standards». Moreover, it is possible restriction in a share of the foreign capital in a banking system of Ukraine at the level of 40 – 45% for 3 – 5 years. The temporary restriction will allow domestic banks to adapt to new economic conditions, to augment the capital and to become more competitive [8].

Conclusion. Taking everything into account, the experience of countries that passed the way of liberalization and internationalization in the national banking systems proves that it is pointlessness to resist the processes of globalization in the financial sphere. However, it is possible and necessary to resist and to counteract the negative influence of these processes in way of the development of rational strategy in state administration by entering of foreign capital in the bank sector of Ukraine, stimulating the foreign banks in order to realize the priorities in economic policy of our country.

References:

1. Worthington, S. and Welch, P. (2011) Banking without the banks, International Journal of Bank Marketing, 29(2), pp. 190-201.

2. Gayets V. (2012) International capital in the banking system of Ukraine, Source of the week, № 26 (605).
3. Shapovalov A. (2010) The presence of the foreign capital in the banking sector of Ukraine, Journal of the National Bank of Ukraine, № 4, pp. 2-7.
4. Krumm, P. (2007) Consequences of modern banking on facilities and corporate real estate management, Facilities, 16(3/4), pp. 93–98.
5. The indexes of the activity of Ukrainian banks [electronic source]. www.bank.gov.ua/bank_supervision/Dynamics/2001-last.htm
6. Casu, B. and Girardone, C. (2009) Competition issues in European banking, Journal of Financial Regulation and Compliance, 17(2), pp. 119-133.
7. P.J.J.Welfens. (2003). Investment, Financial Markets, New Economy Dynamics and Growth in Transition Countries.– № 2. – P. 173–220.
8. Ukraine in the Global Financial Environment. International symposium – (2003). Reference materials.– 32 p.

Шевченко О.М., к.е.н.

Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

РИЗИКИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Проголошений Україною курс на інтеграцію у європейські структури потребує, перш за все, формування сучасної високорозвинутої економіки, заснованої на новітніх досягненнях науки, техніки, технології, інформації тощо. Реалізація зазначеної мети потребує залучення значних інвестиційних ресурсів. Крім того, без пожвавлення інвестиційної діяльності в Україні неможливо подолати викликаний економічною кризою спад виробництва, досягти фінансової стабілізації та підйому економіки. Досвід економічно розвинених країн показує, що розвиток принципово нових механізмів фінансування інноваційної діяльності багато в чому дозволяє розв'язати проблему дефіциту інвестицій. Одним з таких механізмів є ризикове венчурне фінансування нововведень. Венчурне інвестування, з одного боку, є способом фінансування інноваційного сектора економіки, а з іншого – інноваційною формою підприємництва.

Дослідження свідчать, що інноваційна діяльність завжди пов'язана з ризиками, оскільки неможливо заздалегідь передбачити всі фактори, які впливатимуть на результати господарської діяльності.

У науковій літературі інноваційний ризик визначається як ймовірність втрат в результаті інвестування фірмою коштів у виробництво нових товарів і послуг, у розробку нової техніки і технологій, які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку, а також при вкладанні коштів у розробку організаційних інновацій, які не принесуть очікуваного результату [1, с. 54].

На ступінь ризиків венчурного фінансування підприємницьких структур безпосереднім чином впливають як фактори зовнішнього

середовища, так і внутрішні умови підприємств. До ризиків зовнішнього характеру можна віднести, перш за все ті, що пов'язані з економічним та фінансовим станом економіки країни. Що стосується економічного становища України, то за січень–жовтень 2014 р. відбулося зменшення виробництва майже в усіх галузях економіки, особливо в таких, як добувна промисловість (–10,6 %), хімічна (–14,3%), металургійна (–14,6%), нафтопереробна (–17,6 %), машинобудівна (–20,9 %). Усе це приведе до падіння ВВП, за прогнозами у 2014 р., у порівнянні з 2013 р. на 7 % [2, с. 6]. Загрозою для залучення інвестицій на інноваційний розвиток економіки України за допомогою венчурного капіталу є і її складне фінансове становище. Це підтверджується зменшенням золотовалютних резервів України до суми, меншої ніж 10 млрд. грн.; збільшенням дефіциту державного бюджету до 68 млрд. грн.; зростанням інфляції на 19 %; підвищенням державного боргу (за 2010–2014 рр.) з 30 до 70 млрд. дол. та ін. [3, с. 1–2]. Усе це приводить до формування несприятливого інвестиційного клімату і на цій основі недостатнього залучення інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку економіки України.

Ризики зовнішнього характеру характерні для всіх суб'єктів економіки, учасників інвестиційної діяльності, у тому числі і для венчурних інвесторів. Дана група ризиків не залежить від діяльності венчурного інвестора і він не може суттєво впливати на них в процесі інвестиційної діяльності, але повинен передбачати і враховувати їх.

Ризики, які залежать від діяльності конкретного суб'єкта економіки (інвестора) і об'єкта інвестиційної діяльності (компанії), включають в себе:

- науково–технічні ризики: негативні результати науково–дослідної роботи; невідповідність технічного рівня виробництва технічному рівню інновації; невідповідність кадрів професійним вимогам проекту; відхилення в термінах реалізації етапів проектування; виникнення непередбачених науково–технічних проблем; ризики поточного постачання ресурсів, необхідних для реалізації інноваційного проекту;

- комерційні ризики: невідповідність ринкової стратегії фірми існуючим умовам (наприклад, ризики пов'язані зі збутом нового продукту і неплатоспроможністю покупця; з мінливістю попиту на новий продукт); відсутність у постачальників необхідних ресурсів і комплектуючих; незабезпечення інноваційного проекту достатнім рівнем фінансування; невиконання постачальниками зобов'язань за строками та якістю поставок;

- ризики правового забезпечення проекту: неотримання або запізнення патентного захисту; закінчення строку дії ліцензій на окремі види діяльності; обмеження у строках патентного захисту; «відтік» окремих технічних рішень.

Отже, в цілому внутрішні ризики, пов'язані з діяльністю окремої компанії виявляються набагато більш важливою складовою ризику на

початковій стадії проекту, в той час, як з плином часу все більшого значення набуває вплив зовнішніх чинників.

Дослідження наукової літератури свідчить, що існує значна кількість методів аналізу та оцінки ризиків венчурного фінансування, серед яких сучасні автори виділяють наступні: коригування норми дисконту, застосування достовірних еквівалентів, аналіз чутливості критеріїв ефективності та аналіз імовірнісних розподілів, метод Монте–Карло, метод теорії нечітких множин та інші [4, с. 219–220]. Вибір конкретних шляхів мінімізації ризику залежить від досвіду керівника та можливостей інноваційного підприємства. Однак для досягнення більш ефективного результату, як правило, використовується не один, а сукупність методів мінімізації ризиків на всіх стадіях здійснення інноваційного проекту.

Для коректного моніторингу ризиків венчурного інвестування в стратегічному плануванні та управлінні підприємницькими структурами необхідно проводити систематизацію виникаючих ризиків спочатку на макроекономічному рівні, на рівні певного регіону, галузі та на рівні конкретного інноваційного підприємства, що залучає венчурні інвестиції.

Вважаємо, що така систематизація дозволить враховувати цілий комплекс ризиків і на цій основі мінімізувати загрози венчурного фінансування та підвищення прибутковості інноваційних компаній.

Література:

1. Глаголев С.Н. Актуальные проблемы инвестиций и инноваций в современной России / С.Н. Глаголев, Ю.А. Дорошенко, В.В. Моисеев Монография. – М.: Директ–Медиа, 2014. –426 с.
2. Економіка України за січень–жовтень 2014 року // Урядовий кур'єр. – 2014. –№ 225. – С. 6.
3. Мацегора К. Рамковий документ, що потребує консолідації / К. Мацегора // Урядовий кур'єр. – 2014. – № 232. – С. 1–2.
4. Каржаув А.Т. Национальная система венчурного инвестирования / А.Т. Каржаув, А.Н. Фоломьев. – М: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 239 с.
5. Шевченко О.М. Інноваційна діяльність та венчурний капітал в системній модернізації національної економіки / О.М. Шевченко, Н.М. Краус Монографія. – Полтава: Дивосвіт, 2013. – 184 с.

Широка О.В., студентка, Погореленко Н.П., к.е.н.

Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНА СТРАТЕГІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ БАНКУ

Основний матеріал дослідження. Проаналізувавши головні вимоги клієнтів українських банків до банківських установам нами були встановлені складові клієнтоорієнтованої стратегії, а саме:

- індивідуальний підхід, як повноцінне обслуговування клієнта не повинно проводитися в напрямку прямих продажів і активного залучення нових клієнтських потоків;
- зручність - для банку вкрай необхідна спільна платформа для взаємодії з клієнтами;
- вдосконалення побудови бізнес-діяльності, трансформація від продуктово- і територіально-орієнтованої концепції в клієнтоорієнтовану, коли увага зосереджується не на якості продукту, який впроваджується, або його унікальності та ефективності реалізації, а на задоволенні попиту клієнта при збереженні вигоди банку . Клієнтоорієнтований банк в свою чергу:
 - розширює концепцію продажу, приводячи до більш ефективної реалізації;
 - після продажних відносини вибудовує єдину схему роботи з клієнтом;
 - найголовніше - лояльність. Всім відомий факт, що утримання старого клієнта для фінансової установи менш витратне, ніж залучення нового [1].

Унаслідок незадовільного обслуговування, більша їх частина клієнтів переходить в інші банки. Тому, особливо важливо залучити клієнта повторно звернення і підняти рівень його задоволеності, тобто лояльності.

Основна мета клієнтоорієнтованості - створення груп прихильних споживачів, збереження лояльності потрібних для банку клієнтів. Якщо клієнт проявляє лояльність до банку - він свідомо віддає перевагу її продукту і приносить банку максимальну вигоду. [3]

До розгляду та аналізу взято український банк «City Commerce Bank», оскільки він є лідером ефективності реалізації клієнтоорієнтованої стратегії серед українських банків.

Існуючі темпи розвитку банку, пов'язані з реалізацією банком довгострокової стратегії розвитку. За 8 місяців роботи станом на 1.11.2014 «CityCommerce Bank» суттєво збільшив основні показники по всіх бізнес напрямках. Протягом 2014 року CityCommerce Bank відкрив 30 нових відділень у різних регіонах України, і зараз власна мережа становить 85 відділень. CityCommerce Bank впровадив систему миттєвих онлайн платежів через сайт .

Розширення регіональної мережі є одним з найважливіших умови росту сучасного банку. Постійний розвиток технологій і глибоке проникнення Інтернету, можливість здійснювати деякі фінансові операції за допомогою гаджетів привели до активного розвитку альтернативних каналів надання банківських послуг «CityCommerceBank».

Тому вітчизняним банкам стратегічно необхідний клієнтоорієнтований підхід, в основу якої покладена технологія повного задоволення потреб клієнтів, спрямована на суттєве підвищення

ефективності роботи зростання конкурентних переваг банків. Адаптуючи цей інноваційний клієнтоорієнтований підхід, банк збільшує кількість своїх лояльних клієнтів [2].

Отже, на даному етапі розвитку банки України впроваджують лише окремі елементи клієнтоорієнтованого підходу і потребують вирішення комплекс проблем у сфері організації взаємовідносин з клієнтами.

Отже, виходить, що секрет банківської клієнтоорієнтованості досить простий: клієнти хочуть спілкуватися з банком у зручний час зручним способом. У боротьбі за серце клієнта важливе почуття міри і такту. Аналіз банку, який виграв цю боротьбу, показує, що він навчився не тільки шукати і знаходити «свого» клієнта, а й фокусуватися на ньому [8].

З'ясувавши основні складові клієнтоорієнтованої стратегії, ми можемо стверджувати, що рішенням нашої проблеми є маркетингові інвестиції в банку.

Цей підхід не тільки передбачає аналіз показника ефективності маркетингових витрат на інновації порівняно з попереднім роком, а й дозволяє врахувати фактор впливу ринкового середовища на рентабельність діяльності банку. Такий підхід дає змогу визначити отримані банком переваги (у даному випадку – збільшення прибутковості), які виникають у результаті застосування комплексу маркетингу інновацій [10].

На жаль, цей підхід дозволяє вирішити досліджувану проблему, але його використання викликає певні труднощі, пов'язані із відсутністю відповідного масиву інформації [9].

На думку експертів банківського ринку, конкурентна стратегія буде поширюватись з кожним наступним роком. Це пов'язано із закриттям багатьох банків та призупиненням кредитної діяльності, що зумовлено кризою в економіці та складним політичним становищем в країні. Це дає надію на вдосконалення банківського обслуговування та технічної оснащеності банківських сервісів.

Література

1. Бердина Е. С. Основні положення й елементи клієнтоорієнтованої стратегії банку / Е. С. Бердина // *Фінанси и кредит*. – 2007. – № 15. – С. 13-16.
2. Козьменко С.М., Васильєва Т.А., Леонов С.В. *Маркетинг і менеджмент інновацій: Монографія*. – К.: 2011, № 1, , УДК 336.71: 001.895 с.
3. Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. *Стратегічний менеджмент банку : навч. посіб. - Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. - 734 с.*
4. <http://www.citycommercebank.com>
5. Нестеренко Л.О. Місце і роль маркетингової стратегії в банківській діяльності [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://intkonf.org/nesterenko-loshestopalova-yai-mistse-i-rol-marketingovoyi-strategiyi-v-bankivskiy-diyalnosti>
6. Розвиток інвестування банками інноваційних технологій обслуговування клієнтів [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.mydisser.com/dfiles/87395656.doc>

СЕКЦІЯ 5

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І ЗМІНИ ПРІОРИТЕТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ХХІ СТОРІЧЧІ

*Висоцький А.Л., старший викладач, Лесик Л.І., асистент
Національний університет «Львівська політехніка»*

ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується ускладненням процесів збуту продукції. За таких умов, підприємства повинні використовувати увесь арсенал різноманітних засобів формування та нарощування своїх збутових можливостей, що здійснюється у процесі реалізації функцій та методів управління їх збутовим потенціалом.

Особливо гостро постає проблема збуту продукції у підприємств машинобудування, що зумовлено, насамперед, особливостями формування попиту на машинобудівну продукцію, який безпосередньо визначається динамікою попиту на товари, які виготовляються за допомогою цієї продукції.

На теперішній час у науковій літературі, зокрема у [1, с. 72–75; 2, с. 50–53; 3, с. 159–163 та ін.], запропоновано низку плідних підходів до розроблення принципів, методів та інструментів управління економічним потенціалом підприємств, зокрема, їх виробничими та збутовими можливостями. Разом з тим, невирішеними остаточно залишаються питання побудови системи показників, які дозволяли б оцінити рівень поточних та перспективних збутових можливостей суб'єктів господарювання, а також встановлення оптимальних параметрів їх збутової діяльності: обсягів та структури збуту, витрат на його стимулювання та просування продукції тощо.

Проведене нами дослідження показало, що до основних методологічних засад, на яких повинен базуватися процес оцінювання збутового потенціалу підприємств, доцільно віднести такі: визначення існуючих та потенційних ринків збуту продукції підприємства; встановлення параметрів попиту на кожен вид продукції, що виготовляє або може виготовляти підприємство, для кожного ринку збуту; урахування можливості достатньо суттєвого впливу підприємства на рівень цін на свою продукцію шляхом регулювання натуральних обсягів її виготовлення та реалізації; дослідження позицій конкурентів даного підприємства на тих чи інших ринках збуту його продукції; урахування окремих параметрів, що описують внутрішні економічні можливості підприємства, зокрема розміру його виробничої потужності; прийняття до

уваги можливості виготовлення підприємством продукції з різним рівнем споживчих властивостей; врахування можливих дій та протидій потенційних конкурентів даного підприємства у процесі боротьби за ринки збуту продукції.

Вирішенню завдання оцінювання збутового потенціалу підприємств може суттєво посприяти систематизація показників такого оцінювання. При цьому слід врахувати наступні положення:

- по–перше, дана система повинна мати ієрархічну структуру. Така структура повинна включати, передусім, часткові індикатори, значення яких надають інформацію про окремі чинники, що обумовлюють рівень збутового потенціалу підприємства. Інакше кажучи, такі показники характеризують окремі сторони складного механізму формування зовнішніх економічних можливостей суб'єкта господарювання. Відповідно, на підставі часткових показників вимірювання поточного рівня збутового потенціалу підприємства будують показники більш високого рівня (які характеризуються більш високим ступенем узагальненості) і процес такої побудови триває доти, доки не буде отримано показник, значення якого дозволяє надати узагальнюючу оцінку даному виду потенціалу суб'єкта господарювання;

- по–друге, процес формування системи показників оцінювання збутового потенціалу підприємства повинен знаходитись у безпосередній відповідності до використовуваної процедури такого оцінювання. Інакше кажучи, кожен щабель ієрархії індикаторів повинен відповідати певному етапу процесу вимірювання збутових можливостей підприємства;

- по–третє, вимірювання рівня збутового потенціалу підприємства за допомогою застосування системи відповідних індикаторів повинно передбачати використання комбінованого підходу, за якого окремі параметри нижчого рівня оптимізуються, а інші – підлягають нормуванню. Своєю чергою, такий підхід повинен враховувати ієрархію критеріїв (цільових функцій), що характеризують умови та результати здійснення підприємством операцій з виготовлення та реалізації своєї продукції;

- по–четверте, процес побудови системи показників оцінювання збутового потенціалу підприємства повинен враховувати основні завдання, які постають перед підприємством у процесі формування своєї цінової та асортиментної політики. До головних таких завдань слід, насамперед, віднести: визначення найкращих ринків збуту продукції за кожним її видом (перш за все, з точки зору географічного розташування цих ринків); встановлення оптимальних цін та оптимальних обсягів реалізації кожного виду продукції на кожному з обраних ринків її збуту; знаходження оптимального рівня якості кожного виду продукції підприємства, яка реалізується (або яку планується реалізувати) на тому чи іншому ринку її збуту.

Враховуючи викладене вище, видається доцільним при формуванні ієрархії показників оцінювання збутового потенціалу підприємства виокремлювати чотири щаблі відповідних показників, а саме:

– 1–й рівень – первинні часткові показники оцінювання, які містять ті індикатори, які можна отримати безпосередньо з вихідної інформації про характеристики зовнішнього (та частково – внутрішнього) середовища суб'єкта господарювання, а також ті індикатори, обчислення числових значень яких потребує проведення відносно відокремлених для кожного з таких показників операцій нормування або оптимізації; при цьому така оптимізація не потребуватиме розгляду цільових функцій більш високого рівня;

– 2–й рівень – вторинні часткові показники оцінювання, які базуються на даних про первинні часткові індикатори і значення яких отримуються на засадах побудови та розрахунку відповідної оптимізаційної економіко–математичної моделі. При цьому до вторинних часткових показників слід, насамперед, віднести показники оптимального рівня цін та оптимальних обсягів реалізації кожного виду продукції підприємства у розрізі ринків їх збуту. Окрім того, у випадку можливості виготовлення продукції з різним рівнем її якості до вторинних часткових показників слід віднести і оптимальні параметри споживчих властивостей відповідних видів продукції;

– 3–й рівень – комплексні показники оцінювання, що характеризують, передусім, сукупну за усіма видами продукції, яку виготовляє підприємство, сподівану величину операційного прибутку, а також необхідні зміни у структурі активів підприємства, що необхідно здійснити з метою отримання цього прибутку;

– 4–й рівень – узагальнюючий показник оцінювання, який повинен в узагальненому вигляді враховувати, окрім сподіваного прибутку підприємства, який може бути ним отриманий у разі повного використання наявного збутового потенціалу, також і потрібні для цього інвестиційні витрати.

При цьому в якості узагальнюючого показника оцінювання збутового потенціалу підприємства доцільно використовувати сподівану максимально можливу величину його надприбутку, що визначається як різниця між очікуваним значенням операційного прибутку підприємства внаслідок повного використання його збутових можливостей та добутку розміру додаткових інвестицій у нарощування цих можливостей на норму прибутковості капітальних вкладень у дану галузь промисловості.

Література

1. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства /О.В.Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 71–76.
2. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48–56.
3. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С. 155–166.

*Грищук Д. В., аспірант
Львівська комерційна академія*

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Формування ефективної системи управління в організації є одним з ключових чинників успішності та стабільного положення на конкурентному ринку.

Існують різні класифікації систем управління. Зазвичай, це спроба систематизації досвіду різних компаній. В загальному управління залежить від керівника і того, що потрібно компанії.

Зважаючи на особливості вітчизняного бізнесу, вважаю за доцільне розглянути та проаналізувати такі способи управління:

- ручне управління,
- управління за цілями,
- проектне управління,
- процесне управління.

Вітчизняним бізнесменам спокійніше, коли вони самі вручну керують своїм бізнесом. Вважається, що ризик втратити свій бізнес значно нижче, коли контролюєш все самостійно. Якщо компанія не дуже велика і генеральний директор або акціонер безпосередньо бере участь у виробленні більшості операційних рішень, ручне управління зазвичай ефективне. Дрібний бізнес найчастіше і працює на ручному управлінні, в нашій країні в усякому разі. Але з ростом масштабу бізнесу виникають додаткові завдання: формування стратегії, прогнозування, планування, зростання капіталізації, рівень дивідендів. Та й доба містить всього 24 години, а чим більша компанія, тим більше потрібно часу на контроль всього і вся. Тут варто звернути увагу на недоліки ручного управління. Ручне управління – це пряме втручання в повноваження інших людей. Застосування ручного управління з боку керівництва навряд чи може підвищити самооцінку співробітників. Чим більша компанія, тим більше пряме втручання через кілька рівнів підпорядкованості, а це може нашкодити. У більшості випадків це вносить безлад в життя компанії.

У великому бізнесі просто неможливо керувати всією компанією за допомогою ручного управління. Тому в кінцевому підсумку або компанія продовжує нести витрати через втрачені можливості, або бізнесмен намагається реформувати бізнес. Постає питання відмови від ручного управління. Виникає необхідність делегування повноважень. На допомогу може прийти управління за цілями.

Управління за цілями – це робота менеджменту по формулюванню цілей організації, донесення їх до співробітників, забезпечення їх необхідними ресурсами, а також розподіл ролей і відповідальності за досягнення поставлених цілей.

Застосування управління за цілями (результатами) систематизує процес управління, підвищує результативність діяльності підприємства, є ефективним інструментом для постановки і підтримки системи менеджменту якості на підприємстві, підтримки якості на всіх рівнях підприємства. Управління за цілями пред'являє високі вимоги до персоналу. Чим краще працівник розуміє поставлені перед ним цілі і чим точніше останні відповідають його внутрішнім прагненням, тим з більшою ймовірністю такі цілі будуть досягнуті.

Незважаючи на масу переваг, система управління за цілями має також ряд недоліків:

- незастосовність до управління організацією, де прийнято визначати цілі лише вищим керівництвом, не залучаючи до цього процесу керівників усіх рівнів,
- важко використовувати при відсутності особистої мотивації,
- увага керівників концентрується на досягненні поточних і короткострокових цілей (результатів), тобто на шкоду стратегічним довгостроковим цілям,
- трудомісткий, складний і тривалий процес, дає результат тільки тоді і там, де керівник сам вибирає модель дій (поведінки),
- наявність слабкої системи управління інформацією (її доступність) дає незадовільну організацію контролю.

Цінність результатів управління за цілями підвищується, коли методи управління дозволяють програмувати дії з урахуванням реальних обмежень за часом і обсягами витрат. Очевидно, що цінність зменшується, коли роботи починаються до завершення їх програмування – це неминуче веде до дорогих коректувань [2, с.374].

Не можна сказати, що розглянуті вище способи управління були марні, просто не треба занадто багато від них очікувати – вони не врятують там, де має місце дисбаланс між відповідальністю та повноваженнями. Фундаментальний порок систем контролю доручень в тому, що вони добре справляються з контролем виконання доручень, але ніяк не стосуються того, хто рішення прийматиме, наскільки воно виявиться оперативним та якісним. А в проблемах, які виникають на стику між підрозділами (крос-функціональних проблемах), саме це є найскладнішим. На сьогоднішній день існує всього два підходи до вирішення крос-функціональних проблем:

- 1) проектне управління,
- 2) процесне управління.

Почнемо з першого. У чому суть проектного управління? Фактично керівник компанії делегує керівнику проекту найголовніші свої повноваження – можливість приймати рішення і вимагати їх виконання, не рахуючись з посадами і статусом. Це делегування обмежене тільки рамками проекту та положеннями, зафіксованими в статуті проекту. На керівника проекту, з одного боку, покладається вся відповідальність за його успіх, а з іншого – йому даються надзвичайні повноваження, належні керівникові. Правильний баланс відповідальності і повноважень – запорука ефективності проектного управління.

Процесне ж управління – це спроба ще більше систематизувати крос-функціональну роботу. Воно застосовується там, де робота раз за

разом виконується за одним і тим же шаблоном. Ключові критерії, що відрізняють процес від проекту – повторюваність і передбачуваність. Якщо склад і послідовність робіт унікальні, то це проект. У процесі послідовність теж може раз за разом не збігатися – можливі варіанти, умови, розвилки, бізнес-правила. Важлива передбачуваність: скільки б не було розвилко, всі вони нам відомі наперед, і відомі умови, за якими процес піде по тій чи іншій траєкторії. Якщо ця умова виконується, ми маємо справу з процесом.

В загальному, проектне і процесне управління – це два системних методи компенсації неминучих витрат функціонального управління: втрати керованості на стиках між службами, втрати концентрації на стратегічних і довгострокових цілях організації, субоптимізації тощо.

Процеси і проекти незамінні коли кожен співробітник на своєму місці компетентний.

Таким чином, на мою думку, побудова процесної системи управління дозволяє організації краще зрозуміти взаємозв'язки окремих аспектів діяльності та підвищити її ефективність. Використовуючи переваги процесного підходу, такі як підвищення адаптивності, гнучкості, швидкості реакції на зміну кон'юнктури ринку, структурованості мотивацій і покращення керованості організації. В умовах нестійкості зовнішнього середовища основним фактором розвитку стає підвищення організаційного рівня управління підприємством на базі впровадження принципів процесного підходу на всіх рівнях, з орієнтацією на задоволення потреб суспільства.

Література

1. Веретенцев Д.В. Система процесного управління організацією: передумови виникнення, етапи формування і типові помилки при впровадженні / Д.В. Веретенцев, А.А. Дзюба // Менеджмент в Росії і за кордоном. – 2010. – № 1. – С. 12 – 18.
2. Виханський О.С. Стратегічне управління: Учебник / О.С. Виханський. - М.: Центр, 2011.- 595 с.
3. Євдокимова Н. М. Економічне управління підприємством : навч. посіб. / Е 45 [Н. М. Євдокимова, Л. П. Батенко, В. А. Верба та ін.] ; за заг. ред. Н. М. Євдокимової. - К. : КНЕУ, 2011. - 327, [1] с.

*Зозуля В.С., магістрант, Гончарова К.В., к.е.н., наук.керівник
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Основна ідея даної роботи є зменшення вартості електроенергії шляхом перетворення обладнання, в різних галузях промисловості, для альтернативних джерел енергії.

Ключові слова: енергетичні ресурси, низький рівень викидів вуглецю, альтернативні пристрої.

Наші багаті і різноманітні енергетичні ресурси вже давно спираються на нашу економіку. Всі країни стикаються з проблемами в тому, як вони використовують енергію зараз і в майбутньому. Але міжнародні країни прагнуть зміцнити енергетичну безпеку, скоротити тиск на навколишнє середовище і скоротити викиди парникових газів. Поновлювані джерела енергії вносять значний внесок у забезпечення безпечної, незалежної, диверсифікованої енергії з низьким рівнем викидів. Тим не менш, заохочення використання поновлюваних джерел енергії породжує виклики до винаходів як у країнах ЄС і Східного партнерства [1, с.9, ОС].

Актуальність теми пов'язана із забрудненням навколишнього середовища, а також, що ця галузь тільки розвивається і відкриває нові можливості і, звичайно, можливість Україні отримати новий рівень у світі. Сталий промисловий розвиток вимагає вжиття заходів для забезпечення економічного зростання при одночасній мінімізації деградації навколишнього середовища. Така мета може бути досягнута шляхом поліпшення управління промислової енергозбереження та енергоефективності, а також більш раціонального використання ресурсів. Доступ до недорогих, надійних і енергії з низьким вмістом вуглецю послуг також відіграє важливу роль у підвищенні продуктивності праці, створенні ділових можливостей і скорочення масштабів убогості [2, стор.8, ОС].

Ця стаття покликана побачити і підрахувати, на скільки це вигідно і є економічно ефективним, щоб перетворити компанію і збільшити попит. Роль глобальних організацій та урядів щодо поліпшення навколишнього середовища і збереження природних ресурсів.

Об'єктом даного дослідження є виробництво альтернативних пристроїв.

Предметом даної статті є вигідно інвестувати в поліпшення екологічної ситуації в Україні.

Енергоефективність та енергозберігаючі технології є одним з програми енергія утворення безпеки України. Південний регіон має недостатнє харчування, а з іншого боку - суттєві резерви для вирішення цієї проблеми як потужний природний потенціал для поновлюваних енергетичних можливостей і енергетичної ефективності реалізації механізмів [3, P185, OS].

Основні шляхи і засоби реалізації програми енергоефективності:

- Модернізація існуючих генеруючих потужностей та опалення;
- Здійснення моніторингу енергії в промисловому секторі і в житловому секторі;
- Використання альтернативних джерел енергії та місцевих видів палива для виробництва електроенергії та тепла;
- Когенераційні технології;
- Огляд додатки тепла вниз централізації;

- Залучення інвестицій в енергозбереження, на створення відповідної законодавчої бази;

- Популяризація ефективного та економічного використання енергії.

Використання міжнародного досвіду у здійсненні заходів з підвищення енергоефективності покриваються наукових публікацій такі вчені, як Л. Огородник, В. Андрійчук, А. Вербовіков, В. Коваленко.

Проблема збереження енергії має важливе значення для Південної України, споживання енергії південних регіонах України та споживання енергії вище в порівнянні з лідерами в галузі енергоефективності, рівень енергозбереження є низьким. Основні енергоємні галузі в регіоні комунальні послуги, промисловість та державні установи.

Висока вартість енергії в промисловості через неефективне використання, технічно і морально застаріле обладнання, низькі власники ставки в енергозберігаючих заходів.

Головний науковий матеріал з повною підставою дослідження надалі.

Література

1. ЮНІДО Канде К. Юмкеллоу, Генеральний директор. Джерело-http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/Energy_and_Climate_Change/Office_of_the_Director/UNIDO%20ECC%20Branch%20Brochure.pdf
2. Виконуючий обов'язки міністра енергетики та ресурсів, Hon. Nekia Parata. Источник<http://www.med.govt.nz/sectors-industries/energy/pdf-docs-library/energy-strategies/nz-energy-strategy-lr.pdf>
3. Рейтинг енергоефективності України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: // <http://www.energy-index.com.ua/uk/ratings/2011/regions/>

Карімов Г.І., к.е.н., Спунтай І.В., студент

Дніпродзержинський державний технічний університет

ОЦІНКА РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема рівня соціально-економічного розвитку насамперед полягає у необхідності виділення показників, які характеризують економічний та соціальний розвиток підприємства; аналіз наявного рівня цих показників, їх оцінювання та регулювання; визначення методів та принципів, яких потрібно дотримуватись керівникам, що можуть сприяти інтенсифікації соціально-економічного розвитку.

Соціально-економічний розвиток підприємства тісно пов'язаний з його потенціалом, на що окремі дослідники не акцентують уваги. Більшість авторів, які займаються проблемами розвитку, під цим поняттям розуміють зміну чого-небудь. Своєю чергою, розвиток вказує на ступінь використання потенціалу. Під соціально-економічним розвитком промислових підприємств доцільно розуміти зміни

соціальних та економічних показників під впливом реалізації рішень щодо використання соціально-економічного потенціалу. Соціально-економічний потенціал підприємства є системою ресурсів і можливостей (наявністю матеріальних, нематеріальних ресурсів, індивідуальних намірів керівників підприємства, щодо реалізації соціальних і економічних цілей, діючих планів соціально-економічного розвитку, набутих зв'язків із бізнес-партнерами тощо), які у взаємодії можуть забезпечити соціально-економічний розвиток.[1]

Керівники підприємств можуть самостійно приймати рішення про вибір способів використання соціально-економічного розвитку під впливом аналізу інформації про вже досягнутий рівень його розвитку. Сформовані рішення призводять до використання потенціалу, що в результаті призводить до змін значень показників соціально-економічного розвитку. В основу усіх прикладних методик аналізу та оцінки ефективності соціально – економічного розвитку підприємств покладено результативний критерій (ефективність підприємницької діяльності).

Об'єктом дослідження, як правило, виступали два види розвитку підприємств - інтенсивний та екстенсивний. Виокремлення саме цих видів соціально-економічного розвитку проводилося на основі застосування принципів діалектичної логіки та відображало закон «переходу кількісних властивостей у якісні».

Згідно з методикою, наведеною у [2], досліджуване підприємство знаходиться у сфері розвитку SB «зірки, що згорають». Враховуючи, що під управлінням розвитком підприємства розуміємо таке управління процесом, яке приведе до принципових змін параметрів системи, стратегія розвитку виглядає як перехід від сучасного місця підприємства до іншої сфери розвитку. Перехід до сфер FB та HB не розглядається, бо має місце від'ємний розвиток (погіршуються/не змінюються обидва показники). В свою чергу, перехід до сфер FH, FM, HH, HM, SH та SM не розглядається, бо відсутня можливість його здійснення в один крок (має місце перетин інших сфер розвитку). Таким чином, розглядаються три стратегії розвитку підприємства: C1 - перехід до сфери FS, C2 - перехід до сфери HS, C3 - перехід до сфери SS. При цьому стратегії C1 та C2 є умовно-прийнятними бо має місце погіршення одного з показників розвитку. Тобто можливі стратегії розвитку підприємства характеризуються як: C1 - екстенсивний штучний рух; C2 - інтенсивний штучний рух; C3 - синергійний натужний рух.

Для кожної з можливих стратегій розвитку розраховується вплив екстенсивності та інтенсивності розвитку та обираються фактори впливу відповідно до типу руху в межах стратегії. Наступним кроком, аналізується вплив обраних факторів на розвиток підприємства та формуються можливі варіанти зміни факторів з максимальним додатнім ефектом. Для кожного з альтернативних варіантів розраховується очікуваний результат за яким обирається найкращий. Аналогічна послідовність дій виконується для кожної з обраних стратегій. Відібрані

найкращі варіанти досягнення мети кожної із стратегій порівнюються за критерієм можливості витрат на потрібну зміну факторів, відповідно до доцільності реалізації саме цієї стратегії розвитку підприємства на поточний час.

Після ухвалення остаточного рішення, обчислений результат реалізації обраної стратегії розвитку використовується для визначення досягнутого стану підприємства (сфери розвитку). Отримане просторове положення підприємства можна використати для початку наступного циклу розрахунків.

Отримана система циклічна, тому придатна для багатоетапного моделювання. Регульованість системи забезпечується зміною пучка стратегій та критерієм доцільності витрат для досягнення мети реалізації стратегії (співвідношення потрібних додаткових витрат та очікуваних додаткових вигід).

Література

1. Шишковський С.В. Методи оцінювання потенціалу підприємств/ Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк, С.В. Шишковський //Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання: монографія / за заг. ред. д.е.н. проф. М.Г. Білопольського; Макіївський економ. –гуманіт. ін-т. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2012. – С. 258-264.
2. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.

*Килівник І. С., асистент
Національний авіаційний університет*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО - ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ АВІАТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВА

В науковій літературі на сьогоднішній день, ще не представлені в узагальнюючому вигляді організаційно - економічні аспекти управління нематеріальними активами авіатранспортних підприємств. Теоретична і методологічна база управління та проведення оцінки ефективності використання нематеріальних активів практично не відповідає сучасним умовам управління даними активами на авіатранспортних підприємствах.

Для розробки ефективного організаційно-економічного механізму необхідно визначити теоретичні основи даного механізму, проаналізувати теорії і підходи що задовольняють вимогам побудови сучасного організаційно-економічного механізму управління нематеріальних активів авіатранспортних підприємств.

На нашу думку розробка організаційно-економічного механізму управління НМА авіатранспортного підприємства повинна ґрунтуватися на даних положеннях:

1. організаційно-економічний механізм управління нематеріальними активами є частиною загальної системи управління підприємством;
2. організаційний механізм повинно забезпечити підвищення конкурентоспроможності підприємства;
3. підприємство це система взаємопов'язаних бізнес процесів.

Розроблення організаційно-економічного механізму управління нематеріальними активами авіатранспортного підприємства пропонується ґрунтувати на таких теоретичних засадах:

1. теорія інтелектуального капіталу – розкриває сутність нематеріальних активів [1];
2. теорія управління – виступає базовою теорією на основі якої буде будуватися організаційно-економічний механізм управління нематеріальними активами [2];
3. процесний підхід, який розглядає підприємство, як сукупність бізнес процесів, що допоможе при оцінці ефективності використання нематеріальних активів визначити на які процеси підприємства і як впливає аналізований НМА [3];
4. функціонально-вартісний аналіз, який направлений на визначенні взаємозв'язку між значущістю процесів і витрат на їх виконання [4];
5. системний підхід, який розглядає підприємство, як систему об'єктів [5].

Фундаментом любого механізму є принципи. Ми пропонуємо, основними принципами організаційно-економічного механізму управління нематеріальними активами авіатранспортного підприємства прийняти:

- принцип адаптованість до змін;
- принцип відкритості;
- принцип орієнтованості на генеральну ціль підприємства;
- принцип самовдосконалення;
- принцип комплексності;
- принцип раціональності;
- в основі принципу контрольованості лежать високий рівень організованості та урегульованості даного механізму;
- принцип орієнтованості, який полягає в здатність орієнтуватися на ситуації підприємства і застосовувати методи, які найбільше відповідають даній ситуації.

При розробці організаційно - економічному механізмі управління нематеріальними активами авіатранспортного підприємства необхідно мати на увазі, що дані підприємства не коректно представляти, як набору ідеально прямих горизонтальних процесів, оскільки авіатранспорті підприємства в практиці такими бути не можуть. Такий стан процесів можливо тільки для найпростіших організаційних структурі тільки в теорії.

Отже, можна зробити висновок, що в основі побудови організаційно-економічного механізму управління нематеріальними активами авіатранспортного підприємства лежать такі положення:

- кожен нематеріальний актив, явно чи ні, впроваджується на підприємство для впливу на конкретні процеси;
- кожен бізнес-процес прямо чи побічно бере участь у формуванні фінансового результату діяльності підприємства;
- оптимізуючи процеси на підприємстві нематеріальний актив прямо чи побічно впливає на сформований процесом фінансовий результат;
- оцінка ефективності використання нематеріального активу проводиться на основі показників процесу на який чинить вплив нематеріальний актив;
- вартість нематеріального активу формується на основі позитивного впливу на витрати процесу.

Впровадження на авіатранспортному підприємстві нематеріального активу майже завжди на меті має реорганізацію бізнес-процесів підприємства, що є результатом підвищення доходів, скорочення витрат, підвищення якості наданих послуг і багато іншого.

Правильно сформований організаційно-економічний механізм управління нематеріальними активами авіатранспортного підприємства дозволить ефективно керувати даними активами і визначати ефективність управлінських рішень стосовно даних активів.

Література

1. Борохович В., Монастырская А., Трохова М. Ваша интеллектуальная собственность. - СПб: Питер, 2001. - 416 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. Под ред. Евенко Л. И. М.: Экономика, 1989.- 511 с.
3. Еленева Ю.Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий. - М.: «Янус-К», 2004. - 296 с.
4. Экономическая стратегия фирмы: Учеб. Пособие / Под. ред. А.П. Градова.- 3-е изд., испр.- СПб.: СпецЛит, 2000.- 589 с.
5. Еленева Ю.Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий. - М.: «Янус-К», 2004. - 296 с.

*Кобилецька О.І., аспірант, Бондарчук М.К., д.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»*

ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВГС З УРАХУВАННЯМ ОСНОВНИХ ЗАКОНІВ РОЗВИТКУ

Виробничо-господарські структури (далі - ВГС) є економічними суб'єктами, які акумулюють значний капітал для реалізації власної діяльності, а це дозволить забезпечити санаційні заходи щодо неплатоспроможного підприємства необхідними інвестиційними

ресурсами. Недостатня реалізація нагромадженого у світі досвіду щодо створення й діяльності вітчизняних виробничо-господарських структур, недоліки законодавства, невдалі спроби винайти особливий шлях розв'язання проблем інвестування в Україні призвели до недосконалого функціонування і розвитку зазначених угруповань в економіці країни. У зв'язку з цим, потреба в санаційному управлінні виникає не тільки при сталому економічному розвитку інтегрованих угруповань, але й при здійсненні структурних зрушень відповідно до світових тенденцій економічного та науково-технологічного процесів. Водночас актуальними питаннями в умовах проведення оздоровлення ВГС є оцінювання їх діяльності через визначення ймовірності виникнення проблемних ситуацій з урахуванням основних законів розвитку.

Аналізуючи проблеми практичного застосування сучасних методичних розробок щодо оздоровлення (санації) виробничо-господарських структур слід зазначити, що особливу актуальність здобувають основні закони функціонування і розвитку ВГС в умовах кризи (закон синергії, закон самозбереження (усталеності), закон стратегічного розвитку), методи оцінки і діагностики фінансової стійкості підприємств, методи моніторингу і контролінгу суб'єктів господарювання [1; 2; 3; 7; 8 та ін.]. Відтак розвиток виробничо-господарських структур вимагає своїх законів розвитку, своєї системи зміцнення життєвих циклів та здатності опору руйнівним силам внутрішнього і зовнішнього середовища (зокрема розроблення системи раннього попередження і реагування на кризові ситуації у ВГС [4, с. 10-15]) з метою забезпечення реалізації ефективної інноваційної та інвестиційної політики ВГС шляхом санаційного управління [5; 6].

Дослідження законів функціонування і розвитку виробничо-господарських структур в умовах санаційних трансформацій зумовлює постановку таких задач: обґрунтувати основні закони функціонування і розвитку ВГС; окреслити напрями оцінювання діяльності ВГС через визначення ймовірності виникнення кризових ситуацій з урахуванням основних законів розвитку.

Оскільки, вітчизняна економіка пов'язана з падінням ефективності та міжнародної конкурентоспроможності країни, погіршенням глобального навколишнього середовища, виникає необхідність створення системи санаційного управління, яка б забезпечила сталий економічний розвиток і здійснила глибокі структурні зрушення відповідно до перспективних тенденцій економічного та науково-технологічного процесів.

Зокрема, необхідно оздоровлювати вітчизняні підприємства промислового й торговельного секторів, виводити із стану кризового функціонування і забезпечувати їх стабільну та ефективну інвестиційно-виробничу діяльність.

Висновки і перспективи подальших досліджень:

1. З метою розроблення відповідних теоретичних засад управління інвестиційно-виробничою діяльністю об'єднань підприємств нами обґрунтовано основні закони функціонування і розвитку ВГС за умов санаційних трансформацій.

2. Окреслені напрями оцінювання діяльності ВГС через визначення ймовірності виникнення кризових ситуацій дадуть змогу уточнити основні загальнонаукові підходи до санаційного управління інтегрованими угрупованнями.

3. У процесі дослідження було прийнято за висхідну ідею, що представлені теоретичні аспекти щодо врахування ризику вкладень сум грошових коштів учасників ВГС у підприємство, для якого є загроза опинитися у кризовому стані актуалізують питання з оцінювання і аналізу впровадження нового напрямку розвитку учасника ВГС, яке потребує додаткових інвестицій при несприятливому (кризовому) стані.

4. Головними напрямками оздоровлення підприємств в Україні мають бути модернізація, реконструкція, удосконалення технології та організації виробництва, а також його диверсифікація, розробка цільових комплексних програм з попереднім системним аналізом інвестиційно-виробничої діяльності підприємства, його дебіторської та кредиторської заборгованостей, активів та пасивів, забезпеченості власними засобами, існуючих і можливих замовлень, попиту та цін на продукцію.

5. Обґрунтовані теоретичні аспекти щодо політики управління оздоровленням ВГС будуть використані у подальших дослідженнях щодо розробки відповідного теоретичного підґрунтя - теорії кризових явищ в інвестиційно-виробничій діяльності ВГС, їх виникнення, розвитку, методичного забезпечення, а також здійснення цієї роботи як на рівні окремого суб'єкта ВГС, так і ВГС в цілому.

Література

1. Коротков Э.М. Концепция менеджмента. – М.: Дека, 1997. - 304 с.
2. Ожогов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка / Русская академия наук. – М.: Азбуковник, 1998. – 944с.
3. Забродский В.А., Кизим Н.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
4. Бондарчук М.К. Побудова моделі інвестування санаційних інновацій в інтегрованих структурах / Бондарчук М.К., Воляник Г.М. Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – с. 320-326.
5. Колісник М.К. Антикризове управління виробничо-господарськими структурами у машинобудуванні: [монографія] / М.К. Колісник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2009.– 208 с. - 16,8 д.а.
6. Колісник М.К. Управління ресурсним забезпеченням промислово-фінансових груп: [монографія] / [І.В. Алексеев, М.К. Колісник, А.С. Мороз].– Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2007. – 132 с. – 8,3 д.а.

7. Кобилецька О.І. Теоретичні аспекти управління фінансами виробничо-господарських структур / Кобилецька О.І., Бондарчук М.К. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». - №704. – Львів, 2011. - с.3-9.
8. Поплавська Ж.В. Ефект взаємодії. Синергізм в економіці. Вісник НАН України №5, 2001.

*Костюшкіна Ю. В., магістрант, Квактун О.О., к.е.н., наук. керівник
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ КОМПАНІЙ НА НОВІ ЗОВНІШНІ РИНКИ

Починаючи з другої половини попереднього століття активно розвивається процес глобалізації, інтегруючи економіку всього світу в єдине ціле. Компанії, бажаючи досягти міжнародного масштабу, все більше і більше прагнуть вийти на іноземні ринки. Спостерігається активне зміщення глобальної економіки з боку розвинених країн у бік тих, які розвиваються на увазі стрімкого збільшення кількості споживачів в країнах, що розвиваються, що сильно впливає на бізнес компаній.

Метою дослідження є визначення сучасного рівня розвитку глобального економічного ринку, стратегії розвитку організацій, які виходять на нові ринки та види ризику, які існують при виході на нові зарубіжні ринки.

В даний час, все більше і більше компаній прагнуть вийти на глобальний ринок, тим самим підтверджуючи позицію лідерства в галузі.

Значна кількість науковців переймалася дослідженням питань глобалізації, стратегій виходу на зарубіжні ринки. Серед численних наукових розробок подібного спрямування можна виокремити праці таких учених, як Ф. Котлер, Ж–Ж. Ламбен, К. Омае, М. Портер[1].

Можна виділити наступні причини виходу компаній на зовнішні ринки:

1. Залучення нових клієнтів. У разі насичення внутрішнього ринку, компаніям необхідно знайти нові ринки збуту для підвищення своїх доходів, прибутку і забезпечення довгострокового зростання компанії

2. Скорочення витрат і підвищення конкурентоспроможності. З причини обмеженого масштабу внутрішнього ринку, компанії не можуть максимально отримати вигоду за рахунок ефекту масштабу і ефекту навченості. Як наслідок, організації знаходять шлях до експорту своєї продукції на зарубіжні ринки

3. Переваги за рахунок ключової компетенції. Ключова компетенція являє собою специфічний фактор, який бізнес розглядає як центральний і значимий при розвитку і розширенні. Під ключовою компетенцією компанії може матися на увазі різне – від володіння унікальною технологією, ноу–хау, до міцних і надійних відносин з клієнтом[3]. С.К. Прахалад і Г. Хамел виділили три основні моменти у

визначенні ключової компетенції компанії [2]: по–перше, ключова компетенція дає доступ до безлічі ринків збуту; по–друге, ключова компетенція повинна вносити істотний внесок у сприйнятті покупців переваг кінцевого продукту: по–третє, ключова компетенція повинна бути складною для імітації конкурентами. Отже, компанії, що володіють ключовою компетенцією можуть досягти конкурентних переваг не тільки на внутрішньому ринку, але також і на зовнішньому.

4. Зниження ризику країни за рахунок диверсифікації. Компанії, що оперують на ринках різних країн / регіонів, можуть отримати підсумкову вигоду, в частині компенсації збитків, що виникають через економічний спад в одній країні / регіоні за рахунок продажів в іншій країні / регіоні.

5. Збільшення ринкової капіталізації компанії

6. Задоволення вимог акціонерів щодо розширення діяльності компаній на глобальному рівні.

Критерієм класифікації стратегій виходу на новий ринок на міжнародний рівень може виступати ступінь ризику управління, якій піддається компанія. Можна виділити три види ризику[5]:

1. Ризик втрати контролю над основними функціями, такими як виробництво, маркетинг і т.д.

2. Ризик невідповідності реалізації оперативної стратегії в порівнянні з головною компанією. Даний ризик пов'язаний з тим, що транснаціональні компанії можуть дотримуватися стратегії переливу прибутку, отриманого в одній країні, на інший ринок в іншій країні для підтримки потрібного рівня конкурентоспроможності. Конфлікт інтересів може виникати у випадку, якщо створена структура компанії на зарубіжному ринку буде оперувати в протиріччя з загальної стратегії компанії, мотивуючи свої дії відмовою від збиткової діяльності.

3. Ризик втрати контролю над ноу–хау, що становить головну конкурентну перевагу компанії.

Таким чином, можна виділити три групи стратегій залежно від ризику управління:

Перша група «Ризик управління низький»: експорт : прямий, контрактне виробництво, дочірня компанія: встановлення нового підприємства на зарубіжному ринку, управління за контрактом.

Друга група «Ризик управління середній»: експорт: непрямий, дочірня компанія: поглинання, спільне підприємство.

Третя група «Ризик управління високий»: спільне підприємство, ліцензування, франчайзинг, стратегічний альянс [4].

Література:

1. Фаєй Л., Пастей М. Курс МВА зі стратегічного менеджменту. – М.: Альпіна Паблішер, 2007.
2. С.К.Prahalad and Gary Hamel, The core competence of the corporation – Harvard Business Review, 1990.
3. Зайцев А.В. Формування стратегії розвитку високотехнологічних підприємств на основі створення системи інновацій. Питання інноваційної економіки, 2011.
4. Артур А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд Стратегічний маркетинг – М: Strategica, 2009.
5. Акуліч І.Л. Міжнародний маркетинг – М.: Вищ. шк., 2006.

Мороз Л.І., доцент, с.н.с., к.е.н.

Національний університет «Львівська політехніка»

ВПЛИВ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Нестабільні умови господарювання, що склалися сьогодні в Україні, приводять до конкурентної боротьби за ринки збуту між підприємствами та замовниками. У ринкових умовах конкурентна боротьба між ними є нормальним явищем, коли:

- дії підприємств-конкурентів орієнтовані на пошук нових конкурентних переваг за рахунок нового асортименту товарів;
- передбачається максимально швидка зміна організації торговельної діяльності в разі відповідних змін у конкурентів;
- підприємства орієнтовані на збереження досягнутих конкурентних позицій за рахунок систематичних дій з підтримки та удосконалення збуту [1].

Але в багатьох випадках ця конкурентна боротьба приводить до різних конфліктних ситуацій, які можуть виникати як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі підприємства в процесі побудови його ділової співпраці з різними партнерами, конкурентами, кредиторами, працівниками тощо. В економічному середовищі підприємства будь-який бізнес-конфлікт слід розуміти як протиріччя мінімум двох сторін з нанесенням хоча би одній з них суттєвих збитків, які дестабілізують всю подальшу нормальну підприємницьку діяльність підприємства.

Основними причинами виникнення бізнес-конфліктів можуть бути:

- порушення комунікації у підприємницькій діяльності;
- невміння попереджувати конфлікти або неправильний їх прогноз;
- порушення рівноваги між сторонами бізнес-угод при розробленні управлінських рішень;
- недооцінка якостей бізнес-партнерів;
- порушення принципу «чесності» ведення бізнесу;
- порушення поставлених комерційних цілей;
- наявність протиріч різного характеру;
- зіткнення несумісних поглядів, цілей, завдань, мотивів при виникненні протидії сторін [2].

Кожна конфліктна ситуація потребує якомога швидкого її вирішення, контролю та управління. Так, наявність бізнес-конфліктів призводить до припинення усіх можливих договірних відносин на підприємстві, хоча і при неоднозначній природі їх зародження. Проте, слід враховувати, що конфлікти виникають завжди при однакових умовах: при неспівпадінні інтересів різних сторін між партнерами-підприємцями, контрагентами, кредиторами тощо, що вимагає більш виваженого до них ставлення з боку врегулювання. Неспівпадіння інтересів конкурентів може виникати або

відразу, або через деякий проміжок часу від початку укладання бізнес-угод та буде характеризуватись частковою або повною втратою певного рівня взаємодії партнерів на ринку, що у подальшому може призвести до серйозних економічних проблем, насамперед, до розбалансування рівноваги створених стосунків внаслідок одержання певних економічних збитків.

Зрозуміло, що під час виробничої діяльності та спілкування в колективі також виникають міжособистісні конфліктні ситуації, які завжди відображаються на діяльності працівників з можливим наслідком зниження їх продуктивності праці. Працівник знаходиться в стані емоційної напруги, нервового розладу, переживань, які супроводжуються особливими психологічними станами (гнів, злобність, відчай, невіра в справедливість керівництва тощо). У цих станах дії працівника спрямовані або на виграш справи, або на помсту кривднику невдачі. Це може привести до різних ускладнень в діяльності колективу і може завуалювати причину конфлікту.

У підрозділах підприємства причинами міжособистісних конфліктів можуть бути:

- методи керівництва, що не влаштовують підлеглих;
- особиста неприязнь і ускладнення у взаємовідносинах;
- протистояння керівника колективу;
- невміння та небажання зближення з колективом та його лідерами;
- відсутність конкретності та чіткості в розподіленні сфер діяльності, обов'язків та відповідальності працівників.

Розуміння причин виникнення міжособистісних конфліктних ситуацій в колективі підприємства вимагає керівництво до пошуку і виявлення резервів управління, до складу яких також входять рефлексивно-психологічні аспекти управління [3]. Рефлексивне управління розглядає вплив на модель прийняття рішення управляючим суб'єктом, керівником підприємства, який передає основні управлінські засади на підлеглих з подальшим поглядом на себе та свої дії зі сторони.

Формування моделі рефлексивного управління конфліктами на підприємстві вимагає вибір найбільш ефективних рефлексивних якісних ознак керівника, до яких, в першу чергу, треба віднести його професійні та психологічні здібності. Психологічна теорія прийняття рішень щодо виходу з конфліктної ситуації досліджує загальні й індивідуальні психічні особливості особистості, що ухвалює його управлінські рішення. Індивідуальний вибір, зроблений на основі відчуття того, що він правильний і є правим, відноситься до інтуїтивних рішень керівника, коли шанси на правильний вибір без логічних обґрунтувань, є невисокими.

Рішення керівника, що базуються на судженнях, повинні обумовлюватися його знаннями і накопиченим досвідом, причому раціональне управлінське рішення обґрунтовується завжди на основі об'єктивного аналітичного процесу. Психологічна теорія прийняття

рішень щодо усунення конфліктів є доповненням до раціональної теорії прийняття рішень, що має справу з вивченням поведінки не абстрактного, а реально діючого керівника в умовах його економічної поведінки. На економічну і психологічну поведінку керівника також впливають різні види емоцій, такі як: акізитивні, праксичні, гностичні, комунікативні тощо. В аспекті ефективного рефлексивного управління виробничим процесом доцільним для керівника є прояв праксичних та гностичних емоцій, що виникають, коли є бажання досягти успіху в роботі і є захоплення справою та почуття задоволення результатами праці, а також пов'язані з бажанням проникнути в суть явища, відкриттям істини, прагненням подолати конфліктні суперечності, що дозволить в подальшому підвищувати ефективність роботи підрозділів підприємства.

В аспекті ж діалектики рефлексивних процесів на підприємстві керівник будь якого підрозділу використовує такі інструменти рефлексивного управління, як: когнітивні (пізнавальні) компоненти; суб'єктивне ставлення, забарвлене відчуттями, тобто афективні (емоційні) компоненти; конативні (дієво-динамічні) компоненти.

Згідно статусу керівника, що повинен спиратися на раціональні рішення в умовах невизначеності та конфліктних ситуацій, керівник може допускати такі помилки, як: недостатнє врахування апріорної інформації і використання переважно власного досвіду (ефект егоцентризму); консерватизм; переоцінка ймовірності бажаної події і недооцінка небажаної ймовірності (ефект Ірвіна). Але слід пам'ятати, що керівник не повинен приймати професійні рішення, що засновані тільки на емоційних поривах. Він повинен при роботі з підлеглими спиратися на основні цілі підприємства, професіоналізм працівників та здоровий глузд.

Врахування керівником підприємства в процесі прийняття управлінських рішень психологічного механізму зміни індивідуальної свідомості (особистісна рефлексія), заснованої на особистих здібностях керівника, приводить до суттєвих якісних змін його діяльності, аналізу особистої активності, власних дій, рівня самоконтролю, подальшого саморозвитку та вибору більш ефективних способів формування ділової репутації у вирішенні конфліктних ситуацій, що виникають як у виробничо-комерційній, так і в управлінській діяльності підприємства.

Література

1. Щербань В.М. Створення товару: маркетингове, конструкторське та технологічне забезпечення: Навч. посібник. /В.М. Щербань, К.М. Таньков, І.С. Задорожний. – К.: Професіонал, 2007. – 288 с.
2. Хома І.Б. Управління бізнес-конфліктами з використанням теорії нечітких множин /І.Б.Хома// Економіка та держава, 2014. – № 7. – С. 50-53.
3. Moroz L.I. Reflexive-psychological traits of personnel potential of enterprise as a component of marketing decision / L.I.Moroz // Научный журнал. Сборник научных трудов SWorld «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании '2012». – Выпуск 4. – Том 16. – Одесса: КУПРИЕНКО, 2012. – С. 8-16.

Наджафов И. Н. оглы, к.э.н.

Украинский государственный химико-технологический университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ: СИСТЕМНОСТЬ, КОМПЛЕКСНОСТЬ, ДИНАМИКА

Одним из важных вопросов изучения экономической науки являются действующие в экономике механизмы, в том числе и организационно-экономический механизм управления предприятием.

Большое количество работ относительно понятийного аппарата организационно-экономического механизма управления предприятием все еще не привели к единому взгляду на понимание сущности данной категории.

Признание сложности и неоднозначности, составляющих структуры организационно-экономического механизма управления, несомненно, приводит к рассмотрению данной категории или как определенной «совокупности» или как «системы».

Система... – «совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях друг с другом и со средой» [1]. Экономической системой часто называют любой частный экономический объект, подчеркивая его сложный системный характер. В этом смысле говорят о предприятии, регионе, отрасли как об «экономической системе».

Совокупность скорее множество элементов, обладающих некоторыми общими свойствами, существенными для их характеристики, но не обязательно системными свойствами.

Таким образом, между категориями «Система» и «Совокупность» имеются существенные различия. В ходе экономических исследований авторы часто одинаково применяют данные категории, не только не противопоставляя, а даже дополняя одну категорию другой?

Прежде всего, следует отметить, что такие понятия как «множество элементов, которое образует определенную целостность» и «множество элементов обладающие некоторыми общими свойствами», представляют собой характеристики, раскрывающие сущность понятия системы, и отражающие состояния ее развития.

Эти характеристики в теории систем и системном анализе получили названия, соответственно, «закономерности целостности» и «закономерности аддитивности». «Закономерность целостности – закономерность, проявляющаяся в системе, в виде возникновения, появления у нее новых свойств, отсутствующих у элементов» [1, с. 8].

При этом понятие «система» рассматривается или как понятие «множество элементов обладающие некоторыми общими свойствами или как понятие «множество элементов образующие определенную целостность» Так или иначе, эти характеристики в теории систем и

системном анализе получили названия, соответственно, «закономерности обособленности (независимости)» и «закономерности целостности».

Любая развивающаяся система находится, как правило, меж двумя состояниями - абсолютной целостности и абсолютной аддитивности (независимости), и выделяемое состояние системы (ее «срез») можно охарактеризовать степенью проявления одного из этих свойств или тенденций к его нарастанию или уменьшению.

Для оценки этих тенденций А. Холл [2] ввел две сопряженные закономерности, которые он назвал прогрессирующей факторизацией - стремлением системы к состоянию с все более независимыми элементами, и прогрессирующей систематизацией - стремлением системы к уменьшению самостоятельности элементов, т.е. к большей целостности.

В последнем случае система приобретает одно из следующих свойств:

- свойства системы в целом не являются простой суммой свойств составляющих ее элементов;
- свойства системы в целом определяются свойствами составляющих ее элементов;
- объединенные в систему элементы, в большинстве случаев утрачивают часть своих прежних свойств, и способны приобретать новые свойства.

Организационно-экономический механизм управления предприятием как система более сложного порядка включает множество (совокупность) элементов (подсистем более низкого порядка) такие например как: механизм конкуренции, механизм финансирования, механизм кредитования, механизм мотивации труда, механизм контроля, механизм регулирования, и т.д.

На практике сложно выделить четко конкретные элементы или механизмы, которые были бы лишь финансовыми или лишь организационными. Выделение механизмов по принципу однородности осуществляется при наличии в них ведущих признаков, какого либо «функционального» механизма. Так в финансовом механизме, могут присутствовать элементы механизма стимулирования, или организационного механизма, и наоборот.

Такая взаимосвязь и взаимопроникновение характерна не только для элементов (систем) одного уровня. Так, например, в теории управления такие функции управления как планирование, организация, мотивация (стимулирование), контроль и регулирование, относят к числу основных постольку, поскольку они реализуются в любом типе организаций и инвариантны прочим функциям. Отсюда, логично предположить существование одноименных функциональных организационно-экономических механизмов управления, которые в значительной мере влияют и соответственно могут обеспечивать эффективность соответствующей экономической системы в целом.

Объединение основных функциональных организационно-экономических механизмов управления будет содействовать формированию комплексного организационно-экономического механизма.

Создание функциональных организационно-экономических механизмов управления непосредственно зависит от соответствующих производственных, организационных и прочих структур как объектов целенаправленного управляющего воздействия. Данная зависимость явно проявляется на примере малого особенно вновь созданного предприятия, у которого значительное число функций управления может не действовать или действовать ограничено.

Таким образом организационно-экономический механизм управления предприятием представляет собой систему функциональных механизмов управления, совокупность элементов (инструментов, методов, способов, правил и процедур) управления, которые могут стать механизмами управления после того как у малого предприятия появятся соответствующие производственные, организационные и прочие структуры. По мере развития малого предприятия, имеющиеся у него элементы управления могут перерасти в полноценные функциональные организационно-экономические механизмы управления. Основным критерием при этом является наличие постоянных текущих потребностей бизнеса и требований внешней, по отношению к предприятию среды. Создание полноценных организационно-экономических механизмов по неосновным функциям управления может привести к значительному росту условно-постоянных расходов, или наоборот отсутствие необходимого функционального организационно-экономического механизма управления может привести к замедлению развития предприятия, кризису.

Литература

1. Берталанди Л. фон. Общая теория систем: критический обзор / Л. фон Берталанди // Исследования по общей теории систем. - М.: Прогресс, 1969.
2. Холл А. Опыт методологии для системотехники / А. Холл. - М.: Сов. радио, 1975.
3. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: справочник. Под редакцией В.Н. Волковой и А.А. Емельяновой. - М.: «Финансы и статистика», 2006.

*Поповиченко И.В., д.э.н., Алхимова А.И., студентка
Приднепровская государственная академия строительства и
архитектуры*

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЮ

Термин «бизнес-модель» характеризуется сочетанием двух понятий: бизнес и модель.

Бизнес – это экономическая предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли. Модель – это упрощенное представление реального процесса при сохранении подобия по

основным параметрам. Из этих двух понятий можно составить одно – бизнес-модель.

Бизнес-модель – это алгоритм создания ценности для потребителя внедряемой услуги или товара и превращение этой ценности в прибыль предприятия. Целью создания бизнес-модели является создание наглядного схематического рисунка, таблицы или объемной модели для представления бизнес-процессов в организации. Создание бизнес-модели для фирмы является важным фактором конкуренции на современных рынках. Бизнес-модель имеет свойство меняться под влиянием внешней среды.

Построение бизнес-модели помогает менеджеру определить внутреннюю и внешнюю среду предприятия, позволяет выработать пошаговый план развития предприятия.

Для простоты построения бизнес-модели и определения ее основных элементов нужно ответить на такие вопросы:

1. Какую услугу будет предоставлять предприятие?
2. Для кого эта услуга предназначена?
3. Какую ценность несет услуга для потребителей?
4. С помощью каких инструментов она будет реализовываться?
5. Какие ресурсы будут использоваться для её реализации?
6. Какой экономический эффект она даст?

Понятно, что эти шесть вопросов вполне применимы и необходимы, если мы говорим не только об услуге, но и о товаре.

Если вернуться к истории становления бизнес-моделей, можно отметить, что в 90-х годах на Западном рынке появились первые программные продукты, которые помогали менеджерам в решении задач и бизнес-моделировании. Такие программы выделили в отдельный класс и назвали «BMS» – Business Modeling Software. Бизнес-модель, построенная с помощью таких программ, как правило, включает:

1. Дерево проблем, целей и задач компании.
2. Описание бизнес-процессов компании.
3. Модель организационной структуры.
4. Справочник используемых документов.

Существует множество подходов к бизнес-моделированию от разных авторов. Рассмотрим некоторые из них.

1. Подход Остервальдера и Пинье [1] .

Доктор Остервальдер разработал свою методологию бизнес-моделирования совместно с доктором Ивом Пинье. Они выделили 9 основных блоков - составляющих бизнес-модели:

- ключевые виды деятельности;
- ключевые партнеры;
- ключевые ресурсы;
- структура издержек;

- ценностные предложения;
- каналы сбыта;
- взаимоотношения с клиентами;
- потребительские сегменты;
- потоки поступления доходов.

2. Подход Чана Кима и Рене Моборна [2].

Основная идея их подхода заключается в том, что мир бизнеса можно условно разделить на пространства двух разных типов — алые и голубые океаны.

«Алые океаны» представляют собой борьбу уже в существующем рыночном пространстве с уже известным продуктом для этого рынка, а «голубые океаны» — это неизвестное, свободное от конкуренции пространство, то есть с еще не существующей продукцией.

3. Подход М. Джонсона, К. Кристенсена и Х.Кагерманна [3]. По замыслу авторов этого подхода, прежде чем внедрить новый продукт в существующую, работающую бизнес-модель, необходимо убедиться в том, что он (продукт) будет приносить пользу для предприятия. Исходя из этого, нужно следовать четкой схеме:

1.Определение потребительской ценности продукта.

2.Составление формулы прибыли, в которую входят ресурсы и процессы для создания инновационного продукта.

3. Сравнение новой модели с уже существующей.

4. Подход Дона Дебелака.

В своей книге «Бизнес-модели: Принципы создания процветающей организации» он указывает на то, что первоначально появляется Бизнес-идея, затем Бизнес-модель (как ее графическое представление), а далее – Бизнес-план (как более эффективный способ реализации бизнес модели)[4]. Для более точной классификации автор отмечает шесть важных критериев для построения бизнес-модели, которые он поделил на две группы «зеленый свет» - группа задач и целей, которые необходимы для того чтобы продолжить движение вперед и «красный свет», - критерии, которые необходимо учесть для предупреждения возможной «неисправности» бизнес-модели.

Группа «Зеленый свет»:

1.Привлечение клиентов обладающих высокой ценностью.

2.Предложение значимой ценности клиентам.

3.Предложение продуктов и услуг, обеспечивающих высокую прибыль.

Группа «Красный свет»:

4.Обеспечение удовлетворенности клиента.

5.Упрочение положения компании на рынке.

6.Финансирование деятельности компании.

Все перечисленные подходы в той или иной мере являются основой бизнес-моделирования по принципу B2B («*Business to Business*»), B2C («*Business to Consumer*»), B2G («*Business to Government*»), G2B («*Government to Business*»). На следующем, более детальном уровне бизнес-моделирования можно определяться с целесообразностью конкретных способов организации бизнеса (например, франчайзинг, прямые продажи, электронная коммерция и др.).

Чем детальнее уровень бизнес-моделирования, тем конкретнее становится «рисунок» бизнес-модели, учитывается специфика товара или услуги, которые собирается внедрить в свою деятельность предприятие. Но, так или иначе, процесс создания бизнес-модели должен начинаться с поиска ответов на шесть ключевых вопросов, приведенных в начале статьи, и любая бизнес-модель должна давать четкое и конкретное описание девяти блоков по Остервальдеру и Пинье с учетом критериев, сформулированных Д. Дебелакком.

Литература

1. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей / А. Остервальдер, И. Пинье. – М: Альпина Паблишер. Серия Сколково, 2013. – 288 с.
2. Чан Ким У. Стратегия голубого океана / У. Чан Ким, Р. Моборн. - М: «Манн, Иванов и Фербер», 2013. – 304 с.
3. Джонсон М., Обновление бизнес-модели / М. Джонсон, К. Кристенсен, Х. Кагерманн // Harvard Business Review. - 2009. - №3. – С. 63.
4. Дебелак, Д. Бизнес-модели: Принципы создания процветающей организации / Д. Дебелак. - М: Издательский дом «Гребенников», 2009. – 256 с.

*Спектор А.О., магістрант, Орловська Ю.В., д.е.н., наук. керівник
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

ОСНОВНІ РИЗИКИ ТА ФОРМИ СТРАТЕГІЙ ВИХОДУ КОМПАНІЇ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Починаючи з другої половини попереднього століття активно розвивається процес глобалізації, інтегруючи економіку всього світу в єдине ціле. Компанії, бажаючи досягти міжнародного масштабу, все більше і більше прагнуть вийти на іноземні ринки. Спостерігається активне зміщення глобальної економіки з боку розвинених країн в бік країн, що розвиваються, за рахунок стрімкого збільшення кількості споживачів в країнах, що розвиваються, що сильно впливає на бізнес компаній. Американська консалтингова компанія McKinsey виділила два критичних аспекти процесу глобалізації:

- розвиток технологій, що забезпечує вільний потік інформації в усьому світі;
- зростаючий глобальний ринок робочої сили [1].

Країни, що розвиваються з постійно зростаючим і молодим населенням, являють собою не тільки перспективні ринки збуту, але також джерела капіталу, талановитої робочої сили та інновацій. Це робить розвиваючі ринки критичними для освоєння компаніями в умовах світової глобалізації.

В даний час, все більше і більше компаній прагнуть вийти на глобальний ринок, тим самим підтверджуючи позицію лідерства в галузі. Можна виділити наступні причини виходу компаній на зовнішні ринки:

- Залучення нових клієнтів. У разі насичення внутрішнього ринку, компаніям необхідно знайти нові ринки збуту для підвищення своїх доходів, прибутку і забезпечення довгострокового зростання компанії.
- Скорочення витрат і підвищення конкурентоспроможності. З причини обмеженого масштабу внутрішнього ринку, компанії не можуть максимально отримати вигоду за рахунок ефекту масштабу. Як наслідок, організації знаходять шлях до експорту своєї продукції на зарубіжні ринки.
- Переваги за рахунок ключової компетенції. Ключова компетенція являє собою специфічний фактор, який бізнес розглядає як центральний і значимий при розвитку і розширенні. Під ключовою компетенцією компанії може матися на увазі: володіння унікальною технологією, ноу-хау, міцні і надійні відносини з клієнтом. С.К. Прахалад і Г. Хамел виділили три основні моменти у визначенні ключової компетенції компанії [2]: по-перше, ключова компетенція дає доступ до безлічі ринків збуту; по-друге, ключова компетенція повинна вносити істотний внесок в сприйнятті покупців переваг кінцевого продукту; по-третє, ключова компетенція повинна бути складною для імітації конкурентами. Отже, компанії, що володіють ключовою компетенцією можуть досягти конкурентних переваг не тільки на внутрішньому ринку, але також і на зовнішньому.
- Зниження ризику країни за рахунок диверсифікації. Компанії, що працюють на ринках різних країн або регіонів, можуть отримати підсумкову вигоду, в частині компенсації збитків, що виникають через економічний спад в одній країні за рахунок продажів в іншій країні або в іншому регіоні.
- Збільшення ринкової капіталізації компанії.
- Задоволення вимог акціонерів щодо розширення діяльності компаній на глобальному рівні.

Критерієм класифікації стратегій виходу на новий ринок на міжнародний рівень може виступати ступінь ризику управління, якій піддається компанія. Можна виділити три види ризику:

1) Ризик втрати контролю над основними функціями, такими як виробництво, маркетинг і т.д.

2) Ризик невідповідності реалізації оперативної стратегії в порівнянні з головною компанією. Даний ризик пов'язаний з тим, що транснаціональні компанії можуть дотримуватися стратегії переливу прибутку, отриманого в одній країні, на інший ринок в іншій країні для підтримки потрібного рівня конкурентоспроможності. Конфлікт інтересів може виникати у випадку, якщо створена структура компанії на зарубіжному ринку буде оперувати в протиріччя з загальною стратегією компанії, мотивуючи свої дії відмовою від збиткової діяльності.

3) Ризик втрати контролю над ноу-хау, що становить головну конкурентну перевагу компанії.

При виборі стратегії виходу на зовнішній ринок підприємство має чотири альтернативи. Воно може вибрати будь-яку з них або їх комбінацію, для того щоб досягти своїх цілей і пристосуватися до діючих на ринку умовам [3].

Найбільш поширеною стратегією виходу на зовнішній ринок є експорт, інші три стратегії відрізняються більш високою складністю. Експорт - найбільш простий спосіб виходу на зарубіжний ринок. Експорт вимагає найменших витрат ресурсів, тому що всі маркетингові функції в основному лягають на плечі посередників. Підприємство може експортувати свій товар двома способами. Можна скористатися послугами незалежних міжнародних маркетингових посередників або проводити експортні операції самостійно. Практика непрямого експорту найбільш поширена серед компаній, початківців свою експортну діяльність, так як вона вимагає менших фінансових коштів і пов'язана з меншим ризиком.

Франчайзинг, як і експорт - це досить простий і ефективний спосіб виходу на зовнішні ринки. У цьому випадку підприємство надає право використовувати свою виробничу технологію, торгову марку і патент іншому підприємству, що знаходиться на території іноземної держави.

Ще одним загальним напрямком виходу на зовнішній ринок є з'єднання зусиль з комерційними підприємствами країни партнера з метою створення виробничих і маркетингових потужностей.

Найбільш повною формою залучення до діяльності на зарубіжному ринку є приміщення капіталу в створення за кордоном власних складальних або виробничих підприємств. Прямі іноземні інвестиції дають найвищий рівень контролю, який підприємство може мати при виході на зовнішній ринок. Можливі два методу прямих інвестицій [4].

Вибір підприємством стратегії проникнення на новий ринок багато в чому залежить від відмінностей в рівні виробничих витрат у різних країнах, ступеня загострення конкуренції, наявності матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів і, як наслідок, необхідності зниження витрат.

Отже, форми виходу на закордонний ринок різноманітні й пов'язані з досить різними ризиками й масштабами інвестицій. Розглянуті способи

виходу на зовнішній ринок не є взаємовиключними. Як правило, підприємство починає з непрямого експорту і якщо результати сприятливі, вона еволюціонує в напрямку прямого експорту й, нарешті, у напрямку виробництва за кордоном.

Література

1. Five forces reshaping the global economy: McKinsey Global Survey results // McKinsey Quarterly, 2010
2. С.К.Prahalad and Gary Hamel, The core competence of the corporation – Harvard Business Review, 1990
3. Акулич И.Л.Международный маркетинг – М.:Выш. шк., 2006
4. Артур А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд Стратегічний маркетинг – М: Strategica, 2009

СЕКЦІЯ 6

ЕКОЛОГІЧНІ НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ. ЯКІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА СТАЛИЙ ЕКОЛОГО– ЗБЕРЕЖУЮЧИЙ РОЗВИТОК

Ватченко О.Б., к.е.н.

Дніпропетровська державна фінансова академія

ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У ХХІ сторіччі зміна парадигми економічного розвитку в умовах прискореної екологізації виробництва зумовлює необхідність розширеного трактування відтворення як багатоаспектного процесу. В першу чергу це пов'язане з викликами глобалізації та дією закону біологічних порогових обмежень. В економічній енциклопедії воно трактується як «безперервне відновлення процесу виробництва товарів, послуг та духовних благ, на основі якого відбувається відтворення всіх елементів економічної системи – продуктивних сил, техніко–економічних відносин, організаційно–економічних відносин, виробничих відносин (або відносин економічної власності) та господарського механізму» [1, С.223].

На основі взаємодії всіх елементів економічної системи відбувається відтворення людини економічної. Її сутність розкривається в суперечливій єдності людини–працівника як основного елемента продуктивних сил і людини – власника як суб'єкта економічних відносин. Але загалом людина – це перш за все органічна єдність біологічної та соціальної систем. Тим самим стає очевидним, що складовою відтворення виступає також відтворення екологічних відносин між людьми. А це є свідченням того, що у наведеному визначенні відтворення поза рамками цього процесу залишається його екологічна складова.

Найскладнішим елементом економічної системи є продуктивні сили. Їх органічною складовою виступає людина, як основна продуктивна сила суспільства. Рівень її реалізації в такій якості знаходиться в прямій залежності і від природного чинника. У межах будь–якого способу виробництва здійснюється взаємодія людини з природою. Вона, як і суспільство в цілому, виступає суб'єктом взаємодії, а об'єктом – природа. У процесі цієї взаємодії людина видозмінює речовину природи у відповідності з її потребами. При цьому використовуються значні природні ресурси.

З причини обмеженості ресурсів антропогенна діяльність людини набирає ознак екологічної змістовності. Тому економічні виробничі відносини доповнюються відносинами між людьми стосовно використання природних ресурсів. На поверхні суспільних відносин вони проявляються

як екологічні відносини, сутність яких полягає не тільки в споживанні природних ресурсів, а й в їх раціональному використанні, відтворенні та збереженні. Нехтування цими відносинами знаменує собою споживацьке безконтрольне відношення до природи та руйнацію її складових. В кінцевому результаті ставиться під загрозу стан природного середовища життєдіяльності людини, що негативно впливає на якість її життя.

Детермінантним чинником рівня життя людини і суспільства в цілому виступають економічні виробничі відносини та якість продуктивних сил і рівень їх розвитку. Вони знаходяться в діалектичній єдності, що знайшло своє відображення в законі відповідності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил.

На сучасному етапі дію цього закону слід розглядати з урахуванням екологізації виробництва. Останнє значно поширює та модифікує складові механізми його дії. Наскільки б не було оптимальним співвідношення між виробничими відносинами і характером та рівнем розвитку продуктивних сил цього недостатньо в умовах екологізації виробництва для того щоб економічна система функціонувала ефективно а спосіб виробництва носив би прогресивний характер. При орієнтації лише на виробничі відносини, як відносини стосовно виробництва, розподілу, обміну і споживання, без врахування екологічних відносин, зумовлених антропогенною діяльністю людини, відбувається еволюційне самозаперечення економічної системи, основу якої складають відносини власності та продуктивні сили.

Щоб створювати матеріальні блага люди вступають у певні відносини, в межах яких існує їх відношення до природи. А оскільки з прадавніх часів відношення людини до природи носило споживацький характер, то з часом це зумовило значні протиріччя між ними. Подальше їх загострення все в більшій мірі почало проявлятися як негативний чинник якості життя людини.

По своїй сутності продуктивні сили виступають як активне ставлення людини до природи та відносини між людьми у процесі суспільного відтворення, складовою якого виступає безпосередньо і процес праці. В його рамках відбувається не лише вплив на речовину природи як матеріальну основу продукту у відповідності з конкретними потребами. В рамках цього процесу відбувається також вплив господарської діяльності людини на певні елементи довкілля. І з точки зору майбутнього людини цей вплив не повинен носити «вичерпний» характер по відношенню до природних ресурсів та складових довкілля. В подальшому прояв останнього буде негативно впливати на забезпечення умов нормального відтворення людини як біологічного виду. З причини останнього на основі безперервного відтворення процесу виробництва повинне здійснюватись відтворення елементів не лише економічної системи. В сучасних екологічних реаліях мова йде про

відтворення еколого–економічної системи, складовими якої виступають екологічна і економічна підсистеми.

Г. Башнянин, Є. Борщук та М.Бугель визначають еколого–економічну систему як відносно–самостійну природно–виробничу систему, до якої входять природні, промислові, аграрні та комунально–побутові об'єкти, що функціонують як одне ціле [1, С.376]. І в методологічному аспекті важливим є те, що ця система, як системні явища взагалі, характеризується в цілому тим, що будь–які її складові об'єднуються на основі спільності функціонального призначення.

Стосовно еколого–економічної системи останнє полягає в забезпеченні відповідного рівня якості життя людини. Тобто, ця система – це синтетичний феномен, в рамках якого всі складові повинні проявлятися синхронно. І якщо це досягається то еколого–економічна система буде характеризуватися не лише оптимальними суспільно необхідними обсягами виробництва при мінімізації витрат людських, матеріальних та природних ресурсів, а й їх збереженням та забезпеченням відповідної якості на основі їх відтворення

Є різні рівні прояву еколого–економічної системи. У відповідності із просторовою сферою навколишнього середовища розрізняють локальну, регіональну і глобальну еколого–економічну систему. Перша із них розглядається як окрема ланка господарської діяльності (підприємство) у взаємодії з близько розташованими об'єктами навколишнього середовища. Для регіональної еколого–економічної системи характерний вищий рівень і розмаїтість економічних об'єктів та ширша просторова сфера навколишнього середовища. Глобальна еколого–економічна система трактується як система, в якій економіка розглядається загалом, а навколишнє середовище – у планетарному масштабі або в межах національних кордонів [1, С.376].

З урахуванням структури суспільного виробництва такий підхід є виправданим, оскільки при цьому чітко визначаються масштаби безпосереднього впливу на природне середовище в технологічному аспекті.

Визначення та врахування різних рівнів функціонування еколого–економічної системи дає можливість здійснювати не лише комплексний системний підхід при обґрунтуванні сутності проблем взаємодії господарської діяльності з навколишнім середовищем. На основі цього стає можливим більш повне і точне визначення взаємозв'язків між характером технологічних процесів, їх параметрами та змінами в навколишньому середовищі. І це виступає в екологічних умовах сьогодення як одна із основоположних підвалин розробки програм підвищення якості життя в окремо взятих регіонах та в країні в цілому.

Література

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1/Редкол.: С. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 864 с.

*Звягинцева К. Р., магістрант, Гончарова Е.В., к.э.н., научн.руковод.
Приднепровская государственная академия строительства и
архитектуры*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЭНЕРГОСОГЛАСОВАННЫХ ДОМОВ И ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ДЛЯ «ЗЕЛЕННЫХ» СООРУЖЕНИЙ

Эта тема актуальна, поскольку согласно прогнозам во всем мире население удвоится к 2050 году. Кроме того, наше общество столкнулось с такими угрозами как изменение климата, истощение природных ресурсов и глобальное разрушение экосистемы. Поэтому, строительство «зеленых» зданий с минимальными воздействиями на окружающую среду является главным заданием в нашем современном мире.

Целью работы является исследовать «бизнес» преимущества от строительства экозданий, а также рассмотреть международные зеленые стандарты, которые являются главной оценкой эффективности эксплуатации этих зданий.

Объектом исследования является устойчивое здание, которое выступает как практика увеличения эффективного использования энергии, воды и материалов, а также уменьшения его воздействия на здоровье человека и окружающую среду в течение всего жизненного цикла здания.

Предметом исследования является финансовые преимущества использования экологических зданий в целях улучшения не только качества окружающей среды, но и увеличения прибыли компании, а также международные стандарты сертифицирования энергоэффективных строений.

Экологическое здание – это результат проектирования, который базируется на трех основных аспектах: повышение эффективности использования ограниченных ресурсов (вода, тепло, электричество, земля), снижение негативного влияния различных факторов на здоровье людей, которые живут и работают в этих зданиях и минимизация негативного воздействия на окружающую среду.

Этот подход применяется на протяжении всего жизненного цикла здания: от концепции, проектирования, до строительства, эксплуатации, ремонта и последующего сноса. Следует отметить, что «зеленые» технологии позволяют по-новому оценивать инвестиции в недвижимость и подходить к анализу жизненного цикла зданий. При этом за основу берется классическое соотношение 20/80: на строительство такого объекта недвижимости приходится лишь 20% средств его жизненного цикла, 80% средств жизненного цикла собственник «зеленого» здания тратит на эксплуатацию такого объекта в течение 20-30 лет. Такой

подход коренным образом меняет отношение к эффективности инвестиционных проектов.

Экономическая эффективность «зеленого» строительства по данным Совета по экологическому строительству заключается в следующем: повышение капитализации здания на 7,5-8,2% при получении сертификата по экологическим стандартам, снижение эксплуатационных расходов на 8-9%, снижается количество вакантных площадей, рост заполняемости здания на 3,5%, а также возможность повышать арендные ставки – от 3 до 8%.

Для оценки эффективности мероприятий по снижению пагубного влияния зданий на окружающую среду и здоровье человека в мире существует множество зеленых стандартов. Основные из которых — LEED (США), BREEAM (Великобритания) и DGNB (Германия).

Существует шесть важных групп, которые формируют все многообразие критериев, заложенных в различных системах добровольной стандартизации зеленого строительства, созданных в различных странах. Большинство людей проводят большую часть времени в различных зданиях, а, следовательно, комфорт и благоприятная окружающая среда внутри помещения оказывает непосредственно влияние на физическое и психоэмоциональное состояние индивида. Естественно, на первом плане - обеспечение экологической безопасности строительных материалов на основе подтверждения их происхождения и/или сертификации качества (вторая группа критериев), а также обеспечение комфортности пребывания в здании, что включает: освещенность, тепловой комфорт, приятный вид из окна и т.д. (третья группа критериев). Комфортность здания обеспечивается также и внешними факторами – развитой инфраструктурой, доступностью городского транспорта, наличием парковок, удобством передвижения инвалидов и т.д. (четвертая группа критериев).

Очень важно при строительстве, капитальном ремонте и эксплуатации здания обеспечить соблюдение природоохранного законодательства. Также, в проектной документации должны быть отражены меры по предотвращению негативного воздействия процессов строительства и эксплуатации (пятая группа). И, наконец, важным аспектом является качество управления строительством и эксплуатацией зданий, обеспечивающее не только соблюдение показателей экологичности и комфортности, но и постепенное их улучшение, что составило основу шестой группы критериев.

Принципами построения и функционирования национальных систем стандартов экологичного строительства являются: использование балльной системы оценки; применение прямой системы расчета итоговой суммы баллов, которые каждый может проверить; строгий контроль обеспечения качества; разбиение критериев на смысловые группы и придание больших весов той группе, которая имеет большое значение с точки зрения природоохранной и

енергосберегающей стратегии страны; установление пределов для показателей соответствия на более строгом уровне, чем в национальном законодательстве; строгая система аккредитации компаний – органов сертификации; разработка детальных пособий по применению системы оценки; постоянное усовершенствование систем оценки с целью отражения изменений, происходящих в общественном, природном и технологических пространствах.

В заключение, можно сказать, что фактически сертификация по стандартам зеленого строительства – это процесс экологизации строительной отрасли, в результате которого внедряются наилучшие имеющиеся технологии и практики, обеспечивающие максимально возможное сокращение негативного воздействия на окружающую среду и экономию ограниченных природных ресурсов. Собственник проекта помимо зеленого имиджа получает экономических эффект в виде больших доходов от продажи и аренды недвижимости и сокращения затрат на ее эксплуатацию, а также внедрение передовых технологий управления.

Литература

1. Кейт Браун, Бизнес-кейс для зеленого строительства / Всемирный Зеленый Совет, 2013. – с.122
2. Майкл Бендеволд, Как рассчитать и представить глубокое значение модификации / Майкл Бендеволд; Хатч Хатчинсон; Скотт Мулдавин; Рой Торберт. – RMI, 2014. – с.108
3. Международные «зеленые» стандарты / Центр экологической сертификации. Доступно из:<http://www.greenstand.ru/greenstand/international.html>
4. Зеленое строительство / Зеленая Энциклопедия. Доступно из: <http://greenevolution.ru/enc/wiki/zelenoe-stroitelstvo/>

*Соколенко Л. Ф., старший викладач
Сумський національний аграрний університет*

МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМИ РИЗИКАМИ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Аналіз основних наукових праць вітчизняних і закордонних вчених виявив відсутність єдиного підходу до визначення сутності сталого розвитку, його основних складових та моделі взаємодії суспільства з навколишнім природним середовищем.

Проведені дослідження, доводять, що загальні світові тенденції в області збереження стійкого розвитку зараз є гіршими, за ті що були у 1992 році, а вживані заходи не дають необхідного ефекту.

В цілому, у найзагальнішому вигляді, під сталим розвитком розуміють досягнення гармонії між життєдіяльністю людини і навколишнім природним середовищем.

Міжнародною комісією ООН в 1987 році було розроблено принцип, відповідно до якого метою сталого розвитку є задоволення потреб

сучасного покоління за можливості майбутніх поколінь задовольняти власні потреби.

У концепції сталого розвитку основний акцент робиться на збереженні людини як біологічного виду та її прогресивному розвитку як особистої сутності.

Поява нової стратегії розвитку означає поступове об'єднання в єдину самоорганізовану систему економічної, екологічної та соціальної сфер діяльності. При цьому сталий розвиток повинен характеризуватися економічною ефективністю та соціальною справедливістю при загальному зниженні антропогенного впливу на біосферу.

У цьому визначенні звертається увага на те, що повинне зберігатися й що повинне змінюватися: збереженню підлягає ріст можливості задовольняти потреби як сьогодні, так і в майбутньому; зміні підлягають: експлуатація ресурсів; технологічне вдосконалювання; напрямки інвестицій; якість управління. Можна зазначити, що ідея сталого розвитку є як альтернатива двом протилежним теоріям: продовженню безконтрольного росту екстенсивного природокористування, виробництва, споживання й заморожуванню росту через екологічні небезпеки й ресурсні обмеження [2].

Найбільш обґрунтованою методологічною розробкою, що визначає наукові проблеми сталого розвитку, на нашу думку, є розробки вчених пітерської школи П.Г. Кузнецова – Б.Е. Большакова, відповідно до яких:

- світогляд, теорія і технологія є сторонами єдиного творчого процесу розробки стратегії розвитку системи «природа – суспільство – людина»;

- що соціальні і економічні проблеми неможливо розглядати у відриві від законів збереження та зміни навколишнього середовища (біосфери) [1].

Однак, незважаючи навіть на усвідомлення людством важливості та необхідності узгодження еколого-економічних складових в процесі забезпечення сталого розвитку, переважна більшість економістів розглядають природні ресурси виключно як засіб досягнення матеріального благополуччя та зростання доданої вартості, а інтереси екологів сконцентровані перш за все на збереженні природних ресурсів за рахунок скорочення обсягу виробництва, застосування інноваційних технологій, тощо.

Саме розуміння невідворотності екологічної кризи виступає головним стимулятором економічних суб'єктів до пошуку ефективних механізмів подолання еколого-економічних протиріч та відповідно узгодження інтересів.

В основі даної політики повинні бути покладені принципи:

- адекватності політики конфліктним викликам;
- узгодженості інтересів, організаційно-економічного й правового інструментарію подолання еколого-економічних протиріч;
- можливості розроблення «других кращих» і субоптимальних рішень;

- законодавчої адаптованості процедур подолання еколого-економічних протиріч до національних, так і міжнародних норм, стандартів і правил;

- наявності відповідного структурного забезпечення.

Академік В.М. Шестопапов [3] у роботі «Від квазіцивілізації до ноосфери. Про стратегію подолання глобальної кризи» він говорить про те, що якісний розвиток, а не зростання є головною цінністю і цей новий імператив виступає, як основа майбутнього прогресу, наголошуючи при цьому на двох основних аспектах:

- зіштовхуючись з новими труднощами людина ризикує викреслити себе з подальшої історії планети;

- стрімкий розвиток НТП та активне збільшення населення може в майбутньому призвести до відчуження людини від природи та агресивне ставлення до неї.

Дані твердження В.М. Шестопапов пов'язує перш за все зі зміною технологічних укладів, структурними перетвореннями у світогосподарській системі, викликаними зміною вектору економічного розвитку, ресурсними обмеженнями і необхідністю розроблення нових орієнтирів екологічної політики.

Зважаючи на вищевикладене, можна зробити висновок про те, що врахування даних аспектів при побудові механізму узгодження еколого-економічних інтересів сприятимуть консолідованому підходу до розроблення й виконання неконфліктних варіантів екополітики і реалізації визначених імперативів екологічно збалансованого розвитку.

Література

1. Большаков Б.Е. История и методология науки [Електронний ресурс]: Учебно-методическое пособие /Б.Е. Большаков. - Электронное издание (0220712064), гос. регистрация №11265 от 11.10.2006, - 2008 – 89 с. - Режим доступу: <http://lt-nig.uni-dubna.ru>.
2. Розов Н.С. Ценности в проблемном мире: философские основания и социальные приложения конструктивной аксиологии [Електронний ресурс] / Н.С. Розов - Новосибирск: Изд-во Новосибирского ун-та. 1998. - 292 с. Режим доступу: <http://filosof.historic.ru>.
3. Шестопапов В. Від квазіцивілізації до ноосфери. Про стратегію подолання глобальної екологічної кризи [Електронний ресурс] / В. Шестопапов //Сайт газети «Дзеркало тижня. Україна». – №14(693), 12 квітня 2008 р. – Режим доступу: <http://dt.ua/newspaper/articles/53408>.

*Шухман Ю.М., магістрант, Чала В.С., к.е.н., наук.керівник
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Протягом усієї своєї історії людство використовує природні ресурси з метою задоволення власних потреб. Спочатку в силу простоти і значно меншого обсягу потреб обсяг використовуваних ресурсів був незначний, відходи життєдіяльності асимілювалися природою. Із зростанням і

ускладненням запитів людей асиміляційні потенціал навколишнього середовища став недостатній для переробки відходів, що утворюються в процесі виробництва і споживання людиною різноманітних товарів, робіт, послуг. Відходи в різних формах стали накопичуватися, забруднюючи природу і порушуючи екологічну рівновагу.

Першими спробами вирішення даних проблем були адміністративні інструменти регулювання, спрямовані на зниження деградації навколишнього середовища шляхом встановлення законодавчих нормативів для виробництва, технологій або викидів забруднювачів. Недоліком подібного регулювання є обмеженість контролю над його впровадженням і виконанням, оскільки він проводиться вибірково, після виявлення порушень. Більше того, цей підхід призначений для боротьби з викидами забруднюючих речовин в кінці технологічного процесу, проте очевидним є необхідність запобігання їх утворення в процесі виробництва.

В результаті виникла потреба в економічних інструментах, призначених для орієнтації діяльності економічних суб'єктів в екологічно сприятливому напрямку шляхом впливу на витрати і вигоди наявних в їх розпорядженні. До них відносяться платежі та податки за забруднення, всі форми прямої фінансової допомоги, наприклад, у вигляді грантів, м'яких позик, податкових пільг, прискорена амортизація, кредит, лізинг і т.д.

Подібні інструменти мають ряд переваг в порівнянні з використанням нормативної регламентації: економічність, можливість використання більш гнучких рішень, стимулювання інноваційної діяльності для збереження природних ресурсів і запобігання забруднення. Однак вони поки слабо стимулюють природоохоронну діяльність підприємств, так як ціна природних ресурсів часто не виступає достатнім стимулом, а охорона середовища розглядається суб'єктами господарювання як вимушені витрати.

В якості наступного етапу розвитку природоохоронної політики розглядається перехід на ринкові інструменти раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища. Їх особливістю є визначальний вплив ринкових законів для регулювання діяльності підприємств в екологічно сприятливому напрямку. Одним з таких інструментів виступає екологічне підприємництво [1].

Визначення екологічного підприємництва включає два аспекти. З одного боку даний вид діяльності є різновидом підприємництва взагалі, а значить, підкоряється всім його законам; з іншого - його специфіка визначається сферою функціонування, а саме сферою охорони довкілля та раціонального природокористування. Основної своєї мети екологічне підприємництво має отримання прибутку, шляхом вирішення екологічних проблем.

Підприємництво в галузі охорони навколишнього середовища та раціонального природокористування спрямоване на вивчення стану природно-ресурсного потенціалу навколишнього середовища;

виробництво і реалізація природоохоронної, ресурсозберігаючої техніки і технологій; виробництво та реалізація екологічно чистої продукції і т.д.

У сучасних умовах розвивається і такий напрямок діяльності екологічного підприємництва як рециклінг, під яким зазвичай розуміють повторне промислове використання відходів виробництва і споживання. Насправді рециклінг охоплює всі заходи, націлені на відновлення матеріалів з відходів з метою повернення їх у процес виробництва і споживання. Його інноваційної складової є «управлінська технологія», основа якої полягає в тому, що природні екосистеми, практично реалізуючи принципи послідовного використання відходів одних їх ланок в якості сировини іншими ланками, являють собою гідний для наслідування зразок розробки екологічно стійкого, маловідходного бізнесу. Підприємства, що займаються рециклінгом в якості сировини, використовують відходи інших виробництв, відновлюють або переробляють їх в продукцію, що користується попитом на ринку. Практика країн Європейського Союзу доводить життєздатність і ефективність подібного спрямування підприємництва [2].

Розвиток та впровадження інновацій з високим ступенем екологічності та економічної ефективності є передумовою одночасного вирішення екологічних і економічних проблем сучасної України. В Україні екологічне підприємництво як сегмент національного ринку сформувалося у 1988-1990рр., але найбільшої активності досягло в останні роки. На сьогоднішній день цей сегмент невеликий і включає у себе виробництво очисного обладнання, впровадження ресурсозберігаючих безвідходних технологій, використання відновлюваних джерел енергії. В Україні даний вид діяльності не отримав поки широкого розвитку оскільки недостатньо сформовані інструменти підтримки екологічного підприємництва в цілому [3, 4].

У зв'язку з цим, нами розглядаються організаційно-правові та економічні інструменти розвитку екологічного підприємництва, а також проблеми їх застосування українськими підприємствами у сфері рециклінгу.

Серед таких інструментів виділяються:

- Організаційно-правові форми рециклінгових компаній;
- Види логістичних схем, що об'єднують підприємства, у процесі діяльності яких утворюються відходи, підприємства їх переробні та підприємства використовують результати переробки;
- Ціноутворення на продукти рециклінгу;
- Пільги, можливі для застосування до цієї діяльності.

Оптимальне поєднання вищевказаних інструментів визначає ефективність функціонування суб'єктів екологічного підприємництва.

Таким чином, вдосконалення інструментів розвитку екологічного підприємництва дозволяє його суб'єктам досягти основної своєї мети - отримання прибутку шляхом вирішення екологічних проблем.

Література

1. Купалова Г.І. Екологічне підприємництво як невід’ємна складова сталого розвитку України. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, №26.- 2011. - С.35-39.
2. Нагірна Л. В. Теоретико-методологічні підходи формування конкурентних переваг підприємства / Л. В. Нагірна // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Вип. 251: В У т. – Т. IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 881 – 888.
3. Сапун, Л.В. Розробка системи показників оцінки еколого-економічного рівні екологізації інноваційного підприємства [Текст] / Л.В. Сапун // Екологічний менеджмент у загальній системі управління: тези доповідей Десятої щорічної Всеукраїнської наукової конференції (Суми, 20-21 квітня 2010 року) / Відп. за вип. О.М.Теліженко. - Суми: СумДУ, 2010. - Ч. 2. – С. 83-86.
4. Ritthoff M., Calculating MIPS: Resorce productivity of Products and Services Wuppertal Institute for Climate, Environment and Energy, Wuppertal, 2002.

СЕКЦІЯ 7

ПЕРСПЕКТИВИ ОСВІТНІХ НОВАЦІЙ І НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ФОРМУВАННІ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Молодченко Т.Г., к.е.н., Запорожець Г.В., к.е.н.

*Харківський національний університет міського господарства ім. О.М.
Бекетова*

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ МЕНЕДЖЕРІВ З УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОВИМ ФОНДОМ

Аналізуючи світовий досвід щодо вимог до управителів спільного майна багатоквартирних будинків, можна констатувати, що управління нерухомістю – це професійна діяльність, що здійснюється управителями нерухомістю відповідно до правил, визначених законодавством та передбачає обов'язкове отримання ліцензії. Тому, враховуючи світовий досвід, необхідна інституційна підтримка можливості запровадження нових спеціальностей згідно вимог ринку праці та стану реформування галузі, наприклад спеціальність «Менеджер (управитель) житлового будинку (групи будинків)» та впровадження системи управління процесом підготовки кваліфікованих кадрів «упродовж життя» (LLL – lifelong learning). Особливу увагу необхідно приділити саме дистанційній освіті (зокрема, виходячи з перспектив такої форми навчання з точки зору принципу LLL).

В роботі пропонується створення типової освітньої програми для здобуття кваліфікації «Менеджер (управитель) житлового будинку (групи будинків)» (далі – управитель), яка визначає обсяги вмінь і знань, які повинні опанувати слухачі.

Метою навчання за типовою програмою для здобуття кваліфікації «Менеджер (управитель) житлового будинку (групи будинків)» є надання необхідних знань щодо діяльності управителів та виконання ними функцій з управління багатоквартирними житловими будинками, а також формування вмінь і навичок щодо застосування отриманих знань при організації безпосередньої діяльності управителя.

Завданнями освітньої програми є забезпечення набуття слухачами вмінь і знань щодо:

- особливостей правового статусу управителя як учасника житлових, цивільних, господарських відносин;
- забезпечення виконання функцій з управління житловими будинками, утримання будинків та прибудинкових територій, організації та проведення поточних і капітальних ремонтів житлових будинків, їх конструктивних елементів та інженерних систем;

- організації безперебійного забезпечення мешканців будинків житлово-комунальними послугами належної якості.

Об'єктом вивчення є нормативно-правові акти, що регулюють питання створення та діяльності управителів багатоквартирними житловими будинками, управління та утримання багатоквартирних будинків, правила забезпечення мешканців будинків житлово-комунальними послугами, порядок експлуатації та утримання житлового фонду, найму персоналу, норми для розрахунку кількості необхідних ресурсів і витрат, вимоги щодо енергозбереження в житловому фонді тощо.

Структурними складовими об'єкту вивчення є: організаційні та правові аспекти діяльності управителів, основи маркетингу послуг з професійного управління багатоквартирними житловими будинками, форми управління багатоквартирним будинком, організація управління житловим будинком, механізми забезпечення мешканців житлово-комунальними послугами, належного утримання та експлуатації будинку, порядок визначення та справляння платежів за надані послуги та внесків до спеціальних фондів, порядок проведення капітального ремонту будинку або його конструктивних елементів та інженерних систем. За вибором слухачів до об'єкту вивчення можуть бути включені питання організації та ведення бухгалтерського обліку і звітності управителем або основи енергоменеджменту в багатоквартирному будинку (або інші складові згідно із методичними рекомендаціями щодо варіації змісту типової освітньої програми).

Предметом вивчення є: порядок здійснення управителем передбачених чинним законодавством функцій щодо управління багатоквартирними житловими будинками, утримання їх в належному стані, забезпечення мешканців будинків житлово-комунальними послугами.

Передумовами навчання за типовою програмою є наявність у слухачів загальноосвітнього рівня підготовки та загальних уявлень на базі вищої освіти. Наявність базової вищої освіти за напрямом «Менеджмент» сприятиме успішному оволодінню навчальним матеріалом.

Управитель нерухомістю зобов'язаний постійно підвищувати професійну кваліфікацію. Власники не повинні брати на себе відповідальність за витрати, пов'язані з низькою кваліфікацією, незнанням прав або зміною законів.

Крім того, доцільно було б розробити модель навчання, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців, яка б органічно поєднувала елементи галузевого цільового замовлення на підготовку відповідних фахівців для нагальних потреб ЖКГ з моделлю освіти на комерційних засадах.

Це дозволить управителю на належному рівні виконувати покладені на нього повноваження, а саме: забезпечувати належне утримання багатоквартирного будинку та прибудинкової території відповідно до нормативних вимог і договору, від імені співвласників багатоквартирного

будинку вживати заходів до захисту спільного майна багатоквартирного будинку від протиправних посягань та стягнення з осіб, винних у знищенні, пошкодженні або викраденні спільного майна, відшкодування завданих збитків, складати, вести і зберігати технічну документацію багатоквартирного будинку, інформувати співвласників багатоквартирного будинку про необхідність капітального ремонту (заміни) спільного майна багатоквартирного будинку, за рішенням співвласників багатоквартирного будинку та в межах виділених ними коштів організувати виконання та виступає замовником робіт з капітального ремонту (заміни) спільного майна багатоквартирного будинку, за рішенням співвласників багатоквартирного будинку надавати в оренду, встановлювати сервітути щодо спільного майна багатоквартирного будинку, від імені співвласників багатоквартирного будинку укладати з виконавцями комунальних послуг договори про надання послуг та контролювати їх якість, якщо інше не передбачено договором про надання послуг з управління багатоквартирним будинком, приймати на банківський рахунок, відкритий для розрахунків за окремим багатоквартирним будинком, що перебуває в його управлінні, плату за послуги з управління, а в разі прийняття відповідного рішення співвласниками багатоквартирного будинку - також внески на капітальний ремонт спільного майна багатоквартирного будинку, орендну плату і плату за сервітути, та забезпечувати проведення відповідних розрахунків, якщо інше не передбачено договором про надання послуг з управління багатоквартирним будинком, забезпечувати приймання на банківський рахунок, відкритий для розрахунків за окремим багатоквартирним будинком, що перебуває в його управлінні, платежів за комунальні послуги та їх подальше перерахування від імені співвласників виконавцям таких комунальних послуг.

Література

1. Професійне управління житловою нерухомістю: правові, організаційні, економічні і фінансові аспекти: Практичний посібник. Том I. [Бригілевич В., Гура Н., Щодра О., Швець Н., Кіндрацький Б., Бернацький В., Шишко В., Когут Г., Влодарчик Р.] / за заг. редакцією Бригілевича В. – Львів, «Папуга», 2013. – 228 с.
2. Управління нерухомістю в Польщі на прикладі житлових товариств: історія виникнення, основні поняття, перспективи розвитку / Асоціація «Східноєвропейський Демократичний Центр»; За редакцією Збігнева Дубеля – К., 2006, 50 с.
3. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» Відомості Верховної Ради України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1875-15>

Нямещук Г.В., докторант, к.е.н.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРІОРИТЕТИ ДІЯЛЬНОСТІ ДОСЛІДНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ СВІТУ: ГЛОБАЛЬНИЙ ПОШУК ТАЛАНТІВ

На глобальному ринку освітніх послуг поступово зростає авторитет т. зв. «університетів світового класу» або провідних дослідницьких університетів, які, гарантуючи високу якість освіти, навчання, викладання, соціальної інфраструктури і науки, приймають найбільші потоки студентів з усього світу [1]. Посилення міжнародної позиції, в т. ч. за рахунок залучення талановитих студентів-іноземців, набуває дедалі більшої ваги для елітних університетів. Дослідницькі університети є флагманами національних систем освіти і науки у США, Великій Британії, Німеччині, Японії, Канаді, Франції [2]. Національні уряди мають за пріоритет створення та розвиток таких університетів, і Україна не є виключенням.

На сьогодні 14 вищих навчальних закладів України мають статус автономного дослідницького університету (АДУ), що забезпечує їх право на самостійне визначення кадрової політики, додаткових преференцій в ході прийому абітурієнтів та гарантовану державну підтримку щодо фінансування розвитку наукової діяльності [3]. Зважаючи на сьогоденну актуальність проблеми міжнародної студентської мобільності для українських університетів [4], перед АДУ постають нові завдання.

Станом на 2012 р. частка іноземців у загальній кількості студентів АДУ становила (у %): Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (ХНУ ім. Каразіна) – 8,93, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (НТУ «ХПІ») – 5,80, Східноукраїнський національний університет ім. В. І. Даля (СУНУ ім. Даля) – 3,76, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (КНУ ім. Шевченка) – 2,20, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (НТУУ «КПІ») – 1,62, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (КНЕУ ім. Гетьмана) – 1,30, Національний університет «Львівська політехніка» (ЛУ «ЛП») – 0,92, Національний авіаційний університет (НАУ) – 0,90, Львівський національний університет імені Івана Франка (ЛНУ ім. Франка) – 0,30 [5]. Ці показники є значно нижчими від показників провідних дослідницьких університетів світу (у %): Гарвардський університет – 19,0, Стенфордський університет – 21,0, Колумбійський університет – 23,0, Кембриджський університет – 18,0 [6, с. 22].

Як об'єктивні підстави активізації мобільності іноземних студентів дослідницькі університети розглядають, перш за все, високу якість викладання та наукової діяльності, що безпосередньо пов'язане із якістю кадрового потенціалу. Результати аналізу забезпеченості іноземних студентів АДУ України викладачами з науковим ступенем у 2012 р.

демонструють такі показники (кількість викладачів з науковим ступенем, що припадає на одного студента-іноземця): ХНУ ім. Каразіна – 0,67, НТУ «ХПІ» – 0,66, СУНУ ім. Даля – 0,97, КНУ ім. Шевченка – 3,00, НТУУ «КПІ» – 6,61, КНЕУ ім. Гетьмана – 3,30, НУ «ЛП» – 5,52, НАУ – 6,30, ЛНУ ім. Франка – 5,10 [5]. Беручи до уваги частку іноземців у загальній чисельності студентів, по АДУ України можна помітити неспівпадання тенденцій розвитку згаданих двох показників: чим більшим є відсоток іноземних студентів, тим меншим є показник їх забезпеченості викладачами з науковим ступенем. Аналіз динаміки показника забезпеченості показує його зростання виключно за рахунок скорочення абсолютних показників чисельності іноземних студентів. Більш обґрунтованим, з огляду на статус АДУ, було б адекватне збільшення чисельності науково-педагогічних працівників з науковим ступенем, оскільки це безпосередньо пов'язане із готовністю університету до збільшення потоків іноземних студентів.

Висока якість наукової діяльності передбачає, серед іншого, наявність розвинених наукових шкіл, чії лідери здатні управляти фундаментальними і прикладними науковими проектами. Аналіз структури працівників КНУ ім. Шевченка, які є співробітниками НАН України, у 2012 р. за факультетами викладання демонструє такий розподіл (у %): ННЦ «Інститут біології» - 29,34, фізичний факультет – 21,62, механіко-математичний факультет – 9,27, факультет кібернетики – 8,11, інші – 31,66 [7]. Але аналіз структури іноземних студентів за факультетами навчання показує, що на згадані вище чотири факультети припадало лише 4,65 % загальної кількості студентів-іноземців. Найбільша кількість іноземних громадян навчалася у 2012 р. у таких структурних підрозділах КНУ ім. Шевченка (у %): інститут філології – 28,62, інститут міжнародних відносин – 28,44, юридичний факультет – 20,63, на які сумарно припадало лише 4,64 % загальної кількості зайнятих співробітників НАН України.

Виявлена від'ємна динаміка мобільності іноземних студентів в АДУ України, неспівпадання тенденцій розвитку ключових показників якості викладання і наукової діяльності свідчать про дію цілого ряду несприятливих чинників, що, безумовно, потребує подальшого вивчення.

Література

1. Altbach P. G. The road to Academic Excellence : The Making of World-Class Research Universities [Electronic recourse] / P. G. Altbach, J. Salmi (eds.). – The World Bank, 2011. – 394 p. - Accessed mode : http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2011/09/28/000333038_20110928021346/Rendered/PDF/646680PUB0acad00Box361543B00PUBLIC0.pdf
2. The Academic Ranking of World Universities [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.shanghairanking.com/aboutarwu.html>.

3. Інформаційний ресурс «Освіта.ua» / Глосарій / Дослідницькі університети України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/glossary/38681/>.
4. Комітет з питань науки і освіти Верховної Ради України / Новини / Стенограма круглого столу на тему: «Проблеми нормативно-правового забезпечення розвитку міжнародного співробітництва в сфері вищої освіти України» від 8 листопада 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=58409>.
5. Рейтинг ВУЗов «Компас». Рейтинг користувачів [Електронний ресурс] / Best universities. Портал о высшем образовании в Украине. – Режим доступа : <http://bestuniversities.com.ua/ru/polls>.
6. Салми Дж. Создание университетов мирового класса / Дж. Салми; пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2009. – 132 с.
7. Звіт ректора Київського національного університету імені Тараса Шевченка Губерського Леоніда Васильовича про роботу за період з грудня 2011 р. по грудень 2012 р. та завдання на наступний рік [Електронний ресурс] / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Режим доступу : <http://www.history.univ.kiev.ua/news/369-report-on-the-work-of-the-rector.html>.

Терованесов М.Р., к.т.н.

Українська державна академія залізничного транспорту

ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Підвищення якості вищої освіти посідає протягом останніх років домінуюче місце у забезпеченні конкурентоспроможності освітньої системи України і підготовки кадрів відповідної кваліфікації. Вплив інтеграційних процесів, зростаюча роль глобалізації викликають необхідність використання міжнародних освітніх стандартів і критеріїв оцінки якості у сфері освіти. У той самий час, різниця у потенційних можливостях і ресурсному забезпеченні вищої школи України у порівнянні із розвиненими країнами не дозволяє говорити про рівноцінні підходи до питань підвищення якості освіти. Негативний вплив виявляє природна інерційність освітніх процесів, яка проявляється у недостатній здатності системи вищої освіти (СВО) протистояти зовнішнім силам. Нездатність системи освіти адаптуватися до нових умов приводить до диспропорцій на ринку праці, неможливості забезпечення потреби національної економіки необхідними трудовими ресурсами, обумовлює зниження рівня підготовки випускників. У силу інерції і консервативного підходу до розв'язання зазначених проблем обмеженою є участь у процесі підвищення якості освіти сторін, безпосередньо пов'язаних із нею. При цьому процедури, які спрямовані на оцінювання якісних показників, наприклад, акредитація, демонструють виконання формальних вимог і не здатні вплинути на реальний стан речей у вищій освіті.

Різні підходи і механізми контролю підготовки студентів викликають необхідність додаткових досліджень і розробки моделі менеджменту якості вищої освіти, прийнятної для національної освітньої системи.

Розширення доступу до вищої освіти, посилення її ринкової спрямованості, наростання тенденцій формування єдиного освітнього простору порушують питання про удосконалення механізмів управління якістю навчання. Ефективно функціонуюча система вищої освіти надає потенційним споживачам відповідний рівень освітніх послуг. При цьому між вищими школами загострюється конкуренція не тільки освітніх програм, але й систем забезпечення якості.

Характерною рисою освітньої системи України є збереження адміністративної системи управління із високим рівнем централізації. Така модель передбачає певні механізми реалізації управляючих функцій. Вони включають нормативно-правове регулювання, централізоване фінансування вищої освіти і науки, планування підготовки кадрів, затвердження процедур ліцензування та акредитації як інструментів контролю якості освіти, підготовку і підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників, формування змістовної частини процесу навчання шляхом розробки державних стандартів, координування освітньої політики, визначення способів організації навчального процесу.

Централізація управління приводить до збільшення економічної маси СВО, що обумовлює зростання інерційності освітньої системи і неможливість швидкої адаптації до змінних зовнішніх умов. При цьому неминує зниження якості освіти, тому що механізми контролю також застарівають і не відповідають конкретним вимогам ринку праці. Це підтверджують дослідження, проведені центром Разумкова. Підкреслюється, що відсутність ефективної системи контролю якості перешкоджає нормальному регулюванню розвитку сектора освіти. Аналіз факторів, що впливають на якість освіти – рівня фінансування, людських ресурсів, інформаційного, матеріального і технічного забезпечення – вказує на існуючі тенденції до її погіршення [1,с.29].

За даними Державної служби статистики України, ступінь зношування основних засобів освітніх установ у 2012 р. склав 43,6%, що свідчить про необхідність відновлення й оновлення матеріально-технічної бази та вимагає чималих інвестицій [2].

Соціологічне анкетування, проведене фондом «Демократичні ініціативи», показало, що у середньому студенти оцінюють рівень української вищої освіти як задовільний (3,6 бала за 5-бальною шкалою). Разом із тим, на думку опитаних, підтвердженням низької якості освіти є невизнання дипломів вітчизняних ВНЗ у світі (41,5% респондентів) і невідповідність викладання вимогам ринку праці (36,8%). На вирішальну ціль освіти щодо шансів знайти роботу припадає менше 38% [3].

Функціонування системи контролю визначається значною кількістю факторів, з яких негативний вплив на якість вищої освіти в Україні виявляють такі:

швидкі зміни на ринку праці і неможливість адекватно реагувати на них через високу інерційність СВО;

відсутність зворотного зв'язку між освітньою сферою і роботодавцями, що виключає можливість зацікавлених споживачів освітніх послуг впливати на змістовну частину та технологію процесу навчання;

недостатній рівень фінансування, що не дозволяє формувати умови для підвищення конкурентоспроможності на міжнародному освітньому ринку;

застаріла матеріально-технічна база, що не відповідає сучасним вимогам навчання студентів і проведення наукових досліджень;

неефективна система підвищення кваліфікації і підготовки наукових кадрів;

загострення конкуренції на міжнародному ринку освітніх послуг і відносно низький рівень міжнародного співробітництва та академічної мобільності;

внутрішня політична та економічна нестабільність, а також несприятлива демографічна ситуація;

перманентний стан реформування вищої школи, що вимагає постійного перегляду нормативної бази і внесення відповідних змін в освітню політику;

відсутність ефективної системи моніторингу якості освіти для своєчасного реагування на змінні умови.

Підвищення якості освіти передбачає створення механізмів, що дозволяють зменшити вплив перелічених факторів, на основі модернізації існуючих підходів до оцінювання і контролю якості підготовки студентів.

Практично не береться до уваги другий аспект оцінки якості вищої освіти – результат як підсумок освітньої діяльності. Показники, використовувані у вітчизняній освітній статистиці і демонструючи відсоток працевлаштування випускників, не відбивають думку роботодавців і самих дипломованих фахівців, не враховують вимоги ринку праці, не дають об'єктивної картини про недоліки підготовки студентів, і, отже, не дозволяють впливати на їхнє усунення.

Таким чином, система управління якістю вищої освіти повинна охоплювати дві підсистеми – контролю якості надання освітніх послуг і оцінки якості результату.

Участь роботодавців у системі менеджменту якості вищої освіти дозволяє змінити ситуацію, за якої планування кількості необхідних фахівців певних спеціальностей, рівень їх підготовки і потреби економіки не збігаються. У даному аспекті функція експертних рад, створених за

участю менеджерів підприємств і зацікавлених у випускниках певної кваліфікації, становить свого роду негативний зворотний зв'язок щодо об'єкта управління. Її коригувальний вплив спрямований на зниження впливу факторів, що приводять до погіршення якості освіти. При цьому підвищується адаптивність вищої школи до зовнішніх змін і нівелюється негативний вплив інерції її розвитку.

Література

1. The system of education in Ukraine: the state and prospects of development (Razumkov Centre analytical report) / Razumkov Centre. National security & defense. – 2002.– №4.– P.2-36.
2. Ukrstat.org - публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://ukrstat.org/en/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/nsoz12_u.htm.
3. Домбровська С. М. Державні механізми менеджменту якості вищої освіти України / С.М.Домбровська // управління. – 2013.– №2.–С.54-59.

**Матеріали V Міжнародної
науково–практичної конференції
«Пріоритети нової економіки
знань в XXI сторіччі»**

25–26 грудня 2014 р.

Надруковано на поліграфічній базі
Науково–дослідницького сектору регіонального розвитку
Придніпровського науково–освітнього інституту
Інноваційних технологій у будівництві при ПДАБА

Україна, 49000, м.Дніпропетровск,
вул. Чернишевського, 24А, офіс В–502