

СЕКЦІЯ 2

ІННОВАЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Аннаєв Б.С.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ЙОГО РОЗВИТКУ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Поняття «інноваційний потенціал» визначається як «сукупність інноваційних можливостей» підприємства – це сукупність показників або чинників, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси та інші виробничі резерви, які можуть бути використані в інноваційній економічній діяльності [1].

Інноваційний потенціал виробничого підприємства – це інтегрована сукупність матеріального потенціалу та потенціалу інтелектуального, що включає до себе всі наявні матеріальні і нематеріальні ресурси підприємства, які використовуються у інноваційній діяльності підприємства та забезпечують досягнення конкурентних переваг шляхом розроблення і запровадження інновацій. Формування інноваційного потенціалу підприємства може починатися коли вже визначений його стан на певний період часу щодо інноваційних можливостей на різних стадіях його розвитку. Оцінюється інноваційний потенціал підприємства повинен за двома основними елементами: матеріальними ресурсами інноваційної діяльності та інтелектуальним потенціалом [2, 3].

Життєвий цикл, поділений на певні періоди, які підприємство проживає в рамках однотипних ціннісних установок і фіксуючи, в першу чергу, специфіку управлінських завдань в певний період функціонування організації, називається – стадії, а періоди, в яких організація принципово змінює внутрішні цінності й орієнтації – цикл розвитку [4]. Саме розрив стадій їх життєвих циклів відображає превентивне управління інноваційним розвитком підприємства та вирішення його приватних завдань, таких як формування інноваційного потенціалу.

В залежності від той стадії розвитку, в якій знаходиться підприємство на ринку, залежить і формування його інноваційного потенціалу. Власне саме формування інноваційного потенціалу виробничого або промислового підприємства на різних стадіях його розвитку проводиться за однаковим алгоритмом, що містить три етапи:

- *перший етап*. Аналіз стану структури управління підприємством та його інноваційним розвитком з метою з'ясування переважної реакції проводиться по усіх функціях управління і характеристикам виробничого процесу;
- *другий етап*. Аналіз зовнішніх факторів (економічне середовище, науково-технічні, соціальне середовище, політичні фактори, екологічні або природні);
- *третій етап*. Визначення відповідності між умовами і факторами зовнішнього середовища і вихідних характеристик інноваційного потенціалу підприємства. На даному етапі визначається кращий тип поведінки структури управління інноваційним розвитком підприємством при зміні зовнішнього оточення.

Формування інноваційного потенціалу виробничого підприємства на різних стадіях його розвитку складається з системного вирішення декількох завдань, які можна вирішувати трьома шляхами:

Перший шлях: формування інноваційного потенціалу шляхом аналізу проблем інноваційного розвитку та інноваційної діяльності, що уявляє собою реалізацію

причинно-наслідкового аналізу. Таким чином можна зробити умови, що підходять для будь-якої стадії розвитку виробничого підприємства, яке знаходиться у однакових зовнішніх умовах, здійснює однакову виробничу діяльність та у одному напрямку.

Другий шлях: формування інноваційного потенціалу за допомогою аналізу управлінських рішень щодо управління інноваційним розвитком є експертним аналізом формалізованих засобів управління інноваційним розвитком та результатів їх застосування. Іншими словами, аналізується банк даних про управлінські рішення, прийняті по типових проблемах розробки інноваційної стратегії, удосконалення інноваційної діяльності конкретного підприємства або його структурного підрозділу і по наслідках даних рішень. Таким чином, можна зробити умови, що підходять для початкової стадії розвитку виробничого підприємства. Цей шлях характеризує основні складові інноваційного потенціалу промислового підприємства та відображає набір взаємозв'язаних управлінських рішень, що охоплюють лише одну складову інноваційного потенціалу підприємства: наприклад, «інноваційний потенціал – матеріальний потенціал». До недоліків даного підходу слід віднести: складність збору первинної інформації, оскільки ряд управлінських рішень не має документального підтвердження; тривалість виявлення ефективності управлінських рішень, встановлення взаємозв'язку між окремим управлінським рішенням, результатом виробничої діяльності і характеристиками інноваційних процесів, що відбуваються (швидкість, темп, сфера, витрати, ефект); обмеженість сфери застосування інструментарію через відсутність бази даних, обумовленої необхідністю очікування закінчення процесу формування хоч би однієї інноваційної продукції на основі концепції превентивного управління інноваційним розвитком за рахунок вибору його детермінант.

Третій шлях: формування інноваційного потенціалу за допомогою аналізу системи управління інноваційними процесами на зрілій стадії розвитку підприємства є самим трудомістким варіантом, оскільки вимагає одноразового проведення повного системного аналізу механізму управління промисловим виробництвом в розрізі типового підприємства з використанням проектних технологій, тобто формалізацією інноваційних процесів на підприємстві. При даному підході в управлінні комплексному аналізу піддаються: механізм цілеполягання, структура, техніка і технології, інформаційні і організаційні зв'язки, кадрове забезпечення.

Як видно, визначені етапи та шляхи формування інноваційного потенціалу виробничого підприємства на різних стадіях його розвитку спираються на неоднакові категорії та концентрують увагу на різноманітних об'єктах аналізу: інноваційній діяльності, інноваційних процесах та інноваційному розвитку підприємства. Таким чином, забезпечення формування інноваційного потенціалу виробничого підприємства сприятиме його найбільш ефективній реалізації за рахунок інноваційних процесів на протязі всього інноваційного розвитку підприємства.

Список літератури:

1. Смоквіна Г.А. Інноваційно-інвестиційний та регуляторний механізм ринкової трансформації : [Моногр.] / Г.А. Смоквіна, В.Л. Ясінський. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2005. – 128 с.
2. Филиппова С.В. Тенденции инновационно-инвестиционных процессов и закономерности развития промышленного производства в Украине / С.В. Филиппова, А.П. Лысюк // Экономика: проблемы теории та практики. – Вип. 198. – Дн-ськ: ДНУ, 2004. – Т. II. – С. 456-460.
3. Воронкова А.Е. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А.Е. Воронкова. – Луганськ: Вид-во Східноукраїнського національного ун-ту, 2000. – 315 с.
4. Мясникова О.В. Инновационный потенциал предприятий и факторы его активизации / О.В. Мясникова, А.Л. Кадошко // Инновационные образовательные технологии. – 2013. – № 1 (33). – С. 69-75.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ЩОДО ТЛУМАЧЕННЯ СУТНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Сучасні умови господарювання вітчизняних промислових підприємств характеризуються рядом нагальних проблем, вирішення яких потребує застосування комплексних інструментів щодо підтримки та стимулювання їх діяльності. Проте, різноманіття підходів щодо розуміння функцій і завдань системи управління витратами (СУВ), її місця в загальній системі управління підприємством ускладнюють процеси узгодженого управління його коштами. Відтак, високої ступені актуальності набуває проблема узгодженості функцій і завдань СУВ в системі управління витратами підприємства.

Питанню управління витратами приділялось багато уваги [1-5]. В залежності від спрямованості досліджень науковці по-різному розглядають процеси управління витратами підприємства. Давидович І. придержується думки, що «по-перше процес управління витратами має на меті виявити, як саме сформувалась собівартість, які чинники мали на неї позитивний, а які – негативний вплив. А по-друге, процес управління витратами має бути спрямований на прогнозування можливої величини витрат, максимально точно передбачення їх рівня та поточне оперативне втручання у діяльність підприємства у разі виявлення відхилень від наперед визначеного бажаного стану» [1].

Голов С. розглядає управління витратами як принципово нову систему, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати [2]. Карпова Т. вважає, що управління витратами включає такі елементи: планування, нормування, облік, калькулювання, економічний аналіз, контроль, регулювання та прогнозування витрат [3]. Попов О. визначив, що управління витратами – це розроблення і реалізація управлінських впливів, заснованих на використанні економічних законів щодо формування та регулювання витрат підприємства відповідно до його стратегічних і поточних цілей. Управління витратами – складова система управлінського обліку [4].

Кожний напрям наукової думки є виправданим і науково обґрунтованим. Проте, відсутність комплексного сприйняття системи управління підприємством залишає не вирішеними питання узгодження функцій і завдань СУВ із системою управління підприємства в цілому.

Питання управління витратами промислового підприємства є на сьогоднішній день вкрай актуальним. Така ситуація сформувалась під впливом як політичної ситуації в країні, так і жорсткої конкуренції. Доцільно виділити наступні негативні чинники впливу на фінансово-господарську діяльність промислових підприємств:

- втрата зовнішньоекономічних зв'язків із контрагентами ближнього зарубіжжя;
- не можливість налагодження тривалих зовнішньоекономічних зв'язків із контрагентами інших країн через не стабільну політичну ситуацію в країні;
- суттєве подорожчання енергетичних і матеріальних ресурсів у складі собівартості продукції;
- обмеженість внутрішнього ринку споживання промислової продукції;
- наявність протиріч між інтересами бізнесу і довгостроковими громадськими цілями;
- обмеженість бази стимулювання ефективності виробничої діяльності підприємства;

Вказані чинники головним завданням діяльності промислового підприємства визначають необхідність його виживання на протязі не визначеного періоду часу. За таких умов, найбільш розповсюдженою стратегією виживання є спрямованість на мінімізацію витрат підприємства. Основними напрямками зменшення витрат є:

- закупівля більш дешевих матеріалів;
- скорочення штату підприємства;
- зміна соціальної політики підприємства в сторону скорочення соціального пакету, премій тощо;
- реалізація майна підприємства.

Існує декілька підходів щодо управління витратами підприємства. І, погоджуючись із Ясінською А.І.[3], їх можна систематизувати у групи. До першої групи, відносяться науковці, які реалізують функції управління витратами через елементи управлінських дій. Друга група – ототожнює функції управління витратами із класичними функціями управління. Подібний підхід спостерігається і в міркуваннях Козаченко Г.В. та ін. [5]: виділяються класичні функції управління – «функції першого порядку», які розширюються функціями «другого порядку», притаманними саме системі управління витратами підприємства. Крім того, таке розмаїття функцій СУВ свідчить про не розуміння авторами, що є функцією, а що завданням системи управління витратами підприємства. Такий висновок підтверджується і спробою узагальнення підходів щодо визначення завдань СУВ.

Таким чином, сучасна економічна ситуація в країні головним завданням діяльності промислового підприємства визначає необхідність його виживання на протязі не визначеного періоду часу. За таких умов, найбільш розповсюдженою стратегією виживання є спрямованість на мінімізацію витрат підприємства. Це зумовлює необхідність пошуку більш раціонального підходу щодо узгодження завдань діяльності і розвитку підприємства із цільовою спрямованістю витрачання коштів підприємства і розробки інструментів щодо оцінки ефективності їх вирішення.

Список літератури:

1. Крапівницька С. М., Зарукевич М. В. Розвиток системи управління витратами підприємства [Електронний ресурс] / С. М. Крапівницька, М. В. Зарукевич // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Режим доступу: http://www.visnyk-opu.od.ua/journal/2013_18_3_1/41.pdf
2. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
3. Ясінська А.І. Сутність управління витратами на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / А.І. Ясінська // Національний університет “Львівська політехніка”. – 2007. – Режим доступу: <http://vlp.com.ua/files/54.pdf>
4. Попов О. Управління витратами // Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 3. –К.: Видавничий центр «Академія», 2007. – 952 с.
5. Управління затратами підприємства : [монографія] / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлапюнов, Г.А. Макухін / Східноукраїнський національний ун-т. — К.: Лібра, 2007. — 320 с.

К.е.н. Балан А.А., Бойченко А.С.

МОНІТОРИНГ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В СИСТЕМІ КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Сучасні умови господарювання вітчизняних промислових підприємств характеризуються рядом нагальних проблем. Ефективність їх вирішення залежить від налагодженості системи внутрішнього контролю підприємства (СВК), зокрема здатності своєчасно формувати необхідну інформацію про стан контрольованих процесів і напрямків їх корекції відповідно до планів підприємства. Одним з інструментів, який дозволяє вирішити означену проблему є моніторинг.

В системі управління підприємством (СУП) моніторинг – це інструмент СВК, який є системою спеціально організованого повсякчасного спостереження за діяльністю і розвитком підприємства (рис. 1).

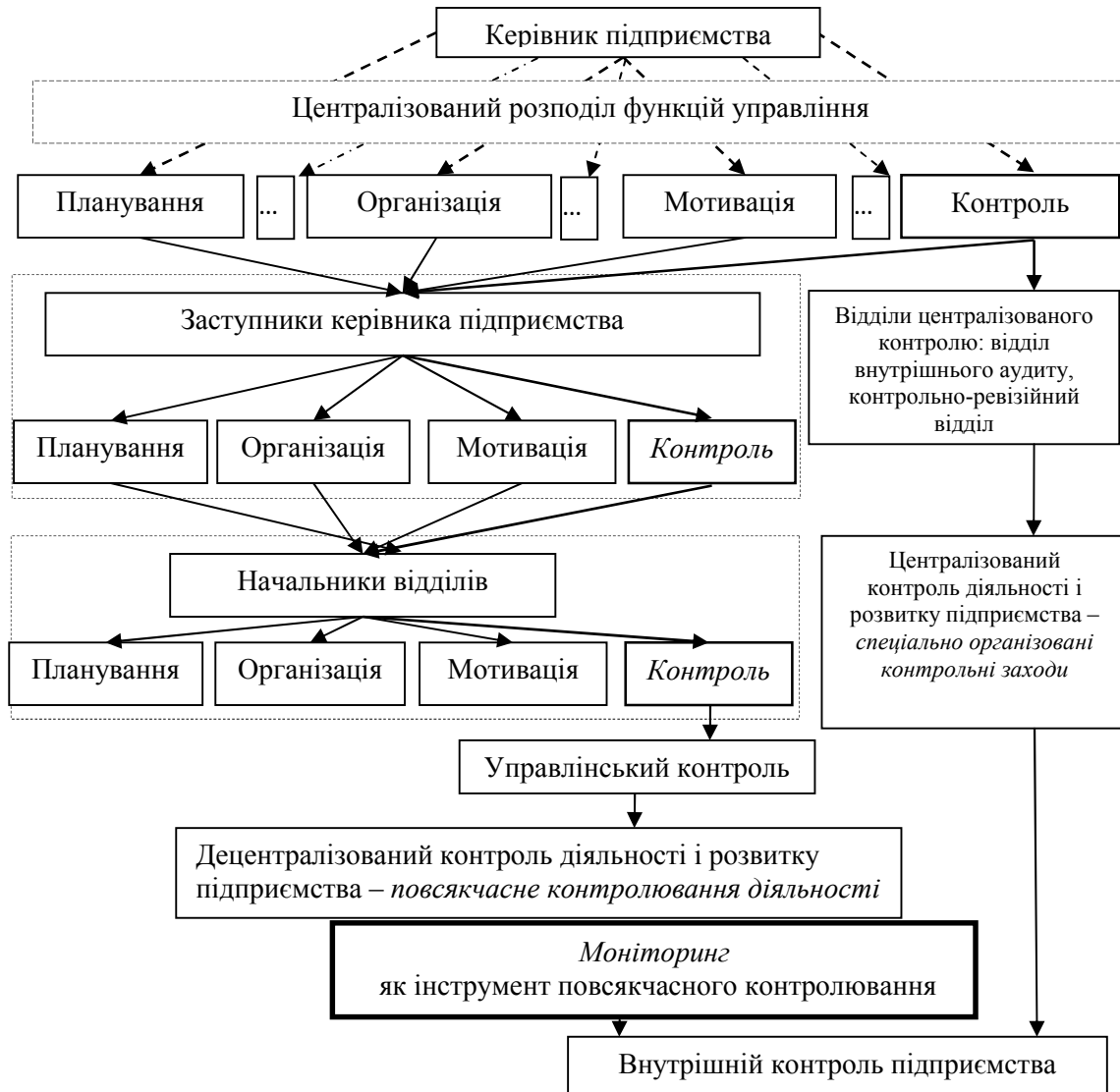


Рис.1. Система внутрішнього контролю підприємства

Результати моніторингу є суттєвою складовою інформаційно-аналітичного забезпечення процесів повсякчасного контролювання для цілей прийняття управлінських рішень стосовно діяльності і розвитку підприємства. Виходячи з того, що управління процесами розробки і реалізації інвестиційного проекту (ІП) підприємства є складовою СУП, моніторинг ІП є складовою моніторингу СУП.

Таким чином, *мета моніторингу СУП* – своєчасне формування об'єктивних даних про стан підприємства, прогнозування динаміки і основних тенденцій його розвитку. За таких умов, моніторинг СУП доцільно класифікувати на такі види: попередній, поточний та наступний (рис. 2).

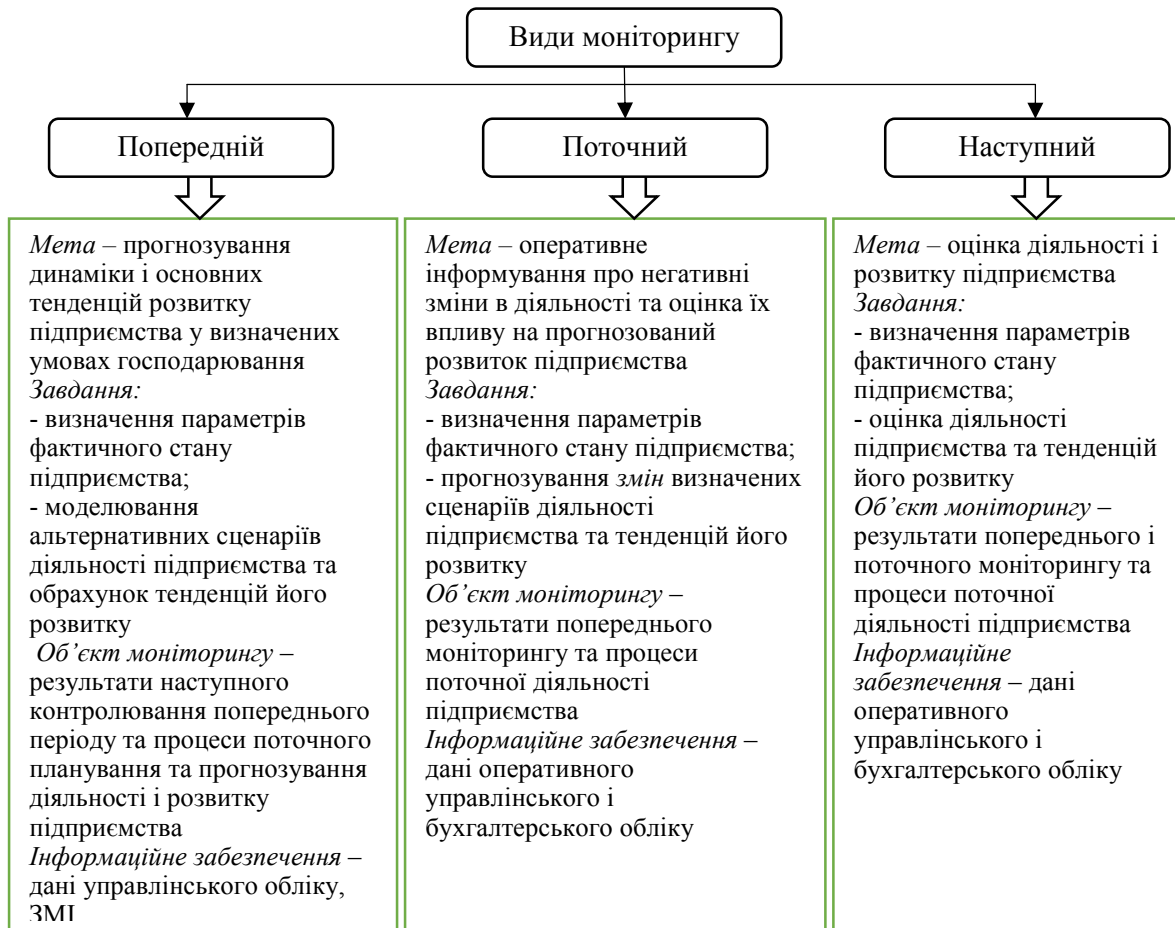


Рис.2. Види моніторингу СУП

Мета моніторингу ІІІ – своєчасне формування об'єктивних даних про хід процесів розробки і реалізації ІІІ підприємства, прогнозування його впливу на основні тенденції його розвитку. Відповідної класифікації набуває моніторинг ІІІ: попередній, поточний та наступний моніторинг ІІІ. Але, оскільки інвестиційний проект в динаміці – це довготривала складова життєвого циклу підприємства, виникає необхідність контролювання: а) узгодженості життєвого циклу підприємства із життєвим циклом самого інвестиційного проекту; б) впливу окремих стадій життєвого циклу інвестиційного проекту на зміни в діяльності і розвитку підприємства.

Боденчук Л.Б.

СКЛАДОВІ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Інноваційний потенціал інноваційно-активного промислового підприємства залежить від специфіки та масштабів його діяльності, а рівень розвитку визначає реальні інноваційні можливості, сприйнятливність до нововведень та інноваційну активність.

Потенціал характеризується ресурсом інноваційної діяльності, який охоплює: кадровий склад (чисельність, структура, кваліфікація тощо); матеріально-технічну базу (матеріали, обладнання тощо); фінанси (державні, місцеві, венчурний капітал тощо);

наукову інформацію; сучасні форми організації й управління інноваційною діяльністю; наукові школи; інтелектуальну власність [1].

Основні складові інноваційного потенціалу це – матеріальний потенціал та інтелектуальний потенціал.

Інтелектуальний потенціал промислового підприємства формується «нематеріальними» ресурсами – ідеями, кваліфікацією персоналу, стратегічним сполученням ключових процесів з обробки інформації [2, 3].

Основні складові, що формують інтелектуальний потенціал інноваційно-активного промислового підприємства відображені у таблиці 1.

Таблиця 1. Основні складові інтелектуального інноваційного потенціалу промислового підприємства

Потенціалоутворюючі чинники		Складові потенціалу
Інтелектуальний потенціал	Потенціал нематеріальних активів (ідейна підтримка інноваційної діяльності)	– патенти; – авторське право, права на дизайн; – виробничі секрети (ноу-хау); – товарні знаки, знаки обслуговування.
	Маркетинговий потенціал (ринкові передумови інноваційної діяльності)	– маркетинговий досвід; – імідж підприємства; – клієнтська база; – прихильність споживачів; – портфель замовлень; – франшизні угоди; – ліцензійні угоди; – партнерські стосунки з контрагентами.
	Управлінський потенціал (готовність системи управління до інноваційної діяльності)	– організаційна культура; – концепції управління; – комунікаційні мережі; – інформаційні технології; – якість інноваційного менеджменту.
	Потенціал трудових ресурсів (кадрове забезпечення інноваційної діяльності)	– освіта; – рівень кваліфікації; – професійні здібності; – професійні навички; – психометричні характеристики.

Матеріальний потенціал інноваційного потенціалу промислового підприємства охоплює потенціал основних засобів і потенціал оборотних активів. Основні складові, що формують матеріальний потенціал інноваційно-активного промислового підприємства, відображені у таблиці 2.

Таблиця 2. Основні складові матеріального інноваційного потенціалу промислового підприємства.

Потенціалоутворюючі чинники		Складові потенціалу
Матеріальний потенціал	Потенціал основних засобів (технічна база інноваційної діяльності)	– основне і допоміжне науково-дослідне обладнання; – технології досліджень, проектування та виробництва; – комп'ютерний парк; – транспортні засоби; – будівлі і споруди, передавальні пристрої; – бібліотечний фонд.
	Потенціал оборотних активів (можливості фінансового забезпечення інноваційної діяльності)	– запаси, товари; – векселі одержані; – дебіторська заборгованість; – поточні фінансові інвестиції; – грошові кошти та їх еквіваленти; – інші оборотні активи.

Потенціал розвитку інноваційно-активного промислового підприємства залежить від специфіки та масштабів його діяльності, а рівень розвитку визначає реальні інноваційні можливості, сприйнятливість до нововведень та інноваційну активність. Тому доцільно у подальшому дослідити зазначені аспекти.

Список літератури:

1. Брукинг Э. Интеллектуальный потенциал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; [Пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик]. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
2. Ландик В.І. Управління інноваційним потенціалом підприємства в умовах перехідної економіки: проблеми і досвід / В.І. Ландик // Економіст. – 2001. – №12. – С. 52-57.
3. Филиппова С.В. Основные задачи инновационного развития промышленности Украины в высокодинамичной среде: Формирование инфраструктуры управления инновационными процессами : Мат. Міжнар. наук.-практ. конф. ["Дослідження й оптимізація економічних процесів" "Оптимум -2006"], (Україна, Харків, 23-24 листопада 2006 р.) / С.В. Филиппова, О.В. Станиславик. – Харків: НТУ "ХП", 2006. – С. 107.

К.е.н., доц. Волощук Л.О., Некіпелова Ю.А.

КЛАСИФІКАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ З ПОЗИЦІЇ ЇХ УЧАСТІ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ»)

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

В останні роки просліджується тенденція зацікавленості інвесторів у тих підприємствах, які мають значну долю нематеріальних активів, адже наявність нематеріальних активів на балансі підприємства свідчить про його інноваційну спрямованість, а зріст вартості нематеріальних активів розглядається фінансовими аналітиками як одна з характеристик активізації інноваційних процесів.

Одним з таких підприємств є ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ». Проаналізувавши стан його нематеріальних активів, можна зробити висновок, що їх частка у складі необоротних активів за останні роки значно зростає і становить 20-40%. Підприємство нарощує кількість нематеріальних активів, і за останні роки їх вартість значно виросла (рис.1).

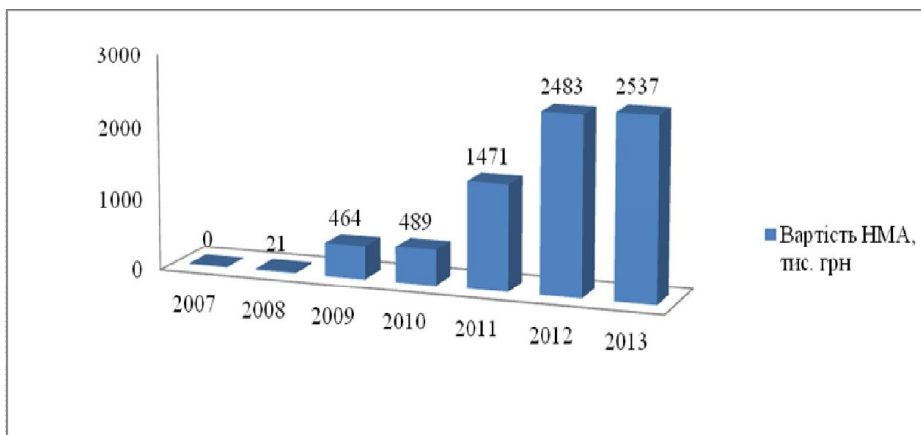


Рис.1. Вартість нематеріальних активів ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ» за 2007-2013 роки

Але, якщо проаналізувати номенклатуру нематеріальних активів ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ», то можна побачити, що значну їх частину складає типове офісне програмне забезпечення, яке не відіграє ролі в інноваційних процесах підприємства та не втілює в собі його інтелектуальний потенціал. Така ситуація у складі нематеріальних активів властива для багатьох підприємств (особливо середніх та великих), де виконання адміністративних та управлінських функцій вже давно супроводжується використанням комп'ютерної техніки з відповідним ліцензійним офісним програмним забезпеченням, проте навряд чи в наш час це віддзеркалює інноваційні процеси на підприємстві.

Саме тому, з точки зору аналізу інноваційного потенціалу, слід розширити класифікацію нематеріальних активів в управлінському обліку з метою відокремлення тих активів, які впливають на інноваційний розвиток підприємства.

Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку нематеріальних активів [1] та Інструкцією про застосування плану рахунків № 291 [2] передбачена класифікація щодо кожного об'єкту за такими групами у розрізі 12 рахунку:

121 «Права користування природними ресурсами» – право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо;

122 «Права користування майном» – право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо;

123 «Права на комерційні позначення» – права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо;

124 «Права на об'єкти промислової власності» – право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо;

125 «Авторське право та суміжні з ним права» – право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних) виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо. До літературних, письмових творів наукового, технічного або іншого характеру належать також результати науково-дослідних, пошукових, дослідно-конструкторських, дослідно-технологічних робіт у формі звіту, документації, комплекти конструкторської і технологічної документації (первинні зразки) тощо;

127 «Інші нематеріальні активи» – право на провадження діяльності, право на використання економічних та інших привілеїв, право на використання вигод від скорочення викидів парникових газів тощо.

Як свідчить практика обліку нематеріальних активів на багатьох підприємствах, встановлене ліцензійне програмне забезпечення (придбане окремо від самої комп'ютерної техніки), зокрема пакети програм MS Office, антивірусні програми і т. і., обліковується саме на рахунку 127 – «Інші нематеріальні активи»

Враховуючи наявність великої кількості програмного забезпечення у складі нематеріальних активів ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ», облік щодо яких також ведеться на субрахунку 127, доцільно виділити до нього аналітичні рахунки:

127.1.1 «Спеціалізоване програмне забезпечення, необхідне для проведення НДДКР та задіяне в реалізації інноваційних процесів», наприклад, MDaemon Pro, AutoCAD, 1С:Підприємство 8;

127.1.2 «Типове офісне програмне забезпечення», наприклад, MS Office Home and Business, Kaspersky Endpoint Security for Business-Select.

На основі такого перерозподілу нематеріальні активи слід розділити на дві групи (табл. 1)

Таблиця 1. Класифікація НМА з позиції участі в інноваційному розвитку

Нематеріальні активи, які безпосередньо беруть участь в інноваційному розвитку	121.Права користування природними ресурсами
	122. Права користування майном
	123.Права на комерційні позначення
	124.Права на об'єкти промислової власності
	125.Авторське право та суміжні з ним права
Нематеріальні активи, які не втілюють у собі інноваційного потенціалу	127.1 Спеціалізоване програмне забезпечення, необхідне для проведення НДДКР та задіяне в реалізації інноваційних процесів
	127.2 Типове офісне програмне забезпечення

За такою класифікацією на ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ» за підсумками 2013 року, до нематеріальних активів, які безпосередньо беруть участь в інноваційному розвитку, відноситься 82% нематеріальних активів і 18 % не несуть у собі інноваційного потенціалу. Аналогічні показники в 2012 році складають 87% та 13% відповідно, в 2011 році – 89 % та 11 % (рис. 2).

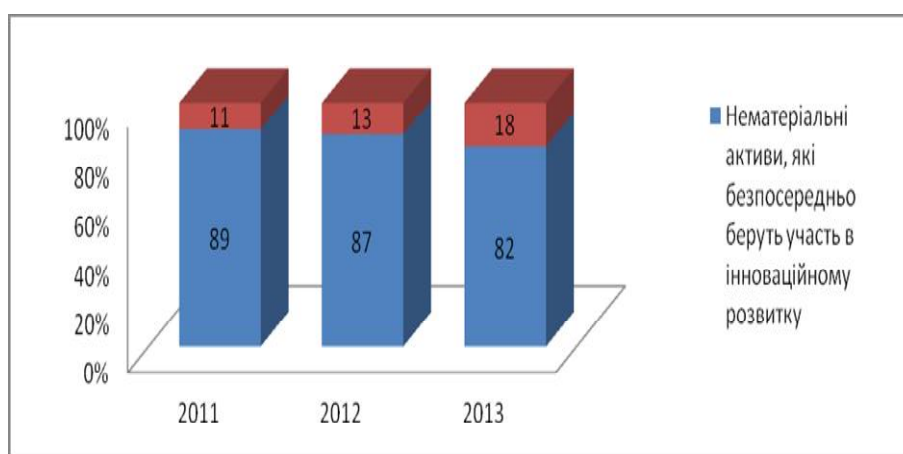


Рис.2. Структура НМА ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ» за 2011-2013 роки

Таким чином, для удосконалення та підвищення об'єктивності аналізу нематеріальних активів як складової інноваційного потенціалу підприємства необхідно в управлінському обліку та відповідній управлінській звітності відокремлювати нематеріальні активи, зокрема програмне забезпечення, які не відіграють ролі в інноваційних процесах, і аналізувати лише ті, які безпосередньо беруть участь в інноваційному розвитку.

Список літератури:

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів [Електронний ресурс]: / МФУ, від 16.11.2009 р. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=233413&cat_id=34932
2. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: зі змінами за станом на 08 лют. 2014р. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

В основі інноваційного розвитку, що відрізняє його від розвитку взагалі, лежить ознака його інноваційності. Дослідження категорії інновації дозволило умовно об'єднати існуючі дефініції у три групи, в яких інновації – це: 1) результат винахідництва; 2) процес якісних змін; 3) інструмент для створення нових можливостей, та визначити, що «інноваційний» – це той, що характеризує результат винахідництва, а також пов'язаний із процесом якісних змін та спрямований на створення нових можливостей [46].

Результати досліджень інноваційного розвитку підприємств та питання, що певною мірою стосуються проблематики управління їх інноваційним розвитком, останнім часом висвітлювалися в наукових публікаціях І. Захарченка, О. Кузьміна, С. Філіппової, Л. Волощук, С. Ілляшенка, Ю. Шипуліної, О. Адаменко, В. Гриньової, Л. Малюти, І. Федулової, Д. Крамського, Г. П'ятницької, О. Мороз, А. Касс та інших. Однак, нині ще не сформувалося єдиного чіткого визначення поняття «інноваційний розвиток підприємства». При цьому, в контексті багатьох публікацій, інноваційний розвиток підприємства достатньо часто ототожнюють із поняттям його розвитку в цілому.

Базуючись на думці деяких авторів, що інноваційний розвиток спрямований на досягнення якісних змін стану підприємства, пропонуємо визначення інноваційного розвитку з позиції процесу та з позиції результату: 1) Інноваційний розвиток підприємства – це процес розвитку за рахунок формування та використання інноваційного потенціалу, спрямований на якісні зміни стану підприємства; 2) Інноваційний розвиток підприємства – це позитивні якісні зміни стану підприємства (що знаходять відображення в підвищенні ефективності діяльності, конкурентоспроможності, зростанні ринкової вартості і т.і.) в результаті здійснення інноваційної діяльності та використання інноваційного потенціалу.

Аналіз існуючих точок зору щодо складових інноваційного розвитку дозволяє визначити такі ключові підходи до їх виділення:

- визначення складових інноваційного розвитку як сукупності його взаємопов'язаних елементів (ланок), основними серед яких є інноваційна діяльність, інноваційний процес, інноваційний потенціал;
- визначення складових інноваційного розвитку як сукупності сфер впливу на процес інноваційного розвитку;
- визначення складових інноваційного розвитку як сукупності фаз (етапів) процесу інноваційного розвитку.

Узагальнення поглядів, щодо визначення складових інноваційного розвитку у відповідності з наведеною класифікацією представлено в таблиці 1.

Отже, проведені дослідження класифікацій дозволило виокремити такі ключові складові інноваційного розвитку:

1) інноваційна діяльність підприємства (що охоплює в собі інновації, інноваційні процеси, інноваційні проекти, що можуть бути керовані); результати інноваційної діяльності можуть проявлятися в показниках інноваційної активності, ефективності інноваційних проектів і т.і.

Таблиця 1. Визначення складових інноваційного розвитку у різних дослідженнях

Перелік та стислий зміст складових	Автори
1	2
Складові – як сукупність елементів інноваційного розвитку	
1) інноваційний потенціал організації; 2) інноваційний процес, що в ній відбувається	М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал [2] О.С. Мороз [3]
1) потенціал інноваційного розвитку; 2) інтелектуальний (людський) капітал; 3) інноваційна культура.	Ю. Шипуліна, С. Ілляшенко [4]
1) процес науково-технічного прогресу; 2) механізм мотивації інноваційної діяльності.	О. Прокопенко [5]
1) інноваційний процес; 2) інноваційна діяльність організації (налагодження, координація та контроль ходу інноваційного процесу).	О. Адаменко [6]
1) інноваційний процес; 2) інноваційна діяльність; 3) інновації; 4) інноваційні проекти.	Г. П'ятницька [7]
Складові – як сукупність сфер впливу на інноваційний розвиток	
1) загальна; 2) виробничо-технологічна; 3) трудова; 4) маркетингова; 5) товарна.	Д. Крамської [1]
1) ресурсна (рівень інноваційних ресурсів) 2) технологічна (рівень технологічного оновлення виробництва); 3) ринкова, (вплив підприємства на економіку через насичення ринку інноваційною продукцією).	Л. Малюта [8]
1) фінансова (фінансові ресурси); 2) матеріальна (активи підприємства); 3) інтелектуальна (інтелектуальні капітал та потенціал).	Л. Волощук [9]
Складові – як сукупність етапів процесу інноваційного розвитку	
1) ідея створення нового підприємства (перша фаза); 2) ідеї, що забезпечують процес диверсифікації (друга фаза); 3) властивість підприємства здійснювати випуск продукції за будь-якою з існуючих технологій, тобто так звана «байдужість до технологій» (третья фаза); 4) система, яка має властивість підтримувати розвиток інновацій, використовуючи закони ринку й захищаючи інноваційне підприємництво від нього (четверта фаза).	І. Федулова [10]
1) концентрація ресурсів; 2) генерування інноваційних ідей; 3) створення нового товару; 4) виведення товару на ринок; 5) отримання доходу від інноваційної діяльності; 6) розподіл доходу від інноваційної діяльності.	А. Касс [11]

2) інноваційний потенціал підприємства (що являє собою ресурсну складову інноваційного розвитку, охоплює матеріальний та інтелектуальний потенціал інноваційного розвитку).

3) якісні зміни стану підприємства, що виступають як передумовою інноваційного розвитку (покращення фінансового стану, реорганізація системи управління та ринкових зв'язків, та ін. для забезпечення формування інноваційного потенціалу та здійснення ефективної інноваційної діяльності), так і метою та результатом інноваційного розвитку (розвиток підприємства на засадах інноваційної діяльності,

впровадження інновацій віддзеркалюється в підвищенні ефективності його діяльності, укріпленні ринкових позицій і т.і).

Список літератури:

1. Крамської Д.Ю. Аналіз та удосконалення економічного змісту понять інновації і інноваційний розвиток / Д.Ю. Крамської, В.А. Кучинський // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ», 2013. – № 22(995). – С. 22-33.
2. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: монографія / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
3. Мороз О.С. Формування системи показників для оцінювання інноваційного розвитку підприємства / О.С. Мороз // Економіка Крима. – 2012. – № 3(40). – С. 263-266. 35.
4. Шипуліна Ю.С. Розвиток теоретико-методологічних засад переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку / Ю.С. Шипуліна, С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 1, № 4. – С. 103-112.
5. Прокопенко О.В. Мотиваційний механізм інноваційного розвитку: складові та стан його ринкової структури / О.В. Прокопенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 167-175.
6. Адаменко О.А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О.А. Адаменко // Наукові праці Національного у-ту харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 5-10.
7. П'ятницька, Г.Т. Інноваційний розвиток організацій: невід'ємні складові та чинники впливу / Г.Т. П'ятницька // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 76-91.
8. Малюта Л. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства / Л. Малюта // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4).
9. Волощук Л.О. Інтелектуальна складова інноваційного розвитку промислових підприємств: сутність та проблеми управління / Л.О. Волощук // Міжнародна науково-практична конференція «Економіка: реалії часу і перспективи». – Одеса: ОНПУ, 2014. – Т.1. – 59-61с.
10. Федулова І.В. Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства / І.В. Федулова // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2010. – № 36. – С. 114-118.
11. Касс М.Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами: монография / М.Е. Касс. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2011. – 159 с.

Воронжак П.В.

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

В економічній науці проблема державного регулювання і підтримки інноваційного розвитку економіки і шляхи її вирішення розглядається, починаючи з другої половини ХХ ст. Дослідженнями цієї проблеми, у т.ч. з акцентом на податкове регулювання інноваційно-орієнтованої економіки, займалися й українські вчені, зокрема: Александрова В.П., Бажал Ю.М., Бойко Є.В., А.Н.Власов, Гаман М. В., Геєць В.М., Глаз'єв С.В., Данько С.М., Долішній М.І., Курнишева Й., Лютий І.М., Нагдалян Е.С., Федулова Л.І. Однак, не всі аспекти цієї багатогранної та складної проблеми з'ясовано та обґрунтовано, особливо багато питань стали дискусійними з прийняттям нового Податкового кодексу України.

Відомо, що державна інноваційна політика містить механізми прямої та непрямой (опосередкованої) дій щодо регулювання і стимулювання інноваційної діяльності [1, 2]. До основних прямих механізмів, які використовують в господарських системах різних країн, належать механізмів представлени в таблиці 1.

Таблиця 1. Механізми регулювання і стимулювання інноваційної діяльності прямої дії

Назва механізму	Пояснення
1. Бюджетне кредитування чи надання кредитів	– на пільгових умовах підприємствам і організаціям, що здійснюють наукові розробки і підготовлюють кваліфіковані кадри;
2. Передача державного майна та земельних ділянок	– безоплатна або надання на пільгових умовах для організації інноваційних підприємств;
3. Підготовка кваліфікованих кадрів	– формування державної інноваційної інфраструктури й ринка інновацій;
4. Моральна підтримка інноваційної діяльності	– надання видатним ученим і новаторам державних винагород, присвоєння почесних звань тощо;
5. Створення певної інфраструктури	– наукової та обслуговуючої у тих регіонах, де концентрується наукова діяльність;
6. Реалізація цільових програм	– спрямованих на підвищення інноваційної активності бізнесу;
7. Державні замовлення	– переважно у формі контрактів на проведення НДР, які забезпечують початковий попит на нововведення, а потім широко застосовують в економіці країни;
8. Створення зонтичних структур	– за спеціальним режимом інноваційно-інвестиційної діяльності, інші (науково-технічних, наукових зон, технопарків, технополісів та ін.).

В Україні прямі механізми реалізують, в основному, як дотаційне фінансування через державні, галузеві та регіональні органи відповідно до спеціальних законів і підзаконних актів (постанов, указів). Так, мінімально встановлений обсяг бюджетних асигнувань на інноваційну діяльність в законі України «Про інноваційну діяльність» - на рівні не менше 1,7% ВВП.

Податкове регулювання вважається методом непрямого регулювання інновацій, й включає: зменшення ПДВ, податку з продажу, пільгове оподаткування прибутку, дивідендів; податкові пільги на ризикові інвестиції в інноваційну сферу, різноманітні пільги для суб'єктів економічної діяльності, які спеціалізуються на науково-технічних напрямках, законодавчі норми, які стимулюють науково-дослідну активність тощо. Важливість цього методу державного регулювання усвідомлюється практично в усіх промислово розвинених країнах і кожна з них прагне знайти свою оптимальну модель оподаткування прибутку. Найбільш поширені засоби податкового регулювання інноваційних процесів у різних країнах наведено у Робочих матеріалах Кабінету Міністрів України [1].

Через податковий механізм, використовуючи різні податкові пільги, диференційовані залежно від наукоємності виробництва, типу обладнання, рівня соціально-економічного та інноваційного розвитку та місця розташування регіону, держава заохочує підприємницьку ініціативу, сприяє притоку інвестиційних ресурсів на розробку і впровадження перспективних інноваційних проектів, підтримує розвиток підприємств, що випускають конкурентоспроможну на внутрішньому і світовому ринках продукцію.

Серед основних причин важливості податкового регулювання державою інноваційної діяльності дослідники та практики справедливо називають такі:

1. В державі не існує достатньо вагомих економічних стимулів для створення інновацій, оскільки паралельно існують альтернативні перспективні галузі для залучення дефіцитних ресурсів;

2. В традиційні фінансові сектори не зацікавлені в реалізації ризикових інноваційних проектів;

3. Фундаментальні дослідження, як основа інноваційної діяльності, часто мають некомерційний характер і вимагають залучення значних ресурсів, що може бути не під силу окремим господарським одиницям [17];

4. Знання не завжди можуть набувати форму економічного ресурсу і вільно переливатися проміж суб'єктами інноваційної діяльності;

5. Багато інновацій можуть стати економічно ефективними тільки при певному масштабі виробництва та наявності розвинутого ринку, що вимагає участі фактично усіх учасників галузі чи ринку;

6. Певні види інновацій та знань мають велике суспільне значення, не можуть бути комерційними, а, з іншого боку, деякі науково-технічні досягнення мають національне значення для державної безпеки і не можуть бути оприлюднені;

7. Важливу роль у процесі інноваційної діяльності відіграє інститут захисту прав інтелектуальної власності, який повинен бути підкріплений системою законодавства та захищений судовою системою країни.

Вдосконалення податкового законодавства у Податковому кодексі і відповідних законах сприятиме інтегруванню України до світової спільноти, шляхом адаптації податкового законодавства України до законодавства ЄС, стимулюватиме віддачу від інноваційної діяльності, знизить податкове навантаження на економіку.

Отже, сьогодні для України залишаються актуальними питання використання державою непрямих методів стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання різних секторів економіки.

Список літератури:

1. Воронжак П.В. Податковий важіль інноваційного розвитку промислових підприємств : мат. міжн. українсько-японської конф. з питань наук.-промисл. співроб-тва (Україна, ОНПУ, 24-25.11.2013р.) / П.В. Воронжак. – Одеса: ОНПУ, 2013. – Т.2. – С.122-123.
2. Гаман М. В. Державне регулювання інноваційного розвитку України / М. В. Гаман. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – 388 с.
3. Кабінет міністрів України : [Електронний ресурс] // Єдиний веб-портал органів виконавчої влади. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

Гаценко С.В.

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Розвиток малого підприємництва охоплює різні сфери діяльності та рівні управління, тому його успішність залежить від ефективності функціонування його інфраструктурного забезпечення. Останнє включає множину елементів – правову базу, державну інституційну підтримку, бізнес-комунікації з великими підприємствами, фінансовими установами.

До елементів інфраструктурного забезпечення процесу бізнес-інкубування також можна віднести освітнє середовище, яке задовольняє потреби малих підприємств у різноманітних освітніх, наукових та консультаційних послугах.

Одним з інфраструктурних механізмів підтримки підприємництва є інкубація бізнесу. Бізнес-інкубатори допомагають створенню малих і середніх підприємств, як правило, інноваційного типу [1-2]. Ідея бізнес-інкубації виявилася доцільною і набула широкого поширення і визнання, оскільки світовий досвід показує, що бізнес-інкубація є одним з найефективніших способів підтримки малого і середнього підприємництва.

За кризової ситуації в Україні розвиток малого бізнесу повинен стати вирішальним чинником для вдосконалення економічних механізмів, оскільки тільки енергійний розвиток малого підприємництва забезпечить соціальну реструктуризацію економіки. Аналіз стану малого підприємництва в Україні за даними регіонів [3, 4] показав, що основними причинами гальмування розвитку малого підприємництва в Україні та її регіонах є:

- відсутність дійового цілісного механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва;
- непомірне оподаткування, що сприяє руху підприємництва в тіньову економіку;
- відсутність належного нормативно-правового забезпечення розвитку малого бізнесу та підприємництва в цілому;
- обмеженість або повна відсутність матеріальних фінансових ресурсів: багато малих підприємств розпочали діяльність при відсутності достатнього стартового капіталу, власних виробничих площ та устаткування;
- недосконалість та трудомісткість системи обліку та статистичної звітності;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення,
- недосконалість системи навчання та перепідготовки персоналу для підприємницької діяльності.

До перелічених причин правового, економічного та організаційного характеру можна додати ще такі, що пов'язані із історичним розвитком територій України. Зокрема, це нерівномірність розташування ресурсів та інфраструктури, її тяжіння до крупних міст. Внаслідок цього велика частина підприємств концентрується в обласних центрах: в м.Одеса зареєстровані 56% від усіх підприємств, зареєстрованих у регіоні. Відповідно, розвиток інноваційної діяльності в різних регіонах України є вкрай нерівномірним, що в значній мірі пов'язано з рівнем розвитку інноваційної інфраструктури. Найвищий інноваційний потенціал мають м.Київ та Київська область. Аналіз інноваційної інфраструктури свідчить про її нерозвиненість, функціональну неповноту, неспроможність охопити усі ланки інноваційного процесу. В регіонах України практично відсутні венчурні фонди, а створення центрів трансферу технологій знаходиться лише на початковій стадії. Можна стверджувати, що сформовано лише окремі елементи інноваційної інфраструктури.

За інформацією з регіонів, станом на 01.01.2014р. в регіонах України діяли 480 бізнес-центрів, 79 бізнес-інкубаторів, 50 технопарків, 538 лізингових центрів, 4 148 небанківських фінансово-кредитних установ, 226 фондів підтримки підприємництва (з яких 23 створені за участю Українського фонду підтримки підприємництва), 3 034 інвестиційних та інноваційних фондів і компаній, 4238 інформаційно-консультативні установ.

Формування інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва протягом 2013р. здійснювалося шляхом розвитку її окремих елементів. Так, у порівнянні з 2012р. збільшилась загальна кількість технопарків (на 8,7%), інформаційно-консультативних установ (на 8,6%), небанківських фінансово-кредитних установ (на 4,7%), бізнес-інкубаторів (на 4,0%), координаційних рад з питань підприємництва (на 1,6%).

Станом на 01.01.2014р. в Україні налічувалось 2 149 громадських об'єднань суб'єктів підприємництва. Функціонування таких елементів інфраструктурного забезпечення розвитку підприємництва сприяє забезпеченню захисту прав та інтересів суб'єктів малого і середнього підприємництва, спрямуванню підприємницької ініціативи на вирішення першочергових проблем регіонів, а також налагодженню ефективної взаємодії органів виконавчої влади з інститутами громадського суспільства

Відтак, створення необхідних для підприємців нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва відбувалося останнім часом з орієнтацією на локальні

(місцеві) потреби суб'єктів підприємництва, діяльність яких спрямована на надання послуг щодо вдосконалення підготовки та підвищення кваліфікації кадрів для малого підприємництва, надання інформаційно-консультативної підтримки суб'єктам підприємництва тощо.

Робота щодо створення нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва в регіонах України проводилась з орієнтацією на місцеві потреби суб'єктів підприємництва

Реалізація потенціалу, головних конкурентних переваг, справжньої ролі малого і середнього підприємництва, як однієї з важливих складових у загальному економічному спектрі, здатна посилити стійкість до глобальних викликів і сприяти виведенню України на шлях подальшого впевненого зростання.

Список літератури:

1. Войнаренко М.П. Форми й принципи взаємодії державних, підприємницьких та інституційних структур / М.П. Войнаренко // Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алімов, О.М. Амоша та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка ; ІЕП НАН України, КПУ. Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с.
2. Філіппов В.Ю. Змістовність процесу бізнес-інкубування та його роль для підприємництва як соціально-економічного явища : мат. міжнар. українсько-японської конф. з питань наук.-промис. співроб-тва (Україна, ОНПУ, 24-25.11.2013р.) / В.Ю. Філіппов. – Одеса: ОНПУ, 2013. – Т.2. – С. 62-63.
3. Державний комітет статистики України : [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні : [електронний ресурс] // Офіційний сайт державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. – Київ, 2014. – 40 с. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>. – Доступно на 20.03.2014. – Назва з екрана.

Дашковський О.С.

ЧИННИКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЙОГО ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Стан економічної безпеки підприємства та її рівень визначаються під впливом багатьох чинників, серед яких значна чисельність вчених визначає чинник вартості підприємства. Вагомий внесок у дослідження цієї проблеми зробили С. Валдайцев, А. Грязнова, О. Мних, О. Мендрул, Г.Островська. До чинників формування вартості К.Уолш відносить: темпи зростання, рентабельність реалізації, ставки оподаткування прибутку, інвестиції в нові не обігові активи, інвестиції в обігові активи, ставки оподаткування. За Ф.Хачатуряном ринкову вартість підприємства формує зростання обігу та здійснених підприємством інвестицій. О. Мендрул чинники формування вартості підприємства поділив за такими ознаками: за характером впливу на вартість, способом створення вартості, можливістю впливу з боку менеджерів, спрямованістю та тривалістю дії місця прояву чинників, характером інновацій, що формують вартість, та оціненістю ринком. На думку П.Круш, С.Поліщук, чинники ринкової вартості поділяються на дві умовні групи: зовнішні, що виникають незалежно від волевиявлення менеджменту підприємства, та внутрішні, пов'язані з діями менеджменту, галузевою специфікою. Ці дослідники підкреслюють, що при оцінці вартості підприємства, як цілісно-майнового комплексу, його отримана вартість коригується на вартість нематеріальних (торгові марки, знаки, гудвіл) та нефункціонуючих активів.

На думку І.Колоса істотний вплив на ринкову вартість підприємства чинять ринкові умови (рівень та тип конкуренції, макроекономічне середовище, нові конкуренти, інтенсивність нововведень, впливовість споживача, впливовість постачальника, промислова політика держави) та внутрішні чинники (розроблення нових видів продукції, розвиток видів продукції, які виготовляються, закупівля та постачання, виробництво, система просування на ринок та реалізація товарів, оброблення маркетингової інформації, управління людським капіталом, інформаційний капітал.

Т. Коупленд, Т. Коллер та Дж. Мурін під фактором, що визначає створення вартості, розуміють певну характеристику діяльності, від якої залежить результативність функціонування підприємства.

В. Чубай, О. Бойкевич, Л. Юрович надають комбіновану класифікацію чинників, що впливають на рівень небезпечності діяльності підприємства. На їх думку всі чинники впливу (загрози) на безпеку господарювання підприємства можна розділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. Сутність цих загроз відображає джерело формування загрози – з боку зовнішнього та внутрішнього середовища. Якщо внутрішні загрози прямо залежать від ефективності системи управління підприємством і, отже, можна їх вчасно виявити та локалізувати, то зовнішні загрози, що відображають загальне економічне становище в країні, у деякій їхній частині локалізувати не можна. За ними можна лише спостерігати та враховувати у діяльності.

Тому їх варто поділяти за систематичністю на загрози:

- систематичні, котрі, раз виникнувши, існують завжди і постійно впливають на підприємство (зміни законодавства, підвищення конкуренції і т. ін.);
- несистематичні, що справляють свій вплив на діяльність підприємства стохастично (сезонні зміни попиту на продукцію, загрози стихійних лих, тимчасовий розрив відносин із постачальником, нестабільність функціонування дилерської мережі й т. ін.).

За тривалістю дії [1] загрози розподіляються на довго-, середньо- і короткотермінові, що відображає тривалість наслідків прояву впливу загрози.

Класифікація загроз на керовані та некеровані [2, 3] відображає можливість локалізації підприємством їхніх наслідків. На перші підприємство може вплинути шляхом застосування управлінських заходів та змінити впливовість та характер загрози. Некеровані загрози не можуть бути змінені з боку підприємства та мають враховуватися ним у власній діяльності. До них відносяться: монополізація ринку, захоплення його частини транснаціональними корпораціями, зміни законодавства тощо.

Залежно від рівня кризи, спричиненої дією того чи іншого дестабілізаційного чинника, загрози варто класифікувати на такі, що зумовлюють труднощі, значні та катастрофічні.

Можна припустити, що чинники, які формують вартість підприємства, мають значний вплив на стан його економічної безпеки. Оскільки ринкова вартість підприємства є критерієм ЕБП, то визначення чинників є важливим з двох причин:

- підприємство саме працює з вартістю;
- власне зазначені чинники допомагають управлінському персоналу впливати на роботу інших рівнів управління.

На певному етапі життєвого циклу підприємства важливість і впливовість того чи іншого фактора може змінюватися. Тому важливим завданням управління підприємством є виявлення та визначення величини впливу чинників на його вартість на певній стадії розвитку з урахуванням стратегічних цілей діяльності, визначальними серед яких є інтереси його власників, інтереси ж інших (споживачів, постачальників, найманих працівників, влади, кредиторів, інвесторів та інших) є супутніми.

Чинники, що визначають вартість підприємства можна розділити на фінансові та нефінансові (організаційні). Основною метою виявлення чинників, що визначають вартість підприємства, є створення системи показників, за допомогою якої можна було б адекватно оцінити результативність діяльності підприємства та здійснювати постійний її контроль. Відбір факторів має базуватися на показниках, які є індикаторами вартості підприємства, а, отже, і індикаторами економічної безпеки підприємства.

Таким чином, склад чинників вартості підприємства, що впливають на його економічну безпеку, залежить від декількох узагальнених причин:

1. Загальний стан зовнішнього та внутрішнього середовища, який впливає на різні складові економічної безпеки підприємства;

2. Якісні характеристики та природи діючих чинників, оскільки, певні з них пов'язані між собою та їхні взаємини можуть підсилити або послабити дію інших чинників;

3. Стадії життєвого циклу та цілей управління підприємством;

4. Спрямованість системи управління підприємством на вартісно-орієнтоване управління та визнання важливості ролі чинників, які формують вартість підприємства, для забезпечення бажаного рівня його економічної безпеки;

5. Вибір одного або кількох методів оцінювання вартості підприємства, що пропонують три підходи: майновий, прибутковий та порівняльний.

Відтак, система ключових факторів вартості має будуватися та оцінюватися по економічним цілям підприємства і конкретним завданням системи його економічної безпеки.

Список літератури:

1. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12-19.
2. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
3. Філіппова С. В. Управління ризиком вартості підприємства, як невід'ємна складова системи економічної безпеки в умовах невизначеності / С.В. Філіппова, С.А. Нізяєва // «Вісник економіки транспорту і промисловості». – Вип. 38 (Дод.). – Харків: Укр-ДАЗТ, 2012. – С. 124-128.
4. Філіппова С.В. Аналітичні інструменти системи економічної безпеки суб'єктів господарювання : [моногр.] / С.В. Філіппова, С.А. Нізяєва – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2012. – 179 с.

К.е.н., доц. Ковтуненко К.В., Гутарева Ю.В.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Науково-технічний прогрес не стоїть на місці, він існує завдяки науковцям та винахідникам, які удосконалюють наше життя не тільки у побуті, а й в глобальних масштабах. Однак, створити винахід – це ще не запорука успіху, його ще необхідно довести до ринку, тобто комерціалізувати. Саме комерціалізований винахід стає товаром, придатним до користування. З іншого боку – з боку підприємництва, – комерціалізація інновацій необхідна для отримання прибутку, адже це є метою кожної компанії.

Як свідчить світовий досвід, впровадження інновацій на підприємстві в останні роки стає все більше динамічним процесом. Не залишається осторонь від цієї тенденції і Україна. Згідно з пріоритетами, означеними в «Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.)», «основою стратегічного курсу, його базовим принципом має стати реалізація державної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі структурної перебудови та зростання економіки, утвердження України як конкурентоспроможної високотехнологічної держави...» [1].

Тому питання розвитку інноваційної комерціалізації підприємств промислової галузі як провідної ланки економіки України є актуальним для сьогодення.

Метою дослідження є порівняльний аналіз різних тлумачень поняття «комерціалізація» зарубіжних та вітчизняних науковців, для того, щоб розробити більш досконале поняття терміну «комерціалізація» для підприємств промисловості.

Як вітчизняній, так і світовій науковій літературі властива багатогранність поглядів на сутність поняття «комерціалізація».

Для визначення особливостей поняття «комерціалізація» доцільно проаналізувати погляди українських та іноземних науковців на нього.

На думку Загороднього А.Г. та Вознюк Г.Л. комерціалізація – це широке використання комерційних засад в економіці, зростання кількості комерційних структур; підпорядкування діяльності підприємства виключно меті отримання прибутку [2, с. 271].

Мешко Н.П., Робота П.В. зазначають, що метою здійснення процесу комерціалізації є отримання прибутку або іншої економічної вигоди [3, с. 41–42].

Маккой Е.П., Бадінелі Р., Коєбель К.Т., Табет В. визначають комерціалізацію як скоординовані технічний та бізнесовий процеси прийняття рішень (і в результаті дії), необхідних для успішної трансформації нового продукту або послуги від концепції до ринку [4, с. 2].

Р. Бендерієн у своїх працях щодо питання комерціалізації визначає цей процес як перетворення технології на товар. Тобто, це є процес трансформації інноваційної продукції від ідеї і до ринку або від науково-дослідних лабораторій і до підприємств [5, с. 73–85].

Аналіз наукових публікацій українських та зарубіжних вчених свідчить про те, що більшість науковців метою процесу комерціалізації вважає отримання прибутку завдяки виведенню результатів науково-технічної діяльності на ринок.

Недооцінювати накопичений досвід неможливо. Проте більшість авторів надають узагальнююче поняття трактування «комерціалізація», не застосовуючи її безпосередньо до визначеної сфери, зокрема, до промислової галузі України.

Таким чином, на нашу думку, можна запропонувати розглядати комерціалізацію як механізм створення ринкових товарів з результатів інтелектуальної сфери діяльності для впровадження в промислове підприємство.

Список літератури:

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
3. Мешко Н.П. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності у сфері міжнародного науково-технічного обміну / Н.П. Мешко, П.В. Робота // Економічний простір. – 2008. – № 12/1. – С. 40-46.
4. Concurrent Commercialization and New-Product Adoption for Construction Products [Електронний ресурс]: (матеріали конф. «The construction and building research conference of the Royal Institution of Chartered Surveyors» COBRA 2008) / Andrew P. McCoy, Dr. Ralph Badinelli, Dr. C. Theodore Koebel, Dr. Walid Thabet // Dublin Institute of Technology, Dublin,

4-5 September 2008; редкол.: Kate Carter [та ін.] – Назва з екрана. – http://www.rics.org/site/download_feed.aspx?fileID=3439&fileExtension=PDF.

5. Bandarian R. Evaluation of commercial potential of a new technology at the early stage of development with fuzzy logic / Bandarian Reza // Journal of Technology Management and Innovation. – 2007. – Volume 2, Issue 4. – С. 73-85.

Крючкова І.Р.

ВИДИ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Впровадження інновацій в усіх видах діяльності підприємств потребують фінансових вкладень. На сьогодні в Україні проводиться недостатньо ґрунтовних досліджень цієї проблеми, а саме істотного збільшення обсягу фінансових ресурсів, що направлені на підтримку інноваційної діяльності. Адже Україна за своїм технічним та технологічним станом вже тривалий час не може вийти на перспективні передові рубежі. Звідси виявляється, що хоча попит на інноваційні продукти є завжди, він обмежується фінансовими можливостями, тому в Україні постійно спостерігається негативне становище: інновації необхідно розробляти та впроваджувати, проте не вистачає інвестицій та інвесторів, які могли б надати необхідні фінансові ресурси.

Дослідженням проблематики вибору джерел фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств займається широке коло вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: Баранчаєва В.П., Гринько Т.В., Гриньова В.М., Денисенко М.П., Спіфанова І.Ю., В.Захарченко, Князь О.В., Луциків І.В., Петухова Н.Т., Рудь Н.Т., Руда О.Л., Трифілова А.А., Федулова І.В., Філіппова С.В., Черкасова Т.І. розглядають цей аспект тривалий час.

Головним завданням для науки стає визначення механізмів фінансового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств в сучасних умовах. Ці механізми можна розглянути в двох групах, відповідно до двох видів – державні ресурси або власні (або ресурси підприємства).

Державні джерела визначає закон України «Про інноваційну діяльність», остання редакція якого відбулася 5 грудня 2012 року. В ньому передбачені такі види фінансової підтримки інноваційної діяльності [1]:

- повне безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів;
- часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;
- повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваними суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;
- надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;
- майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України „Про страхування”.

Фінансування інноваційної діяльності за допомогою власних ресурсів, або ресурсів підприємства, здійснюється завдяки розвиненій системі фінансових інститутів

банківського і небанківського секторів: спеціалізованих банків і небанківських фінансово-кредитних установ, інноваційних, інвестиційних, наукових і венчурних фондів. Проведення такої політики можливе за умов залучення банківського капіталу, спонсорських коштів, вільних коштів страхових компаній, власних коштів підприємств і корпорацій, а також коштів індивідуальних інвесторів [2, 3, 4]. Тобто найважливішими джерелами недержавної системи фінансування інноваційних проектів є кошти підприємств та інвестиційних компаній, а також кошти, отримані за рахунок емісії цінних паперів, кредити, кошти спеціалізованих та благодійних фондів, венчурний капітал.

Усі перераховані джерела фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств можна умовно далі поділити на два види та представити у вигляді зведеної класифікації, де представлена структура джерел фінансування інноваційної діяльності (Табл. 1).

Таблиця 1. Види джерел фінансування

Державні ресурси		
Власні	Залучені	Позичені
– державний бюджет; – бюджети регіонів, – місцеві; позабюджетні фонди.	– державна кредитна система; – державна страхова система.	– державні запозичення; – зовнішні запозичення, міжнародні кредити та інше.
Ресурси підприємства		
Власні	Залучені	Позичені
– власні інвестиційні ресурси підприємства.	– внески, пожертвування, продаж акцій, емісія акцій; – інвестиційні ресурси інших компаній, пайових інвестиційних та недержавних пенсійних фондів; – інвестиційні ресурси страхових компаній;	– банківські, комерційні кредити, бюджетні і цільові кредити; – інвестиційні ресурси іноземних інвесторів, банків; – міжнародні фінансові інститути, інституціональні інвестори.

Види фінансування повністю залежать від джерел фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, тобто від того, як фінансуються інноваційні процеси і за чий рахунок. Це можуть бути власні чи запозичені кошти або кредит. В будь-якому випадку будь-яке фінансування повинне забезпечити повернення витрат і певний рівень прибутковості для підприємства.

Вірний вибір потрібного джерела можливий за умовами формування принципово нових засад державної інноваційної політики, які мають створювати сприятливі умови для зростання інноваційної активності вітчизняного виробництва. Нажаль, в умовах кризи економіки України в даний період підприємства не можуть розраховувати на бюджетне фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності, хоча останні роки свідчать про те, що держава не забезпечує потрібного розвитку науково-технологічного прогресу в національній економіці.

Тому основними залишаються власні кошти, які сьогодні також обмежені на ринку кредитів та капіталів. Саме на цьому підприємства будуть вимушені будувати власну інноваційно-інвестиційну політику ще тривалий час.

Список літератури:

1. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 № 40-IV (Редакція від 05.12.2012) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України

- (ВВР). – Оф. вид. № 36, 2002, ст. 266 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Рудь Н.Т. Економіка і організація інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / Н.Т. Рудь. – Луцьк : ЛДТУ, 2007. – 476 с.
 3. Петухова О.М. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості України / О.М. Петухова // Економіка АПК. – 2010. – № 6 (188). – С. 119-124.
 4. Луциків І.В. Методичні засади оцінювання рівня активізації інноваційної діяльності підприємства / І. В. Луциків // Проблеми науки. – 2012. – № 8. – С. 13-20.

Любвий Д.В.

БРЕНД МАЛОГО МІСТА ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЙОГО ЕКОНОМІКИ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Поняття бренду, яке останнім часом стало популярним терміном, не тільки відноситься до галузі маркетингу підприємництва, також воно має своє місце і в управлінні соціально-економічними системами більших розмірів, зокрема міст. Сьогодні одним з пріоритетних спрямувань територіального маркетингу є розвиток та розробка бренду малих міст та територій.

Для забезпечення розвитку економіки міста за допомогою територіального маркетингу потрібно докласти чимало зусиль та ресурсів, зокрема, коштів та часу. Тільки тоді «бренд» міста почне приносити дохід. Також треба враховувати специфіку міста або регіону.

Термін «бренд» – є новим у науковій літературі, тому це поняття спочатку треба усвідомити. Поняття «бренду» часто сприймають як «торгову марку», або плутають з поняттям «іміджу». Варто зауважити, що ці поняття різні, оскільки «бренд» має свої специфічні особливості, адже він знаходиться у свідомості людей, а не у фізичному просторі. Одне з найпопулярніших дефініцій брендінгу – створення умов довіри, лояльності, відносин та поважання до компанії, товару, містом [1].

Головною об'єктивною складовою бренду малого міста є сукупність конкурентних переваг і недоліків. Вони визначають основні чинники галузевої спеціалізації міста та розвитку його економіки:

- експортний та виробничий потенціали;
- територіальну віддаленість;
- транспортне забезпечення;
- інтелектуальний та інноваційний потенціал;
- відповідність цілям розвитку міста, регіону, країни;
- рівень розвитку соціальної сфери;
- сформований рівень інвестиційної активності.

Ще слід зазначити, що на процес включення в ринковий простір регіону впливають саме конкурентні переваги сформованого бренду, а його конкурентні недоліки обтяжують цей процес.

Наступною складовою бренду малого міста може стати її суб'єктивний характер, який складається з трьох факторів:

1. Певна оцінка вітчизняними та іноземними політиками, підприємцями, туристами підвищать конкурентні переваги міста та можуть значно змінити його образ.
2. Бренд міста, насамперед, великою мірою залежить від дій місцевих органів влади.
3. Сформований образ міста та залучення ЗМІ посилюють його впливовість.

Для того, щоб бренд став ядром реклами міста, важливо враховувати зміст стратегії розвитку міста та регіону, оскільки саме вона визначає реальну соціально-економічну ситуацією, яка зараз відбувається. Її складові – це дві групи факторів:

Першу групу факторів складають чинники розвитку внутрішнього середовища: факт присутності природних ресурсів, стан економіки, структура, спеціалізація, ступінь розвитку малого та середнього бізнесу, присутність новітньої ринкової інфраструктури та умов.

Другу групу утворюють фактори зовнішнього середовища: економічна, регіональна та місцева політика держави, її стан у світі, експортні та імпорتنі перспективи, кон'юнктура світового ринку та інші чинники. Саме до оцінки реального стану та ресурсними перспективами здійснюються стратегічні напрями розвитку міста.

Як приклад брендом малого міста може виступати місто Южне Одеської області. Після застосування заходів, визначених у «Програмі економічного і соціального розвитку міста Южного за 2013 рік» [2], як свідчить звіт – у промисловості спостерігається зростання обсягів реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) порівняно з аналогічним періодом минулого року. За показниками економічного розвитку за на початок 2014 року місто Южне серед міст області посіло почесне місце у трійці лідерів разом з м. Іллічівськ та м. Ізмаїл, а за показником обсягу реалізованої промислової продукції м. Южне очолює верхівку лідерів – також входить у трійцю лідерів.

Таким чином, постійний розвиток міста, розбудова його внутрішньої інфраструктури призводить до формування сильного бренду, який викликає довіру та повагу. Враховуючи позитивний досвід минулих років для формування сталої економіки міста та закріплення позицій у регіоні сесія міської ради формує нову «Програму економічного і соціального розвитку м. Южного на 2014 рік» [3] та «Стратегічний план економічного розвитку міста Южного до 2015 року» [4]. Ці програми сприяють зміцненню бренду міста, його формуванню як чинника розвитку економіки міста Южного.

Побудова бренду міста Южне піддається загальним законам маркетингу, а його ефективність залежить від ступеня розвитку певних чинників:

- активність і показність місцевого лідера;
- участь міста у заходах щодо регіонального та міжрегіонального значення;
- міжнародне співробітництво міста;
- рівень інформатизації суспільства.

Просування на регіональному, міжрегіональному та міжнародному рівні, започатковує зручні умови для розвитку вітчизняного підприємництва, допомагає розвитку економіки міста у вирішенні більшості питань і проблем, пов'язаних з їх діяльністю. Створення міцного та сильного бренду міста сприятиме розвитку його економіки та може стати фундаментом стратегічного розвитку міста в тривалій перспективі.

Список літератури:

1. Мілашовська О.І. Проблеми та перспективи становлення брендингу малих міст України : [електронний ресурс] / О.І. Мілашовська, Т.І. Ільтьо // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 16-18. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_6_5.pdf
2. Звіт про виконання Програми економічного і соціального розвитку міста Южного за 2013 рік : [електронний ресурс] // Офіційний портал міста Южний «Южный online». – Режим доступу: <http://yuzhny.in.ua>
3. Програми економічного і соціального розвитку м. Южного на 2014 рік : [електронний ресурс] // Офіційний портал м. Южний «Южный online». – Режим доступу: <http://yuzhny.in.ua>
4. Стратегічного плану економічного розвитку міста Южного до 2015 року : [електронний ресурс] // Офіційний портал м. Южний «Южный online». – Режим доступу: <http://yuzhny.in.ua>

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Сучасні умови діяльності інноваційно-активних підприємств є складними та небезпечними через наявність численних загроз. Сьогодні економічний розвиток інноваційної діяльності виступає основою довгострокового існування підприємств, формування його конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, де і діють зазначені чинники. Однією з головних причин виникнення цих загроз є неповне забезпечення економічних інтересів учасників ринкових і неринкових відносин.

Чинником підвищення ефективності роботи підприємства, досягнення вітчизняних та світових стандартів якості продукції або послуг, використання прогресивних методів ведення бізнесу є інноваційний розвиток підприємства. Роль цього чинника в таких відносинах є провідною, а його вплив на функціонування підприємств може бути як позитивним, так і негативним. За таких умов головною метою діяльності підприємства має бути забезпечення його економічної безпеки. Також інноваційна діяльність постійно супроводжується певними ризиками, що можуть негативно впливати на економічну безпеку підприємства. Тільки ефективна інноваційна політика може поручитися за захищеність усього підприємства від негативної дії всіх існуючих факторів. Така політика повинна застерігати та позбуватися загроз, забезпечуючи достатній рівень економічної безпеки [1, 2].

Питання забезпечення економічної безпеки інноваційно-активного підприємства останнім часом набули специфічної цінності та розглядаються з позицій захисту від загроз, стану використання корпоративних ресурсів та інтересів підприємств. Але науковий апарат щодо забезпечення економічної безпеки інноваційно-активних підприємств майже відсутній, системно не сформований.

Інновації охоплюють усі складові безпеки інноваційно-активного підприємства (Рис. 1). Це означає, що інноваційну діяльність такого підприємства належить розглядати як умову й спосіб комплексного забезпечення його економічної безпеки.

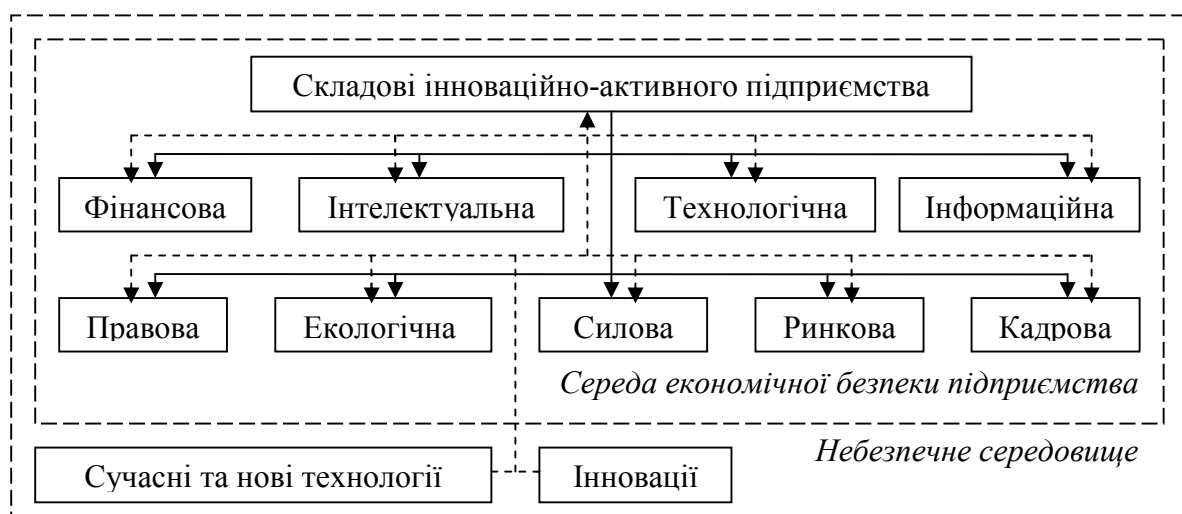


Рис. 1. Вплив інновацій на складові безпеки інноваційно-активного підприємства

Для виявлення взаємозалежності між інноваційною діяльністю та економічною безпекою підприємства інноваційну діяльність варто розглядати як сукупність

логічних, методичних і взаємопов'язаних дій інноваційно-активного підприємства в науковій, технологічній, організаційній та фінансовій сфері, які мають певні цілі та призводять до реалізації інновацій. Це дозволить охопити всі складові економічної безпеки.

На сьогоднішній день інноваційна діяльність є підґрунтям стабільного та ефективного розвитку підприємств. Під час управління інноваційною діяльністю варто враховувати наявність чисельного зв'язку між інноваційною активністю та економічною безпекою діяльності підприємства. Важливим завданням для інформаційної системи сприяння управлінських рішень в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства є дефініція такого рівня:

- економічної безпеки, який додає основу для ефективної інноваційної діяльності;
- інноваційної активності, за допомогою якої досягається запланований рівень економічної безпеки підприємства.

Інноваційна активність підприємницької діяльності забезпечує кількісне і якісне зростання підприємств. Але не всі підприємства можуть застосувати інноваційний потенціал повністю. Часто ці підприємства просто запізнюються із їх введенням, а це знижує загальну ефективність та зріст економічної безпеки підприємства, якщо воно хоче бути інноваційно-активним.

Як висновок можна зазначити, що саме від того, наскільки інноваційно-активними є підприємства, і чи займаються вони створенням або комерціалізацією власних, або замовлених інновацій і залежить їх економічна безпека та конкурентоспроможність на ринку.

Список літератури:

1. Філіппова С.В. Аналітичні інструменти системи економічної безпеки суб'єктів господарювання: монографія / С.В. Філіппова, С.А. Нізяєва – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2012. – 179 с.
2. Ковтуненко Ю.В. Інноваційна безпека як основа економічної безпеки країни / Ю.В. Ковтуненко // Актуальні проблеми забезпечення фінансово-економічної безпеки України: збірник тез доповідей IV Науково-практичного семінару з міжнародною участю, Тернопіль, 18-20 квітня 2013 р. – Тернопіль: ВЦ «Вектор», 2013. – С.143-145.

К.е.н. Нізяєва С.А.

ХАРАКТЕРИСТИКА СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РИНКУ ТЕХНОЛОГІЙ ЕКОІННОВАЦІЙ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Екологічні технології у всьому світі є галуззю, що швидко зростає. Стаючи все важливішим економічним фактором, екологічні технології постають перед завданням інноваційного розвитку у промислових масштабах. На сьогоднішній день сегмент світового ринку екологічних технологій складає близько 1000 млрд. євро в рік, являючись вже сьогодні важливим чинником розвитку світової економіки. 45% цього сегменту займають технологічні рішення в галузі енергозбереження. Економічне зростання сегменту ринку екологічних технологій складає близько 5,4% в рік і за оцінками експертів до 2020 р. складатиме 2200 млрд. євро в рік [1].

Найбільш перспективними можна назвати такі технологічні напрямки, як: сонячні електростанції, сонячне охолодження, мембранні технології у водному господарстві, біопластмаси та полімери, децентралізоване водопостачання, синтетичне біопаливо та ін. Тут необхідно зауважити, що розвиток техноглобалізма тісно пов'язаний не тільки з

впровадженням екологічно чистих, енергозберігаючих та безвідходних технологій в усіх сферах економіки, але і з розвитком біотехнологій, нанотехнологій і екологічних ІКТ, які є очевидними прикладами екоінновацій і сприяють вирішенню багатьох глобальних проблем людства.

Нагальною стає необхідність перебудови самого типу технології виробництва на екологічній основі: перехід до маловідходного і безвідходного виробництва з утилізацією усіх відходів. До екологічно важливих напрямків розвитку технологій відносять екологічні біотехнології, технології з переробки відходів, малозасмічуючі технології.

Більшість країн, включаючи розвинуті європейські, вже досягли значного прогресу в напрямку стійкого розвитку шляхом ціленаправленого і систематизованого впровадження екологічних інновацій. В розвинутих країнах виробництво екологічної техніки і технологій являється одним із самих дохідних, тому ринок технологій екологічних інновацій бурно розвивається.

Проте, структура економіки України, з позиції її відповідності наявним тенденціям економічного розвитку, є вкрай несприятливою для розвитку ринку технологій екоінновацій. На даний час технологічна структура української економіки представлена III - IV технологічним укладом. На сьогоднішній день у технологічно розвинених країнах починають виявлятися ознаки шостого технологічного укладу, основою якого є нанотехнології, біотехнології, технології «термоядерного синтезу», оптоелектроніка, молекулярна електроніка, технології штучного інтелекту, фотоніка та інше. В Україні випуск продукції V технологічного укладу становить близько 4%. Продукція, що представляє VI технологічний уклад й передбачає глобальні мегатренди технологічного розвитку держави, а також визначає рівень його конкурентоспроможності й економічної безпеки, в Україні практично відсутній і перебуває на рівні менш 0,1%. Близько 58% виробленої вітчизняними підприємствами продукції припадає на III рівень технологічного укладу, приблизно 38% це продукція IV технологічного укладу [2]. Недосконалість технологій, що використовуються на III - IV технологічному укладі, знижує ефективність цих галузей та напряму впливає на фінансування інновацій. Відповідно до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [3] на наукові дослідження повинне виділятися 1,9% ВВП, а фактично в 2012 було отримано 0,35%. Для прикладу у Швеції наукові дослідження фінансуються в обсязі 3,7% ВВП, у Японії – 3,06%, у США – 2,84% [4].

На сьогодні частка екологічних інновацій у їх загальних обсягах є незначною, що у поєднанні з низьким рівнем інноваційної активності вітчизняної економіки не дає змоги задіяти переваги даного шляху розвитку.

Нова модель економічного зростання, що ґрунтується на інноваційному типі розвитку, передбачає зміну самого поняття науково-технічного прогресу і науково-технічного розвитку. З'являються нові пріоритети: добробут, інтелектуалізація виробничої діяльності, використання високих і інформаційних технологій, екологічність. Ця модель потребує нової фінансово-кредитної політики, ефективного стимулювання інновацій, розвитку наукомістких та скорочення природоексплуатуючих галузей – на макrorівні; зміни типу підприємницької діяльності, активного залучення до виробництва дрібного та середнього приватного бізнесу – на макrorівні.

На жаль, в Україні існує протиріччя в сфері інноваційного розвитку, яке полягає в тому, що, з одного боку, ми маємо досить високий інноваційний потенціал, а з іншого – структура економіки і механізм господарювання виявилися нездатними використати цей потенціал.

Так починаючи з 1991 року типова щорічна цифра бюджетних видатків на науку складала 0,3 – 0,5% ВВП, а сумарно – з усіх джерел – (0,8 – 1,2)%, при нормі не менше 1,7% ВВП. Це призвело до відтоку з України кваліфікованих наукових та технічних кадрів, занепаду багатьох наукових шкіл, стрімкої деградації матеріально-технічної

бази наукових та науково-технічних досліджень. Обсяги практичної реалізації екологічних розробок становлять: охорона довкілля – 6,7 %; здоров'я людини – 16 %; виробництво, переробка та зберігання сільськогосподарської продукції – 3 %; екологічно чиста енергетика та ресурсозберігаючі технології – 4,3 %; нові речовини та матеріали – 8 %; перспективні інформаційні технології, прилади комплексної автоматизації, системи зв'язку – 5 %; наукові проблеми розвитку державності – 13 % [5].

Менш як 1% зареєстрованих в Україні об'єктів інтелектуальної власності реалізуються на практиці, тоді наприклад, як у Фінляндії – 30%. [6].

При такому положенні речей Україні вкрай необхідний технологічний прорив. На сьогодні уже існує концептуальний підхід до вибору перспективних напрямків інноваційного розвитку [7], який базується на поєднанні маркетингових прогнозів для виявлення найбільш ймовірних тенденцій зміни споживчого попиту на різних товарних ринках, з експертними оцінками стану розвитку науки і техніки для визначення можливостей втілення наявних і перспективних науково-технічних розробок у нові еколого-орієнтовані продукти, технології їх виробництва і просування на ринку, які відповідали б існуючим і перспективним запитам споживачів.

Реалізація даного підходу, на думку автора [8], дасть можливість обрати найбільш вигідний, з комерційної точки зору і задоволення запитів усіх контрагентів, напрям інноваційного розвитку.

При цьому виникає два напрямки вирішення висунутої проблеми:

1. Обґрунтованість (експертне оцінювання) стану і можливих тенденцій розвитку науки, техніки і технологій.

2. Маркетингове прогнозування тенденцій зміни споживчого попиту (можливості його формування – для радикальних інновацій).

Для України важливим є визначення пріоритетності екологічних потреб:

1. Виробництво та використання засобів захисту навколишнього середовища від процесів його руйнування (забруднення).

2. Екологічне вдосконалення технологій виробництва без істотної зміни структури продукції, яка виготовляється

3. Виробництво і споживання виробів і послуг, які сприяють зниженню матеріаломісткості енергоємності систем.

Список літератури:

1. Umweltpolitische Innovations- und Wachstumsmärkte aus Sicht der Unternehmen. – Berlin: Umweltbundesamt, 2007. - 257 S., ISSN 1865-0538
2. Кораблин С. Курсовые тупики сырьевых экономик / С. Кораблин // Дзеркало тижня. – 2010. – № 39 (819). – С. 1, 7
3. Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» N 1978-ХІІ від 13.12.91 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>
4. Белопольський М.Г. Аналіз чинників опору інноваційному розвитку на підприємстві / М.Г. Белопольський, О.В. Якименко. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. Випуск 1, Том 3. – С. 24 – 27.
5. Міждержавний статистичний комітет СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cisstat.com/rus/macro/mac2_an.htm
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm
7. Іллященко С.М. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / за ред. к.е.н. Ю.С. Шипуліної. – Суми: ТОВ «ДД «Папірус», 2012. – С. 52 – 73
8. Іллященко С.М. Маркетингові засади впровадження екологічних інновацій / Іллященко С.М.; Сумський державний університет – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2013. – 184 с.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Організаційно-економічний механізм – це різнопланова та багатовимірна категорія суспільного відтворення, тому її визначення також не може бути однозначним. Цей висновок базується на огляді як вітчизняних авторів (М. Туган-Барановський, В. Дмитрієв, М. Кондратьєв, О. Чаянов, М. Чумаченко, А. Савченко, В. Коренев, С. Мочерний) та і зарубіжних (А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд, Д. Фріман, Б. Рован) наукових джерел.

Якщо розглядати організаційно-економічний механізм як свідомий вплив суб'єкта управління на об'єкти, процеси та учасників економічної діяльності, здійснюваний з метою надання певного напрямку господарській діяльності і досягненню бажаних результатів, то цей підхід обґрунтовує тезу, що організаційно-економічний механізм завжди формується під впливом конкретних умов господарювання і призначений для організації та здійснення економічної діяльності підприємства для досягнення його цілей. Як видно, за такого підходу механізм розглядається як сукупність заходів, методів, функцій, завдяки якій підприємства організують і досягають цілі своєї діяльності. Підхід забезпечує системність і цілісність організаційно-економічного механізму, охоплення зв'язків між різними формами економічного розвитку, способи розв'язання його проблем.

Категорія «організаційно-економічний механізм» є достатньо дослідженою. Економічною теорією загалом визначено зміст організаційно-економічного механізму підприємств як складну цілісну систему, що охоплює різні групи відносин, які визначаються рівнем розвитку продуктивних сил суспільства та формою реалізації відносин власності. Однак, організаційно-економічний механізм не може існувати поза межами людської діяльності щодо суспільного виробництва, тому з позиції продуктивних сил його зміст можна визначити як взаємодію людини і природи стосовно організації певного виробництва.

Деякі дослідники категорію організаційно-економічного механізму часто протиставляють або ототожнюють з поняттями економічного, організаційного, фінансового або господарського механізму. Серед них найпоширенішим історично був та залишився господарський механізм, стосовно якого теоретичне узагальнення сутності, змісту і особливостей функціонування достатньо глибоко пророблене ще у 70-80-х роках ХХ-го століття, коли виникла необхідність реформування економіки, яка дедалі більше виявляла свою неефективність.

Треба зауважити, що «організаційно-економічний механізм управління» в дослідженнях раніше вивчався обмежено, більш розповсюдженими об'єктами досліджень були окремі економічний або фінансовий та організаційний механізми управління. Погляди змінилися останнім часом. Ці підходи значно відрізняються, тому що не ототожнюють організаційно-економічний механізм управління з господарським, а вважають його складовою господарського механізму.

Але організаційно-економічний інструментарій управління не існує сам по собі, він втілюється у матеріальні складові процесів, видів та об'єктів діяльності. Тобто можна вважати, що *під організаційно-економічним механізмом розвитку промислового підприємства слід вважати певну сукупність взаємопов'язаних організаційно-правових, економічних і мотиваційних методів та інструментів, які спрямовані на системну організацію й управління виробництвом та мають специфічні особливості застосування.*

Організаційно-економічний механізм розвитку підприємства повинен створити для виробничої підсистеми найкращі умови для задоволення суспільних потреб і одержання прибутку, тобто вирішення підприємством всіх завдань, закріплених його статутом або визначених керівництвом.

Відповідно, *основними цілями організаційно-економічного механізму розвитку виробничого підприємства є забезпечення:*

- стійкої зацікавленості у постійному розвитку науково-технічного, інтелектуального та інноваційного потенціалу підприємства;
- повної незалежності та господарської самостійності у володінні, використанні та розпорядженні створеними або придбаними правами власності;
- високої прибутковості і ефективності виробничої та господарської діяльності;
- стабільну трудову активність і зацікавленість персоналу підприємства у покращенні результатів своєї діяльності;
- високий ступінь самоорганізації, адаптивності та ефективності організаційної структури підприємства.

Таким чином, організаційно-економічний механізм розвитку підприємства має набувати певних відмінностей, оскільки відображує сукупність взаємопов'язаних організаційно-правових, економічних і мотиваційних методів та інструментів, спрямованих на системну організацію й управління виробництвом, які мають специфічні особливості застосування. Відповідно, структура механізму має формуватися для вирішення сукупності відповідних завдань розвитку.

Список літератури:

1. Чумаченко Н.Г. Проектирование организационных структур управления производством. / Н.Г. Чумаченко, А.П. Савченко, В.Г. Корнев – К.: Наукова думка, 1979. – 256 с.
2. Гриньова В.М. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств : [Моногр.] / В.М. Гриньова, О.В. Козирева. – Харків: ІНЖЕК, 2006.– 192 с.
3. Філіппова С.В. Організаційний розвиток виробничих підприємств: основні проблеми та шляхи / С.В. Філіппова, І.В. Ліганенко. – Одеса: ОНПУ, 2011 р. – 238 с.

Станкова Л.І.

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Виробничі підприємства здійснюють виробництво товарів промислового та споживчого призначення, надають послуги промислового характеру, інформацію, створює духовні цінності, тому вони виступають важливою частиною економічної системи України, яка характеризує місце національної економіки в міжнародному розподілі праці, а також рівень її конкурентоспроможності. Темпи розвитку виробництва в повній мірі детермінують якість та лінійність економічного зростання країни.

Зростання виробничого сектору економіки відзначатиметься здатністю подолати опорні розбіжності розвитку гнучкого і результативного реагування на зміну середовища як на світовому, так і на внутрішньому ринках. Тому темпи розвитку виробничого підприємництва значною мірою детермінують якість та спрямованість економічного зростання країни.

Однак, нестабільність зовнішнього середовища надає певних особливостей функціонуванню виробничих підприємств, водночас виступаючи об'єктивною умовою їх існування та розвитку.

Деякі автори визначають поняття нестабільного зовнішнього середовища як сукупність трьох рівнів його якісного опису, характеристиками яких є [1]:

- динаміка, яка визначається шляхом порівняння темпів і частоти змін у зовнішньому середовищі з реакцією підприємства на ці зміни;
- складність, що характеризується кількістю сучасних подій, які впливають на підприємства, порівняно з минулими подіями;
- невизначеність, яка характеризується звичністю подій порівняно з подіями, які відбулися в минулому, та передбачуваністю майбутнього на підставі минулого досвіду і навичок.

Розвиток виробничого підприємництва є підґрунтям для становлення інших секторів економіки України. При цьому ключовим складовим виробництва стає висока технологічність галузі, яка великою мірою характеризуватиме розвиток наукоємних та інформаційно-містких видів діяльності.

У 2013 році сфера виробничого підприємництва зберігала роль ключового важеля економічного зростання в Україні [2], а її розвиток здійснювався під впливом низки певних позитивних чинників:

- активізація інвестиційних процесів;
- залучення іноземного капіталу;
- реалізація програм модернізації технологічних потужностей виробництва;
- зростання кредитної підтримки розвитку виробництва;
- розширення інвестиційної діяльності;
- активізація інноваційного виробництва;
- стабільне підвищення доходів населення;
- стабілізація цін на світових ринках;
- часткове зняття обмежень і заборон на ввезення продукції до Росії.

Наслідком впливу зазначеного комплексу чинників став початок позитивних зрушень у виробництві України. Але якщо брати за нестабільне середовище теперішню ситуацію в країні, то після анексії півострова Крим та виникнення військового конфлікту на Донбасі, з'являються і такі серйозні негативні чинники розвитку виробничих підприємств як:

- обмеженість сировинного забезпечення вітчизняної виробництва;
- зростання вартості ресурсів, зокрема енергетичних, внаслідок зростання боргового навантаження на бюджет через необхідність фінансування дефіциту та заборгованості НАК «Нафтогаз», сформованої у минулі роки;
- зростання витрат підприємств внаслідок зростання вартості енергоресурсів;
- збільшення транспортних витрат внаслідок підвищення тарифів на транспортні перевезення;
- виснаженням міжнародних резервів, що ускладнює використання Національним банком інтервенцій в якості інструментів стримування зростання попиту на іноземну валюту, який виникає внаслідок панічних настроїв та спекулятивних атак, і як наслідок нестабільний курс іноземних валют, та високі темпи зростання оптових цін;
- короткострокові кон'юнктурні чинники;
- збільшення потреби у виробництві електроенергії, газу та води;
- виникнення дефіциту кваліфікованих робітників;
- додаткове оподаткування, яке виникає завдяки військовим діям на Донбасі, які призводять до скорочення виробництва у цьому регіоні, погіршення умов

залучення зовнішнього фінансування та зростання видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури;

– об'ява часткової мобілізації, які відволікає людські ресурси від виробництва.

Нестабільне середовище, яке виникло внаслідок внутрішніх політичних змін та економічної кризи вплинуло на більшість секторів української економіки, в тому числі на виробничий сектор. Як результат, розширюються існуючі диспропорції, прискорюється падіння ВВП. Спостерігається зменшення об'ємів у виробничій сфері, зовнішній торгівлі, зниження об'ємів залучення інвестицій тощо. Це вимагає більш активно застосовувати існуючі механізми управління та шукати шляхи активного використання позитивних чинників розвитку виробничих підприємств.

Список літератури:

1. Зосимова Ж.С. Розробка антикризової стратегії підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. економ. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Ж.С. Зосимова– Харків, 2013. – 21с.
2. Ковтуненко К.В. Закономірності та основні домінанти розвитку машинобудівних підприємств в умовах стратегічних змін / К.В. Ковтуненко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 5-6(1). – С. 75-79.

Ткачова І. П.

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І РЕАЛІЗАЦІЄЮ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОГРАМ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

При формуванні і реалізації інноваційних програм одним із основних є принцип каузальності. Сутність цього принципу полягає у тому, що встановлення цілей інноваційних програм, заходи щодо їх реалізації і регулятивна управлінська діяльність, що націлені на отримання очікуваних ефектів, мають базуватись на загальній стратегії розвитку організації і враховувати фактори, які спричинили потребу започаткування конкретної інноваційної програми, а також фактичний стан її реалізації. Очікуваним ефектом від дотримання керівниками підприємства цього принципу є досягнення інформаційної узгодженості між цілями підприємства, виявленими управлінськими проблемами, ідеями щодо їх розв'язання, факторами, які засвідчують оптимальний варіант розв'язання конкретної проблеми, діяльністю відповідальних осіб за реалізацію ухвалених рішень щодо способу реалізації інноваційної програми тощо. Недотримання керівниками підприємства принципу каузальності може спричинити перевитрати ресурсів, передусім людських зусиль щодо розв'язання управлінських проблем.

Сутність принципу економічної ефективності полягає у тому, що незалежно від виду інноваційної програми і характеру управлінської проблеми, яка виступає її об'єктом, витрати на формування і реалізацію програми мають бути меншими за ефекти від її використання. Це однаковою мірою стосується усіх напрямів діяльності підприємства, в тому числі соціального, морально-етичного, психологічного. Слід визнати, що не усі напрями діяльності машинобудівних підприємств забезпечують ефекти, які мають прямий вплив на результати їх економічної діяльності, проте витрати, які пов'язані з цими видами діяльності безпосередньо, збільшують собівартість машинобудівної продукції і зменшують обсяг прибутку та залишки спеціальних резервних фондів, які належать до власного капіталу підприємства. З огляду на це, інноваційні програми, що стосуються таких напрямів діяльності, доцільно особливо ретельно аналізувати з метою недопущення нераціональності використання грошових,

інтелектуальних, матеріально-технічних та інших видів ресурсів. Дотримання керівниками машинобудівних підприємств та іншими суб'єктами інноваційних програм принципу економічної ефективності націлене на виявлення і використання резервів незадіяних ресурсів, раціональне їх використання та максимальне наближення соціальних та інших ініціатив до реалізації економічних інтересів підприємства.

Принцип часової обмеженості завжди прямо пов'язаний із принципом економічної ефективності. Ця теза базується на тому, що усі без винятку показники ефекту і рівня ефективності обчислюються на конкретну дату або за певний період. Загальновідомо, що чим вищий результат отримується за одиницю часу, тим краще. В умовах конкуренції цей принцип набуває особливої актуальності для суб'єктів господарювання, особливо це стосується суб'єктів формування і реалізації інноваційних програм. Адже небезпека витоку конфіденційної інформації до конкурентів, постійна зміна ринкової кон'юнктури, нестабільність законодавства вимагає миттєвого реагування на ситуацію. Передумовами дотримання цього принципу на практиці є: постійна робота з персоналом на предмет підвищення рівня кваліфікації працівників і дотримання ними трудової дисципліни; застосування чітких алгоритмів аналізування проблемних ситуацій і вироблення креативних управлінських рішень; розвиток бази даних щодо шляхів розв'язання управлінських проблем підприємством у минулому і досвіду конкурентів у використанні ринкових можливостей. Дотримання керівниками машинобудівних підприємств цього принципу націлене на отримання вищих економічних результатів в одиницю часу.

Одним із принципів інноваційного менеджменту, в тому числі принципів формування і реалізації інноваційних програм, є професійна дисциплінованість працівників і забезпечення умов для їх творчого розвитку. Численні дослідження, проведені в умовах командно-адміністративної, ринкової і перехідної економік показують, що особи, які мають природні задатки висувати і розвивати ідеї, здатні досягати значних успіхів в умовах, які забезпечують комфортність їх фізичного та емоційно-психологічного стану. Творчі особистості найбільш продуктивно працюють тоді, коли їх діяльність зазнає мінімального адміністративного втручання, проте для отримання очікуваних результатів від творчої діяльності таких працівників в очікувані терміни необхідно застосовувати певні адміністративні важелі впливу. Тобто, з одного боку, адміністративні обмеження є перешкодою у роботі творчих працівників, а з іншого, вони сприяють своєчасності реалізації встановлених цілей. Фахівці стверджують, що більшості працівникам, які залучені до проведення фундаментальних і прикладних досліджень, бракує професійної дисциплінованості. На це є об'єктивні причини, зокрема, ця категорія працівників, зазвичай, працює в умовах ненормованого робочого дня. Крім того, їх діяльність слабо регламентується кількісними нормативами. Як наслідок, існує проблема своєчасного отримання очікуваних результатів від діяльності розробників інноваційних ідей. Очікуваним результатом від застосування цього принципу є повне і своєчасне отримання підприємством очікуваних результатів від проведення НДДКР.

Сутність принципу технологічності реалізації полягає у тому, що усі інноваційні програми, які реалізуються на машинобудівному підприємстві, повинні розглядатись керівниками як сукупність взаємопов'язаних елементів, що утворюють систему його інноваційного розвитку. Програми мають бути узгодженими між собою. Синхронізація діяльності суб'єктів формування і реалізації інноваційних програм націлена на забезпечення динамічності і ефективності інноваційного процесу машинобудівного підприємства загалом. Для дотримання принципу технологічності реалізації інноваційних програм на практиці необхідно: формалізувати види інноваційних програм; встановити кількісні, якісні і часові взаємозв'язки між інноваційними програмами; сформувати мережевий граф інноваційного процесу машинобудівного підприємства загалом.

В умовах загострення конкуренції та економічної, політичної, правової нестабільності принцип інформаційної безпеки є одним із найбільш актуальних. Більшість підприємств намагаються втримуватись його шляхом впровадження високоавтоматизованих інформаційних систем обробки, зберігання і використання управлінської інформації, проведення цілеспрямованих виховних заходів у трудовому колективі, призначенням яких є випереджувати несанкціоновані витoki інформації тощо.

Щербакова І.Б.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

В умовах мінливого середовища при формуванні стратегії розвитку промислового підприємству необхідно визначитися, який тип партнерства є важливим для нього: тактичний або стратегічний, так як кожен вид партнерства має свої особливості і склад факторів, що впливають. Спільними факторами успіху і тривалого проектного (під конкретний проект) бізнес-партнерства, є:

- терміни проведення та оцінка. Узгодження взаємоприйнятних термінів реалізації проекту з чітко визначеними критеріями та конкретними завданнями, підтримка постійного контакту для забезпечення розвитку;
- освітлення та оприлюднення успіхів. Результати проекту повинні бути виміряні (а отже, вимірюваними) і оприлюднені. Освітлення досягнення зберігає ентузіазм співробітників партнерів. Крім цього, потрібно спільно з представниками партнера розробити план комунікації для зв'язків з медіа, включаючи (за необхідності) антикризовий план;
- побудова довіри. Обидві сторони повинні бути відвертими щодо власних надій від партнерства і заздалегідь спрогнозувати можливі розбіжності щодо реалізації та очікуваних результатів проекту;
- фінансування. Обов'язки сторін щодо фінансування повинні бути чіткими і прозорими для забезпечення підзвітності кожного боку;
- команди проектів. До реалізації проекту необхідно залучити керівництво обох сторін. Важливо наявність професійного лідера команди, здатного мотивувати учасників проекту. Кожен учасник повинен знати і розуміти свою роль в процесі його реалізації;
- встановлення меж. Слід визначити, які сфери діяльності і ресурси підприємства і його партнера потрібні для реалізації проекту;
- партнерство при збереженні незалежності. Для збереження незалежності потрібно розуміти, що партнерство не обмежуватиме політику і позицію компанії щодо окремих питань.

У зарубіжній економічній літературі, деякі автори такі як: Гарретт Б., Стюарт Т., Скотт М., Карпухіна Е.А., Владимірова І.Г., розглядають основні цілі та причини формування проектного (або стратегічного) бізнес-партнерства в економічному та правовому контексті розвинених країн. Багато досліджень присвячені міжнародним аспектам взаємодії компаній у формі міжнародних стратегічних альянсів, які почали формуватися ще в кінці 1980-х рр. [1].

Важливим аспектом формування довгострокових відносин між партнерами є створення взаємовигідних партнерських угод або максимізація цінності цих відносин для кожної зі сторін. У такому контексті одним з перспективних способів забезпечення успішної конкурентної позиції сучасних підприємств визнається їх партнерська взаємодія у форматі стратегічного бізнес-партнерства – тобто стійкого партнерства різних організаційних форм [2, 3, 4]. Це може реалізувати певна стратегія розвитку промислового підприємства на основі бізнес-партнерства, яка:

- по суті: означає сукупність його пріоритетних цілей, пов'язаних з якісним оновленням напрямків діяльності підприємства, і сукупність основних способів досягнення цих цілей;
- за формою: є сукупністю документів рекомендаційного та нормативного характеру. Виділяє основні етапи формування стратегії розвитку підприємства як процесу з урахуванням особливостей інноваційного процесу на підприємстві;
- як інструмент класифікації: визнає, що стратегія розвитку підприємства і стратегія розвитку підприємства на основі бізнес-партнерства – це не тотожні поняття. Вони співвідносяться як загальне і приватне.

Одним з інструментів такого бізнес-партнерства може бути проектний бізнес-інкубатор. Його призначенням є різнобічна підтримка конкретної бізнес-ідеї до її втілення у вигляді інвестиційного проекту та здійснення цього проекту на практиці. Проектний бізнес-інкубатор промислового підприємства – це об'єднання різних організацій з метою розвитку певного задуму (проекту). До процесу розвитку послідовно залучаються фахівці в області аналізу ринку стратегічного планування та прогнозування, проектування, фінансового аналізу, технології та організації виробництва, а також структури, які володіють інформацією про стан і перспективи розвитку інвестиційного ринку і його суб'єктах, організаційному і правовому забезпеченні інвестиційного проектування та процесу реалізації проекту. Проектний бізнес-інкубатор за своєю суттю найбільш близький до умов малого та середнього бізнесу. Очевидно, що будь-яка організація з числа малих форм підприємництва не може не бути зацікавлена в його послугах. Більше того, саме інкубатори такого типу здатні створити необхідні передумови для ефективного функціонування малих підприємств.

У сучасній динамічній економіці такі проектні бізнес-партнерства дозволяють бізнесу створити конкурентну перевагу за рахунок доступу до ресурсів і здібностям партнера, таким як ринки, технології, капітали і люди. Створення команди дозволяє обом сторонам синергійно збільшити свої ресурси і здібності, і за рахунок цього – розвиватися швидше і ефективніше.

Список літератури:

1. Уелборн Р. Деловые партнерства: как преуспеть в совместном бизнесе / Р. Уелборн; [Пер. с англ.]. – М.: Вершина, 2004. – 327 с.
2. Филиппова С.В. Модель оценки потенциального партнера машиностроительного предприятия по разработке инноваций : Мат. наук.-практ. конф. [“Потенціал підприємництва в парадигмі сталого розвитку регіонів України”], (Україна, Одеса, 11-12 жовтня 2012 року) / С.В. Филиппова, Ван Тао. – Одеса: «Інтерпрінт», 2012. – С. 127-128.
3. Бельтюков Е.А. Экономика и организация совместных предприятий: [моногр.] / Е.А. Бельтюков, М.М. Окс – Одесса: ОНПУ, 2011. – 345 с.
4. Садеков А.А. Стратегічне управління підприємством: [навч. посіб.] / А.А. Садеков, О.Ю. Гусєва. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 414 с.

МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ ЕКОНОМІКИ

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Машинобудування є однією з провідних ланок важкої промисловості в Україні. Створюючи найактивнішу частину основних виробничих фондів, ця галузь визначає темпи і напрями науково-технічного прогресу в інших галузях народного господарства країни. Вона впливає на зростання продуктивності праці, економічні показники, що характеризують і визначають ефективність розвитку суспільного виробництва. Від рівня розвитку машинобудування залежать темпи і масштаби впровадження науково-технічних досягнень в галузях – споживачах машинобудівної продукції.

В Україні комплекс машинобудування – один з найбільш розвинених, з тривалою історією розвитку. У 1940-1990 рр. обсяг його продукції виріс в 95 разів. З кінця 70-х років машинобудування перетворюється на провідну галузь промисловості. Його промислово-виробничий потенціал займає більше 40% всього індустріального виробництва, а частка продукції комплексу в загальному обсязі промислової продукції – 29% [1].

Серед номенклатури експорту переважають: механічне обладнання, машини, механізми, транспортні засоби, прилади, а ринками збуту залишаються в основному Росія, Казахстан та інші країни СНД. Імпортується наукомістке обладнання, зокрема металургійне, поліграфічне, для текстильної промисловості, сільського господарства, медична техніка.

На сьогоднішній ситуація істотно змінилася. Частки машинобудування в структурі промисловості України недостатньо, як для країни, що позиціонує себе індустріально розвинутою державою. Якщо в 1991 році частка машинобудування в структурі промислового виробництва становила понад 30%, то в останні роки вона дорівнює всього близько 13%. При цьому, в економічно розвинених країнах частка машинобудівних виробництв становить від 30 до 50% загального обсягу випуску промислової продукції (у Німеччині – 53,6%, Японії – 51,5%, Англії – 39,6%, Італії – 36,4% , Китаї – 35,2%). Це забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8-10 років. Частка продукції машинобудування у ВВП країн Євросоюзу становить 36-45%, в США - 40%, в Росії машинобудування забезпечує 18% ВВП. Питома вага машинобудування в структурі промислового виробництва України становить лише 13% [3]. Цей показник у відносних величинах в 2-2,5 рази менше, що є, основною причиною відставання української промисловості за технічним рівнем від промислово розвинутих країн. Більше 50% виробленої в Україні машинобудівної продукції експортується, але обсяги імпорту цієї продукції в 2,4 рази перевищують обсяги її експорту. Темпи зростання імпорту значно випереджають темпи експорту, що негативно вплине в разі наступу економічної кризи у 2014-2015 роках на торговельний баланс.

Фінансова криза 2009 року негативно позначилася на галузі. Попит на продукцію машинобудування характеризується високою чутливістю до загальноекономічних циклів і залежить від доступу до кредитних ресурсів. Загальні обсяги виробництва знизилися на 58%. Так, темпи падіння за сегментами, під впливом зменшення інвестиційного попиту, були вище в порівнянні з іншими секторами економіки. В результаті найбільше постраждала сфера транспорту і транспортного устаткування (падіння на 64% щодо аналогічного періоду попереднього року). Найбільше постраждали сегменти електричних, електронних і оптичних приладів, де падіння продажів склало 9,7%. Всього в період кризи (починаючи з 2009р.) Обсяги реалізації продукції машинобудування зменшилися на 40% - після зростання на 24% в 2008 році.

При цьому, спад виробництва склав майже 45%, інші галузі – 6-26,7%. Таким чином, машинобудування України постраждало більше порівняно з іншими галузями промисловості [3, 4, 5].

Особливо це торкнулося автомобілебудування, важкого і транспортного машинобудування, питома вага яких найбільший в структурі продукції. Аналізуючи показники розвитку машинобудування за 2010 рік, можна відзначити, що виявилася тенденція поліпшення результатів діяльності підприємств і виходу їх з кризового стану. За січень-грудень 2010 року підприємства загального машинобудування випустили товарної продукції на 29,4 млрд. грн., що становить 160% по відношенню до аналогічного періоду минулого року.

Потенціал розвитку підгалузей машинобудування в разі наступу кризи може дуже різнитися. Конкурентні переваги і зростання виробництва автомобілебудування залежить від стабільності кредитоспроможності банків а вона формує основну частину попиту підприємств. Нестабільний курс гривні по відношенню до долара може похитнути банківську систему країни. Перспективним може стати виробництво електричного обладнання в разі розвинення критичної ситуації на сході України. Попит на нього на вітчизняних світових ринках не тільки збережеться, але й зростатиме. У критичному становищі буде знаходитися величезний сектор виробництва машин та устаткування. Ця продукція буде залишається вкрай неконкурентоспроможною, адже виробнича база потребує докорінної технічної модернізації.

За визнанням міжнародних експертів, криза може надати всім країнам додаткові стимули для прискорення перетворень, поліпшення структури економіки, зростання її конкурентоспроможності, входження в нові «ніші» світових потоків товарів і капіталів.

Однак сьогодні в Україні вкрай важко вказати на помітні структурні зрушення. Для цього потрібно прискорити структурну перебудову машинобудівного комплексу на основі збільшення обсягів виробництва в таких пріоритетних галузях: ракетно-космічній, літакобудуванні, суднобудуванні, інформаційних та телекомунікаційних системах, важкому машинобудуванні, сільськогосподарському машинобудуванні, приладобудуванні та електротехнічної промисловості.

Список літератури:

1. Постанова КМУ «Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006-2011 роки» : за станом на 18.04.2006, № 516 [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. – Оф. вид. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/516-2006-p>.
2. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року» : за станом на 25.12.2013, № 603-р [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. – Оф. вид. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-p>.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Кузь Т. Стратегічний розвиток машинобудування в Україні / Т.Кузь // Галицький економічний вісник. – 2011. – №1(30). – С.35-43.
5. Філіппова С.В. Трансформаційні процеси в промисловому виробництві в умовах нестабільності : [Моногр.] / С.В. Філіппова. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2005. – 416 с.