

Секція 2.
Інноваційні методи управління в
економічних системах різного ієрархічного
рівня

Науковий модератор:
к.е.н., доцент Кравченко О.А.

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ПРОБЛЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ, ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Акименко Н.В., к.е.н., доцент

Одеський національний політехнічний університет

Однією зі складових конкурентоспроможності регіону на сучасному етапі розвитку економіки можна впевнено вважати рівень підготовки вітчизняних фахівців з проблем менеджменту. Це зумовлено тим, що саме фахівці у цьому напрямку виконують управлінські функції майже на всіх існуючих підприємствах незалежно від їх форми власності або галузевої спрямованості.

Узагальнюючи багату кількість трактувань поняття менеджменту, слід зазначити, що це наука управління людьми на підприємствах з метою досягнення поставлених цілей. Від того, на скільки успішно менеджер оволодіє цією наукою буде залежати не тільки його власна кар'єра, а й успішність комерційного підприємства або некомерційної організації у якій він працюватиме, тобто буде використовувати свої знання, отримані за час навчання.

Тому питання постійного вдосконалення процесу навчання фахівців з проблем менеджменту є важливим, актуальним та таким, що потребує постійної уваги та покращення. Особливо зараз, у період нестабільності, яка склалась в країні останнім часом.

Дослідженню питань, пов'язаних із підготовкою фахівців з проблем менеджменту приділяли увагу такі вчені-економісти як Е.Г. Панченко, Ю.В. Макагон, Т.В. Орехова, С.Е. Півоваров., Л.С. Тарасевич та інші.

За час існування та розвитку підходів до навчання та підготовки фахівців з менеджменту провідними світовими навчальними закладами були розроблені та успішно використовуються наступні чотири підходи.

Кейс-метод Гарвардського університету. Його сутність полягає у тому що навчання проводиться на основі так званих бізнес-кейсів, у кожному з котрих представлено інформацію про реальну ситуацію, яка склалась в конкретного підприємства. Задачею слухачів є спроба на базі роботи у групах сформувати управлінське рішення, яке було б найкращим з можливих у даному випадку. Використання такого підходу має дуже велику практичну значущість, але потребує великих фінансових вкладень для його реалізації у навчальному закладі.

Метод Чикагської школи бізнесу передбачає самостійне оволодіння слухачами знаннями, потрібними для роботи фахівців з проблем менеджменту на підставі самостійних досліджень під час роботи під керівництвом викладача над великою кількістю учбової літератури, сучасними науковими дослідженнями фахівців та аналітичними даними. Позитивною стороною такого підходу є набуття майбутніми менеджерами навичок самостійної роботи, але для цього необхідною є велика база даних з матеріалами, до яких повинен бути організований доступ у слухачів.

Метод Кейптаунського університету оснований на залученні до навчального процесу менеджерів-практиків, які мають довід практичної роботи та здібності до педагогічної діяльності. Тут позитивною є можливість передачі слухачам інформації, так би мовити, «із перших уст», що наближає їх до реальної практики, але крім того існують певні труднощі, пов'язані із графіком роботи цих фахівців, тобто їх необхідністю виконувати паралельно свої прямі обов'язки на підприємствах, де вони постійно працюють, а також необхідність слухачів привикати до різних підходів до викладу матеріалу.

Японський підхід заснований на підготовці майбутніх фахівців безпосередньо у навчальних центрах, розташованих на самих підприємствах, які у майбутньому майже зі стовідсотковою вірогідністю стануть містом їх роботи. Така методика притаманна саме для Японії, де більшість населення має у трудовій книжці тільки один запис. Відповідно і ефективність її теж максимальна саме для японських фахівців з проблем менеджменту, а для фахівців з країн, де можливі зміни міста роботи за час трудової діяльності це може завдати певні труднощі.

У багатьох інших навчальних закладах використовують або один з цих методів, або будь-яку їх комбінацію. Як видно з представлених підходів до навчання фахівців-менеджерів кожен з них має істотні переваги, які однак супроводжуються певними труднощами їх реалізації.

Використання цих підходів може бути достатньо ефективним, однак, у сучасних вітчизняних умовах можна запропонувати, крім цих варіантів, наступні напрямки вдосконалення процесу підготовки фахівців з проблем менеджменту.

Подальша робота у цьому напрямку є необхідною, оскільки у питанні підготовки фахівців з менеджменту залишаються такі проблеми: процес навчання менеджменту як набір окремих дисциплін; навчання менеджменту за допомогою тільки аналізу, а не синтезу; навчання не в зв'язку із контекстом; навчання є недостатньо корисним для повсякденної роботи менеджерів.

Підсумовуючи дослідження розглянутих існуючих методів підготовки фахівців з менеджменту та існуючих проблем їх підготовки можна сформулювати наступні рекомендації щодо вдосконалення підготовки фахівців з проблем менеджменту у сучасних вітчизняних умовах. Постійний моніторинг наукових публікацій як у вітчизняній так і у закордонній науковій літературі, присвячених питанням покращення підготовки фахівців з проблем менеджменту, з метою використання у власній практиці та створення відповідної бази даних з забезпеченням вільного доступу до неї викладачів навчального закладу. Налагодження професійних взаємозв'язків з навчальними закладами по підготовці менеджерів як у рамках міста, так і у рамках країни, а також із зарубіжними навчальними закладами. Проведення на постійній основі спеціалізованих науково-практичних конференцій присвячених безпосередньо питанням підготовки професійних менеджерів. Створення умов для забезпечення практики за спеціальністю із забезпеченням майбутнім фахівцям з проблем менеджменту можливості прийняття безпосередньо управлінських рішень (звісно під контролем керівника-практика з підприємства). Налагодження роботи викладачів по обміну з провідними як вітчизняними, так і закордонними навчальними закладами по підготовці менеджерів. Проведення на регулярній основі семінарів з актуальних питань підготовки сучасних менеджерів із запрошенням до них викладачів з інших вузів. Залучення до таких семінарів фахівців-практиків для обміну досвідом та отримання інформації про те, які знання та досвід є найбільш актуальними для сучасних фахівців-менеджерів.

Головною особливістю усіх зазначених заходів повинен стати їх регулярний характер.

Що стосується напрямків подальших досліджень у визначених напрямках, то це може бути розробка більш детального плану їх реалізації на базі конкретного навчального закладу.

Вдале поєднання існуючих класичних підходів до підготовки фахівців з проблем менеджменту та запропонованих заходів, щодо їх доповнення у сучасних вітчизняних реаліях, сприятиме підвищенню якості підготовки менеджерів і тим, самим у свою чергу, підвищенню конкурентоспроможності регіону.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ТУРИСТИЧНУ СФЕРУ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Бровкова О.Г., к.е.н., доцент

Петіна Г.С.

Мікеладзе К.П.

Одеський національний політехнічний університет

Вітчизняна туристично-рекреаційна сфера як важлива складова економіки України набуває все більшого значення і стрімко інтегрується у світову туристичну індустрію. Її розвиток впливає на різні сектори економіки такі як транспорт, сільське господарство, торгівля, зв'язок, будівництво. При цьому вона є одним з найбільш перспективних напрямків структурної переорієнтації економіки України.

Унікальний комплекс історичних, культурних і природних пам'яток, значні рекреаційні можливості, які має Україна в цілому, та Одеський регіон зокрема, залучають в нашу країну все більше туристів. Забезпечити належну віддачу від цього потужного потенціалу можна лише за умови удосконалення існуючої та створення нової матеріально-технічної бази в галузі, впровадження інноваційних технологій в туристичній діяльності та використання

сучасних методів організації та управління, які добре себе зарекомендували в туристичному секторі економічно розвинених країн світу.

В цій ситуації одними з найперспективніших та таких, які відповідають поставленим завданням у процесі реформування економіки України у відповідності до сучасних умов господарювання на світовому ринку туристичних послуг, є кластерні структури.

У світовій практиці кластери зарекомендували себе як життєздатні структури, які спроможні ефективно функціонувати і приносити позитивні результати навіть при відсутності відповідної нормативно-правової бази та допомоги з боку держави. Існує багато тлумачень поняття кластера, але в загальному його зміст полягає в певному об'єднанні складових частин у єдине ціле для здійснення певної діяльності.

Відповідно до матеріалів, які представлені в енциклопедії Вікіпедія, термін кластер використовується в багатьох галузях знань. Важливим моментом у визначенні кластера в економіці і його відмінності від інших об'єднань підприємств є залучення до рішення проблем суб'єктів господарювання органів державної та галузевої влади, а також наукових та освітніх установ. Хоча у більшості визначень економічного кластера присутнє посилення на одногалузеву спрямованість його учасників, необхідно звернути увагу на відсутність обмежень при входженні в економічний кластер підприємств і організацій інших галузей, які розташовані на даній території і мають економічні зв'язки з підприємствами розглянутої галузі. Саме це було основою концепції кластерів, запропонованої М. Портером, який розглядав кластер як «пучок галузей» [5].

Питаннями кластеризації в туристичній сфері присвячені роботи таких вчених як К. Андрущенко, Р. Бленд, Л. Гонтаржевська, Ф. Котлер, А. Маршал, А. Мігранян, М. Портер, С. Розенфельд, В. Савченко, Д. Стеченко. Особливої уваги заслуговують численні праці українських вчених, а саме роботи С. Соколенко, в яких узагальнено досвід використання кластерних моделей в розвинених ринкових економіках, запропоновано шляхи кластеризації в різних регіонах країни та різних галузях вітчизняної економіки [6]. Високу наукову цінність представляють роботи М. Войнаренко, в яких вчений аналізує особливості використання кластерних технологій в Україні [2].

Під туристичним кластером пропонується розуміти співтовариство різних підприємств і організацій на певній території, що безпосередньо чи опосередковано пов'язані з наданням туристичних послуг. Вчені вказують, що межі туристичного кластера досить складно підпорядкувати стандартним системам галузевої класифікації. Туристичний кластер повинен складатися з комбінації галузей, які створюють туристичний продукт і умови для підвищення його та покращення економічної ситуації в межах певного регіону [3, 4, 7].

Це обумовлює доцільність дослідження особливостей створення та перспектив розвитку туристичного кластеру в кожному конкретному регіоні окремо, тому що при вивченні необхідно враховувати унікальні особливості цього регіону та вивчати передумови створення і перспективи функціонування кластеру в економічному та соціально-культурному середовищі цього регіону.

Метою роботи є дослідження перспектив використання кластерної концепції в туристичній діяльності в Одеському регіоні.

Одеський регіон має значні природно-кліматичні, соціально-економічні, культурно-історичні туристичні ресурси. На їх основі можна створити унікальну туристичну індустрію, яка буде повністю відповідати вимогам сучасних споживачів туристичної продукції. Одеський регіон має можливість сформувати конкурентоспроможні туристичні продукти і успішно розвивати як внутрішній, так і міжнародний туризм [7].

До числа основних проблем низького рівня використання потенціалу Одеського регіону в сфері туризму поряд із застарілою туристичною інфраструктурою слід віднести застарілі методи організації та управління с цієї сфері господарювання.

Розвиток інформаційних технологій, підвищення ролі науково-технічного процесу, глобалізація світової економіки вимагають впровадження нових підходів та методів в управлінні, до числа яких можна віднести кластеризацію економіки.

Кластерна концепція передбачає неформальне добровільне об'єднання підприємств і організацій, що функціонують на певній території, основним завданням якого є оптимальне використання наявного економічного потенціалу регіону та галузі. Вражаючі приклади ефективності функціонування кластерів у туристичній індустрії у світі свідчать про

перспективність використання такої моделі для об'єднання підприємницьких структур, що функціонують на території одного регіону й зв'язаних однією метою.

До числа регіонів, які зуміли домогтися певних успіхів у формуванні кластерних об'єднань відносять Івано-Франківську, Запорізьку, Львівську, Рівненську, Полтавську, Сумську, Тернопільську, Харківську, Херсонську, Черкаську, Одеську та Миколаївську області [6].

Дослідження показало, що впровадження кластерної концепції в туристичній галузі в Одеському регіоні буде сприяти об'єднанню зусиль окремих учасників туристичної сфери для досягнення високого економічного результату та дозволить максимально ефективно використати наявний значний туристичний потенціал регіону, результатом чого буде рішення ряду соціально-економічних проблем в галузі і регіоні.

До числа потенційних туристично-рекреаційних кластерів Одеської області та Придунав'я можна віднести: Туристично-рекреаційний кластер Одеської області та Кластер зеленого сільського туризму Придунав'я (м. Ізмаїл). Для розвитку екотуризму в Українському Придунав'ї є достатній потенціал. Цей вид рекреаційно-туристичної діяльності, поряд з використанням ресурсів очерету, ліцензійною риболовлею і полюванням, а також наукового туризму, має стати важливим джерелом самофінансування Дунайського біосферного заповідника, як ядра пропонованого кластера. Туристичний бізнес в даному випадку розглядається як альтернатива традиційним видам господарської діяльності, в першу чергу, тим, які негативно впливають на навколишнє середовище [8].

Кластерна концепція припускає неформальне добровільне об'єднання підприємств і організацій, що функціонують на певній території, основним завданням якого є оптимальне використання наявного економічного потенціалу регіону й галузі. На рішення цього завдання в Одеському регіонах повинні бути спрямовані зусилля не тільки виробничо-фінансового сектора, а також можливості наукових і навчальних організацій, потенціал яких використовується сьогодні для розвитку туристичної галузі в недостатньому обсязі.

Необхідно враховувати, що досягнення успіху при розвитку туристичного кластеру в Одеському регіоні є спільним завданням бізнесу та органів влади відповідного рівня; тільки взаєморозуміння і готовність до співпраці між ними гарантують отримання позитивних результатів.

Найважливішим елементом кластерної концепції в туристичній діяльності в Одеському регіоні є встановлення постійного діалогу всіх учасників процесу – туристичних підприємств, відповідних владних структур, сервісних та науково-дослідних організацій, системи професійної освіти, засобів масових інформацій та ін.

Пошук ефективних способів організації та управління в туристичній галузі повинний бути спрямований на підвищення ефективності використання наявного потенціалу, оптимізацію використання матеріальних і нематеріальних ресурсів регіону, підвищення ефективності туристичної індустрії і зростання її конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішніх ринках. У зв'язку з цим однією з головних складових успішного туристичного кластера є його інноваційна спрямованість, оскільки без впровадження інновацій об'єднання підприємств та організацій не зможе в повному обсязі використати потенціал кластерної концепції.

Література

1. Бороненко В. Вивчення ролі кластерів у підвищення конкурентоспроможності регіону / В. Бороненко // Економіст. - 2008. - № 10. - С. 50-51.
2. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М.П. Войнаренко // Економіст – 2008. - № 10. – С. 27-30.
3. Геєць В.М. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще не до кінця вивчена / В.М. Геєць // Економіст – 2008. - № 10. – С. 10-11.
4. Гонтаржевская Л.І. Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств України : Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 / Л.І. Гонтаржевская. [Електронний ресурс] - Доступний з <http://www.dissert.com.ua/contents/34711.html>.
5. Портер М. Конкуренція . - Испр . вид. / М. Портер . - М. : Вид-во « Вільямс», 2005. - 602 с.
6. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст – 2008. - № 10. – С. 31-35.

7. Соколы И.И. Туристический кластер в Одесском регионе /И.И. Соколы, Е.Г. Бровкова, Е.В. Бровкова. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hotelodessa.info>
8. Формирование кластеров в Одесском регионе - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ucluster.org>

ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ У СИСТЕМІ СУМІЖНОЇ ДО ЗЕРНОВОГО РИНКУ

Буркинський Б.В., акад. НАН України, д.е.н., проф.
Нікішина О.В., к.е.н., с.н.с.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

В сучасних умовах економічної нестабільності першочерговим завданням держави є забезпечення ефективного функціонування стратегічних товарних ринків, зокрема зернового, шляхом цілеспрямованого впливу на відтворювальні процеси (далі – ВП), що протікають у надрах їх секторів. Обґрунтування комплексу регуляторних заходів, які забезпечують найвищий відтворювальний і податковий ефекти у мезоекономічних системах інтегрованих товарних ринків, актуалізують розробки базових концептуальних основ державного регулювання (далі – ДР), адаптованих до специфіки ВП таких ринків.

Теоретико-методологічні засади ДР агропродовольчих ринків знайшли відображення в працях Алтухова А.І., Лисюка В.М., Осташко Т.О., Саблука П.Т., Солопова В.О. та інших науковців. Водночас ступінь, напрями, форми та методи регулювання залежать від типу та секторної структури певних товарних ринків, взаємозв'язків і взаємовпливів у системі суміжних ринків, від місії та функцій останніх в економічній макросистемі, визначаючи необхідність інноваційних розробок у даному науковому напрямку.

Мета дослідження – обґрунтування головних концептуальних елементів державного регулювання відтворювальних процесів у системі суміжних до зернового ринків.

У ході проведених досліджень [1, 2] автором встановлено, що державне регулювання – це збалансоване поєднання прямих і непрямих методів цілеспрямованого впливу на ВП, що протікають у надрах інтегрованого зернового ринку та суміжних до нього ринків, з метою реалізації соціально-економічних пріоритетів національної зернової політики. Об'єктом регулювання постають відтворювальні процеси у системі суміжних до зернового ринків (див. рис. 1).

Головна мета ДР відтворювальних процесів, маючи бінарний характер, органічно поєднує економічні та соціальні пріоритети національної зернової політики – забезпечення ефективності функціонування ринку зерна та продуктів його переробки, продовольчої безпеки держави і її регіонів (див. рис. 1). Бінарність мети регулювання обумовлює бінарність його головних завдань. Сукупність економічних завдань покликана забезпечити ефективність функціонування системи суміжних до зернового ринків шляхом сприяння розвитку повних чотирьохсекторних ринків, стимулювання виробництва доданої вартості товарів і, як наслідок, зростання податкових надходжень від суб'єктів господарювання. Забезпечення фізичної та економічної доступності зернових і хлібних продуктів для всіх соціальних груп населення є головним соціальним завданням регулювання, необхідною умовою гарантування продовольчої безпеки держави.

Авторська концепція державного регулювання ВП у системі суміжних ринків побудована на дотриманні п'яти основних принципів: системності, ефективності, гнучкості, збалансованості економічних інтересів у секторній моделі ринку, раціональності співвідношення прямих і непрямих методів (див. рис. 1). Одним із базових концептуальних принципів ДР є принцип збалансованості фінансових інтересів у системі суміжних до зернового ринків. На думку С.М. Чистова, державна економічна політика повинна бути провідником загального (інтегрованого) інтересу й волі більшості громадян [3, с.36]. Ми підтримуємо позицію ученого і вважаємо, що концептуальною основою механізму узгодження економічних інтересів суб'єктів зернового ринку повинен стати пріоритет інтересів держави як носія інтегрованого інтересу, який органічно поєднує, з одного боку, особисті та суспільні

економічні інтереси, з іншого, міжсекторні інтереси у відтворювальній системі суміжних ринків. Ступінь реалізації пріоритету державних економічних інтересів на релевантному ринку може бути оцінений показником ефективності ВП як об'єкту державного регулювання.

Мета державного регулювання відтворювальних процесів: реалізація пріоритетів національної зернової політики у двоєдності їх <i>економічної</i> (забезпечення ефективності функціонування ринку зерна та продуктів його переробки, збалансованого розвитку системи суміжних ринків) та <i>соціальної</i> (забезпечення продовольчої безпеки держави та її регіонів) складових	
Об'єкт державного регулювання: відтворювальні процеси, що протікають у межах інтегрованого зернового ринку та системи суміжних до нього ринків	
Суб'єкти державного регулювання: Кабінет Міністрів України, Міністерство аграрної політики та продовольства, Міністерство економічного розвитку та торгівлі, Державна сільськогосподарська інспекція України, Антимонопольний комітет України, державні обласні адміністрації та ін. органи публічної влади	
Завдання державного регулювання:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Стимулювання збалансованого розвитку повних 4-х секторних ринків, рівноважного розвитку системи суміжних ринків 2. Стимулювання виробництва доданої вартості товарів у системі суміжних ринків 3. Зростання податкових надходжень і соціальних відрахувань від суб'єктів ринку зерна та суміжних до нього ринків 4. Забезпечення фізичної та економічної доступності високоякісних зернових і хлібних продуктів для всіх соціальних груп населення 	
Принципи державного регулювання та їх зміст:	
<i>1. Системність</i>	Системний підхід до розв'язання економічних, соціальних і екологічних проблем; врахування взаємообумовлених змін, впливів і взаємодій у системі інтегрованих суміжних ринків
<i>2. Ефективність</i>	Цільова орієнтація на кінцевий економічний ефект, зростання загальної рентабельності ринку; забезпечення ефективної організації державної системи управління ринком зерна і продуктами його переробки
<i>3. Гнучкість</i>	Забезпечення можливості швидкого реагування та врахування змін у зовнішньому і внутрішньому економічному просторі системи суміжних до зернового ринків
<i>4. Збалансованість економічних інтересів у секторній моделі ринку</i>	Узгодження економічних інтересів держави, населення та суб'єктів господарювання на ринку зерна і продуктів його переробки із забезпеченням пріоритету фінансових інтересів держави як носія суспільних інтересів
<i>5. Раціональність співвідношення прямих і непрямих методів</i>	Досягнення оптимальності співвідношення прямих і непрямих, економічних і адміністративних методів регулювання; перегляд даного співвідношення в залежності від зміни кон'юнктури ринку, векторів впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на функціонування системи суміжних ринків

Рис. 1. Основні концептуальні елементи державного регулювання відтворювальних процесів у системі суміжних до зернового ринків [авторська розробка]

Принцип раціональності співвідношення регуляторних методів передбачає досягнення оптимальності співвідношення прямих і непрямих, економічних і адміністративних методів регулювання (див. рис. 1). Застосовуючи на практиці різноцільові методи та інструменти ДР, важливо поєднувати їх, не блокуючи ринковий механізм, а відтак, і дію економічних законів розвитку. Учені П. С. Єщенко та А. Г. Арсеєнко вважають, що забезпечити якісне економічне зростання можливо «за правильного співвідношення державного і ринкового регулювання економіки, яке складається на користь першого» [4, с. 13]. Ми підтримуємо наукову позицію

учених і вважаємо, що в основі обґрунтування раціонального ступеню втручання держави у ВП ринку зерна та продуктів його переробки повинен бути пріоритет державного регулювання перед ринковим саморегулюванням. Реалізація даного пріоритету дозволяє визначити область оптимального співвідношення ринкового та державного регулювання, яка динамічно змінюється в залежності від його напрямів та методів.

Співвідношення прямих і непрямих, адміністративних і економічних методів у регуляторному механізмі, а також раціональний ступінь державного регулювання не є статичними; вони змінюються, розвиваються та вдосконалюються. Тому важливо не тільки досягти збалансованого співвідношення методів, а й забезпечити перегляд даного співвідношення в залежності від зміни кон'юнктури ринку, векторів впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на функціонування системи суміжних ринків. У даній площині позитивним є досвід США, де кожні шість років Конгресом приймається спеціальний сільськогосподарський закон, при цьому співвідношення ролі держави і вільних ринкових механізмів постійно змінюється в залежності від поточної економічної та політичної кон'юнктури [5, с. 41].

Реалізація пропонованих концептуальних елементів державного регулювання ВП у системі суміжних до зернового ринків (див. рис. 1) обумовлює необхідність вдосконалення як існуючої системи управління інтегрованим зерновим ринком, так і методології критеріальної оцінки та діагностики даного ринку. Розроблена автором концептуальна схема процесу формування та впровадження системи регулювання інтегрованого ринку зерна та продуктів його переробки включає шість етапів: (1) цілевизначення; (2) оптимізація розподілу функцій регулювання; (3) критеріальна оцінка та діагностика розвитку ринку; (4) формування та вибір комплексу альтернативних заходів; (5) реалізація регуляторних заходів; (6) оцінка ефективності і контроль виконання заходів [2]. Питання методичного забезпечення критеріальної оцінки ВП та їх ефективності на інтегрованому ринку зерна і зернопродуктів досліджено автором у праці [6].

В ході дослідження встановлено, що метою ДР відтворювальних процесів у системі суміжних до зернового ринків є реалізація пріоритетів національної зернової політики у двоєдності їх економічної та соціальної складових відповідно до принципів системності, ефективності, гнучкості, збалансованості економічних інтересів суб'єктів ринку та держави, раціональності співвідношення прямих і непрямих регуляторних методів. Прикладне значення авторських розробок визначається можливістю їх використання в ході обґрунтування напрямів, форм та методів модернізації діючого регуляторного механізму на державному ринку зерна та продуктів його переробки. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці концептуальних основ державного регулювання стратегічних агропродовольчих ринків України із врахуванням специфіки їх ВП та взаємозв'язків у системі суміжних ринків.

Література

1. Нікішина О. В. Інтегрований зерновий ринок у структурі національної економіки: категоріальний аналіз і місія / О. В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. – 2013. – №2 (18). – С. 39–48.
2. Нікішина О. В. Концептуальні засади державного регулювання інтегрованого ринку зерна України / О. В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. – 2014. – №1 (21). – С. 41–52.
3. Державне регулювання економіки: навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
4. Єщенко П. С. Пошук нової парадигми розвитку економіки – категоричний імператив часу / П. С. Єщенко, А. Г. Арсеєнко // Економічна теорія. – 2012. – №4. – С. 5 – 18.
5. Солопов В. А. Развитие регионального рынка зерна и хлебопродуктов: науч. издание / Солопов В. А. – Мичуринск-наукоград РФ: Изд-во Мичурин. гос. аграр. ун-та, 2006. – 315 с.
6. Нікішина О. В. Методичний підхід до оцінки ефективності інтегрованого зернового ринку України / О. В. Нікішина // Економічні інновації: Зб. наук. праць. – Одеса: ІПРЕД НАНУ, 2014. – Вип. 56. – С. 72–84.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ В УКРАИНЕ

Городецкая Т.Б., к.е.н.
Панкратова А.Р.
Солодов А.В.

Одесский национальный политехнический университет

Сегодня перед Украиной стоит важнейший выбор – либо создать современную институциональную среду, модернизировать экономику, что в итоге способствует конкуренции государства на мировой арене, либо оставаться в продолжительных кризисах и конфликтах и находиться в стороне от современных мировых процессов. Дуглас Норт в своих работах говорил, что для экономического процветания требуются лишь инвестиции и инновации [1].

Инновация есть результат деятельности по обновлению, преобразованию предыдущей деятельности, приводящей к замене одних элементов другими, либо дополнению уже имеющихся новыми [2]. Инновация - новая или улучшенная продукция (товар, работа, услуга), способ (технология) ее производства или применения, нововведение или усовершенствование в сфере организации и (или) экономики производства, и (или) реализации продукции, обеспечивающие экономическую выгоду, создающие условия для такой выгоды или улучшающие потребительские свойства продукции (товара, работы, услуги) [3]. Для внедрения инноваций необходимы инвестиции. Инвестиции – вложение капитала в денежной, материальной и нематериальной формах в объекты предпринимательской деятельности с целью получения текущего дохода или обеспечения возрастания его стоимости в будущем периоде [4].

В экономике Украины инновационной деятельности не уделяется должного внимания, у предприятий нет стимулов обновлять свое производство. Реальный сектор экономики, в котором около 80% предприятий имеют негосударственную форму собственности, оказался невосприимчивым к инновациям, к инновационному развитию. Тому есть несколько причин. Некоторые из них:

- в результате быстро проведенной и экономически необоснованной сертификационной приватизации основная масса работников была отстранена от созданной государством собственности;
- при низкой рентабельности даже неубыточные предприятия ограничены в средствах, которые можно было бы направить на инновационное развитие;
- показатели капитализации, инновационного развития не являются для предприятий ни директивными, не рейтинговыми, ни обязательными к предоставлению открытой публичной отчетности, что не побуждает топ-менеджмент, собственников стремиться к обеспечению инновационного развития [5].

По данным государственной службы статистики Украины количество инновационно-активных промышленных предприятий в 2010 году в процентах к общему количеству предприятий составил 16,2, а в 2012 году – 17,4 [6]. В это время в развитых странах доля инновационно-активных предприятий составляет 60-70%. Такой огромный разрыв часто объясняют нехваткой ресурсов. Хотя ресурсы для инновационной деятельности у предприятий и государства есть. По статистическим данным [6] видно, что дефицит финансируется внешними источниками все меньше и меньше (2010 г. - 47258,3 млн. грн.; 2011 г. - 13704,8 млн. грн.; 2012 г. - 12834,2 млн. грн.) по сравнению с внутренними источниками (2010 г. - 17007,2 млн. грн.; 2011 г. - 9852,8 млн. грн.; 2012 г. - 40611 млн. грн.). Но это не означает, что выделяемых средств хватает. Просто получается, что расходы на инновационную деятельность используются лишь для поддержания экономики государства в целом, а не для развития ее. Хотя именно движение капиталов служит сегодня приводным ремнем развития мировой экономики. Новый капитал предоставляет новые возможности для государства. Для принимающей страны прямые инвестиции – это новые технологии, новые товары, рабочие места и развитие страны в целом. Для страны-экспортера инвестиции дают перспективы прибыли для иностранного государства. На данный момент иностранный капитал составляет очень маленькую часть в бюджете Украины. Капитальные инвестиции по источникам финансирования за счет иностранных инвесторов в процентах от общего объема составляют в

2010 г. – 2,1 , в 2011 г. – 2,8 , в 2012 г. – 1,7 [6]. Ясно, что это очень маленький процент. Прямые инвестиции нерезидентов в экономику Украины на 1 января 2012 года – 58624,9 млн. дол. США, в том числе страны ЕС – 47695,8 млн. дол. США, страны СНГ – 4385,1 млн. дол. США [6]. При этом суть вывоза капитала, как известно, заключается в том, что за рубеж переносится уже не акт реализации прибыли, заключенной в цене экспортируемых товаров, а сам процесс ее создания [7]. На территории Украины есть условия для создания нового производства, а также использования уже имеющихся мощностей. Как видно по статистике, в структуре капитальных инвестиций по видам экономической деятельности в 2012 г. самый большой процент в промышленность – 35,1. При этом, изучив статистические данные о количестве промышленных предприятий, что внедрили инновации, делаем вывод, что реализуется не вся продукция (в 2012 г. из 1371 предприятий - реализовались 1037) и большая часть нововведений не подразумевала изменения в технологическом процессе (56,4%) [6]. Такие инновации не способствуют развитию экономики. Украина владеет огромными богатствами (ресурсы, территория), но не справляется с организацией их использования. Эту проблему, как вариант, могут помочь решить развитые страны с обоюдными интересами и выгодами. Примерами инновационной стратегии могут служить: формирование программы исследований и разработок, направленной на развитие какой-то промышленной отрасли; формирование внешних инфраструктурных условий, повышающих инновационный динамизм предприятий и способствующих их развитию, а также модернизацию внутреннего механизма предприятия и системы связей [8]. Первоначальные цели для продвижения и развития Украины в содружестве других государств должны быть направлены на:

- преодоление сверхзатратности, недопустимо высокой энерго- и материалоемкости всей нашей промышленности;
- приоритетная поддержка инновационного развития отраслей экономики, которые уже сейчас могут выйти на мировой рынок;
- определение и обеспечение ускоренного развития новых научно-технологических направлений, высокий научно-технологический потенциал которых и имеющиеся ресурсы, позволяют рассчитывать на стратегический прорыв [10].

Факторами активизации инновационной деятельности в Украине выступают:

- стимулирование более эффективного использования отечественными предприятиями затрат на инновационную деятельность и введение деятельности, направленной на расширение ассортимента и номенклатуры инновационных предприятий;
- увеличение ее доли в объеме ВВП, расширение доли инновационно активных предприятий реального сектора экономики;
- налаживание и развитие партнерских и кооперативных отношений субъектов малого и крупного бизнеса в инновационной сфере;
- развитие региональной инновационной структуры, повышение эффективности, использования интеллектуально-кадрового потенциала регионов Украины.

Однако инновационная деятельность иностранных инвесторов на отечественном промышленном предприятии имеет двоякое значение. С одной стороны, благодаря внедрению инновационной деятельности достигается положительный экономический эффект для данной организации в виде достижения поставленных целей. В большинстве случаев, инвесторы предпочитают сотрудничать с иностранными разработчиками инновационных программ, поскольку имеют опыт работы с ними и высокую степень доверия. С другой стороны, существует недоверие иностранных инвесторов к отечественным научно-исследовательским институтам и университетам. Это является негативным фактором для экономики Украины, поскольку постепенно теряется востребованность отечественных научно-исследовательских институтов, ухудшение инновационной инфраструктуры.

Анализ процессов, которые происходят в Украине, доказывает, что инновационное развитие экономики государства требует роста интеллектуального капитала, что невозможно без реструктуризации рынка труда и, соответственно, повышения эффективности использования имеющегося кадрового потенциала.

Уровень инновационного обеспечения развития экономики связан с необходимостью поиска новых методических подходов, позволяющих оценивать самое эффективное направление научных исследований, технологий, восстановление производственного потенциала и выпуска новой продукции в соответствии с требованиями рынка.

Следовательно, финансовая политика инновационного развития должна основываться на логике реализации инновационного продукта, а именно включать финансовое обеспечение образования и науки (научно-исследовательские работы и программы), производства и продажи инновационных продуктов. Эффективность финансовой политики инновационного развития зависит от восприятия инновационного продукта, формирование рынка инновационных технологий и рост спроса на них.

Литература

1. Дуглас Норт Понимание процесса экономических изменений: пер. с англ. Мартынов К., Эйдельман Н./ Дуглас Норт. -М.: Издательский дом Государственного университета — Высшей школы экономики, 2010. -ISBN 978-5-7598-0754-4
2. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. - М.:Экзамен, 2001. - 575 с. - ISBN 5-8212-0226-4
3. Кулагин А.С. Немного о термине «инновация»/А.С. Кулагин// Журнал «Инновации: наука, производство». -2004. - № 7 (24). - 56-59с. - ISSN 2071-3010
4. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами: Учебник / И. А. Бланк. -М.:Омега-Л,2010. -767 с. -ISBN 978-5-370-01816-9
5. Булеев И.П. Некоторые институциональные аспекты инновационного развития экономики Украины/И.П. Булеев // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. -2011. -Випуск 40-2. -ISBN 1680-0044
6. Державна служба статистики України. Статистичний щорічник України за 2012 рік /[за редакцією Осауленко О.Г].-К.: Держаналітінформ, 2013. -ISBN 978-966-2224-52-8
7. Международные экономические отношения: учеб. для студентов вузов /[Рыбалкин В.Е., Щербанин Ю.А., Щетинин В.Д.].- [6-е издание].-М.: -ЮНИТИ-ДАНА, - 2012.-623 с. -ISBN 5-87057-115-4
8. Бойко Л. А. Стратегия управления финансовой деятельностью промышленного предприятия [Электронный ресурс]:зб. наук. праць. – Спец. вип. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана", Український Союз промисловців і підприємців, Ін-т світової екон. і міжнар. відносин НАНУ ; голов. ред. А. П. Наливайко. – К.:КНЕУ,2011. –Режим доступу: <http://irbis.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1472/1/Boiko.pdf>.- Назва з екрана.
9. Дементьев В.В. Почему Украина не инновационная держава/ В. В. Дементьев, В.П. Вишневецкий // Журнал институциональных исследований.– 2010.- №2,том 2. -ISSN 2076-6297
10. Згуровский М.В. Современная программа развития перспективных технологий в Украине [Электронный ресурс]: Зеркало недели. Украина. -2001. -Режим доступу: <http://gazeta.zn.ua>

АНАЛІЗ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Захарченко В.І., д.е.н., професор
Литвин М.В.

Одеський національний політехнічний університет

Розвиток кластерів є ефективним напрямком інноваційної підприємницької діяльності в країнах, в яких головним напрямком реалізації кластерної концепції є встановлення зв'язку між інвестиційними, навчальними, науковими організаціями та корпоративними структурами. У багатьох країнах світу зростання кількості та якості кластерів підтверджує значимість і життєздатність даної моделі розвитку бізнесів і територій.

Першопрохідцями в області кластерного підходу є сьогодні Сполучені Штати Америки. Там і зараз продовжують успішно його застосовувати. При проведенні досліджень конкурентних особливостей економіки США з'явилася концепція «національної інноваційної здібності». Фірми деяких країн, які проникали в економіку США суттєво впливали на державному рівні на свої технологічні виробництва. Президент Б.Клінтон проголосив в 1993 р. нову науково-технологічну політику - "Інвестування технології - це інвестування в майбутнє

Америку". Відповідальність за розробку заходів щодо використання технологій взяв на себе федеральний уряд.

Канада має досвід у реалізації кластерних ініціатив, таких як кластер високих технологій, біотехнологічний кластер, мультимедійний кластер, виноробничий кластер, кластер харчової промисловості, інформаційно-телекомунікаційний кластер. У Канаді були створені комплексні регіональні кластери, що включають в себе ряд промислових кластерів. Всі рівні влади (федеральний, регіональний, муніципальний) надають велику допомогу кластерним ініціативам. Але конкретні форми підтримки на кожному рівні різні.

У Південно-Східній Азії та Китаї і в Сінгапурі активно йде процес формування регіональних кластерів. Підприємства «Шанхайської зони» КНР працюють, керуючись спеціальною моделлю виробництва, підприємства кластера знаходяться в одному регіоні, але при цьому максимально використовують природний, кадровий і інтеграційний потенціали сусідніх регіонів.

У Німеччині первинна більшість кластерів утворилася спонтанно. Пізніше була проведена державна політика з підтримки і розвитку цих формувань, яка у свою чергу привела до створення в Німеччині великої групи нових кластерів. Завдяки активності властей регіону або міста здійснюються більшість кластерних ініціатив. У цьому полягає специфіка кожного регіону. Уряд країни також упроваджує програми підтримки окремих регіонів через формування кластерних структур.

Проблемі формування конкурентних переваг країн і регіонів в умовах глобалізованого світу велику увагу приділяють вчені та політики країн Європи. Вчений І.В. Пилипенко, проводячи аналіз досвіду малих країн Західної і Північної Європи у формуванні своєї конкурентоспроможності, вказує на наявність у скандинавських країнах двох напрямків досліджень даної проблеми [1]. Перший напрямок представляє собою власні оригінальні концепції конкурентоспроможності країн. Датські економісти Б.О. Лундваль і Б. Йонсон розробляють концепцію національних систем інновацій та економіки навчання. Б. Асхайм і А. Ізаксен, норвезькі економгеографи, рекомендують впроваджувати процеси навчання в промислові агломерації, розвивати конкурентні переваги регіонів, які отримали назву «регіони навчання». Поняття «індекс якості» було запропоновано норвезьким економістом Е. Райнером. Даний індекс ранжує економічну діяльність по її можливості забезпечити крім високої продуктивності високу заробітну плату.

Другий напрямок представлено великою кількістю вчених різних країн, які займаються виявленням кластерів і обґрунтуванням кластерної політики. В своїх роботах вони базуються на ідеології американської школи конкурентоспроможності. Промисловість таких країн, як Норвегія, Швеція, Данія базується на кластерній політиці. Економічна політика Фінляндії базується на кластеризації та займає провідні місця у світових рейтингах конкурентоспроможності протягом декількох років.

У деяких країнах були проведені дослідження з виділення кластерів національного масштабу. Завдяки дослідженням були виведені наступні дані : у Португалії було виділено 33 кластера, в Австралії - 76, у Фінляндії - 10, у Швеції - 7, у Швейцарії - 7, в Нідерландах - 12. Була зроблена спроба виділити в Бельгії регіональні кластери у Фландрії, Валлонії та Брюсселі. Регіональним кластером були групи підприємств, дослідних і навчальних організацій, місцевих, приватних і громадських органів, які підтримували підприємців, які з'єднувалися в тісну технологічно відособлену мережу. У Данії було виділено 13 регіональних і 16 національних «кластерів конкурентоспроможності». Регіональні кластери також були виділені в Данії, Ірландії, Норвегії. Два локальних кластера було виділено в Греції і два регіональних кластера - в Люксембурзі. У ЄС нараховується понад 2 тис. кластерів, в яких зайнято 38% його робочої сили [2, с.145].

Типи кластерної політики, що відрізняються механізмами її проведення запропонував розглядати М. Енрайт:

1) каталітична кластерна політика - уряд займається тим, що зводить зацікавлені сторони і надає їм невелику фінансову підтримку;

2) підтримуюча - каталітична кластерна політика держави доповнюється значними інвестиціями в інфраструктуру регіонів, що створює сприятливе середовище для розвитку кластерів;

3) директивна - підтримуюча функція держави, яка здійснюється в рамках різних програм трансформації спеціалізації регіонів за допомогою розвитку кластерів;

4) інтервенціоністська - уряд займається активним формуванням спеціалізації кластерів і за допомогою трансфертів та адміністративних обмежень або стимулів контролює діяльність фірм у кластерах [3].

Існують програми під назвою «кластерна ініціатива». Кластерною політикою можуть займатися не лише державні влади, а й об'єднання підприємців, які пропонують реалізацію програми розвитку кластерів в певних регіонах. З появою даного виду програм розвивається надання послуг з проектів виділення на території регіону різних видів кластерів та викладання теоретичних основ управління кластерними ініціативами - кластерний менеджмент .

Науковець А. Фукс-Вільямс, новозеландець за походженням, запропонував наступну схему дії менеджера кластерної ініціативи:

- пояснення доречності кластера в регіоні;
- ідентифікація кластера;
- початковий аналіз;
- формування команди;
- визначення бажаного результату;
- складання плану досягнення бажаного результату;
- складання плану негайних дій;
- початок кластерної ініціативи;
- формалізація розвитку кластера;
- удосконалення плану розвитку кластера;
- оцінка розвитку кластера;
- функціональне з'єднання кластера з іншими кластерними ініціативами.

Головна роль при організації кластерної ініціативи належить менеджеру на думку А. Фукс-Вільямса. Він звертає увагу: «ринкові сили створюють кластер, проте не слід стійке зростання кластера залишати в руках ринкових сил» [4].

Франція не використовує безпосередньо досвід і підходи США до кластерної політики. Формами підтримки створення регіональних кластерів є орган по управлінню розвитком територій і національне агенство планування. Держава виступає організатором, координатором і основним інвестором в реалізацію крупних національних проектів, які у свою чергу повинні підвищити міжнародну конкурентоспроможність країни.

У 2004г. Франція почала розвивати політику полюсів конкурентоспроможності, які потрібні для підвищення інноваційної складової країни. З 2005 по 2007 р.р. кількість полюсів збільшилася з 67 до 71. Після трьох років діяльності полюсів, в 2008 р. американській незалежній компанії Бостон Консалтинг Груп було доручено провести оцінку їх діяльності, яка в подальшому підтвердила успіх політики полюсів конкурентоспроможності, що проводилася. Це підсилило позиції Франції в області інноваційної політики.

Успішний досвід розвинених країн підтверджує, що політика економічного розвитку, заснована на кластерах характеризується інвестиційною привабливістю. Приведений огляд показує, що конкурентоспроможність окремих країн базується на сильних позиціях окремих кластерів, що оптимізують управління національною економікою.

Література

1. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Москва-Смоленск: Ойкумена, 2005.
2. Портер М. Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. С.256
3. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region, Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Groenewegen and S/ van Hoof. Utrecht, 1993. P.87-102.
4. Ffowcs Williams, J. E. and Hawkings, D. L., "Sound Generated by Turbulence and Surfaces in Arbitrary Motion," Philosophical Transactions of the Royal Society, Vol. A264, No. 1151, 1969, pp. 321–342.

РАЗВИТИЕ УКРАИНСКОГО ПРИЧЕРНОМОРЬЯ НА ОСНОВЕ ОБРАЗОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

Захарченко В.И., д.э.н., профессор
Печкурова А.Е.
Датій М.С.

Одесский национальный политехнический университет

Анализ опыта возникновения кластеров показывает, что лучшие и более быстрые результаты могут быть получены, если формирование кластера не предоставляется стихийным рыночным силам и обстоятельствам, а становится предметом целенаправленной деятельности всех заинтересованных сторон.

В условиях ряда стран утверждается, что кластеры – это, нечто схожее с промышленными парками. Оба сравниваемых объекта имеют территориальную привязку. Однако промышленные парки представляют собой определенную форму организации производственной инфраструктуры на конкретной территории. А кластер – значительно более широкое понятие. Фактически кластер – это целый комплекс взаимодополняющих друг друга компаний: производственных, научно-исследовательских, образовательных, поставщиков оборудования и услуг, которые начинают работать вместе для усиления конкурентоспособных преимуществ конечного продукта.

Одной из тенденций развития за последние десятилетия выступает кооперация малых предприятий, при которой базовым является горизонтальный принцип сотрудничества. Это проявляется в том, что примерно одинаковые по своим производственным мощностям малые предприятия объединяются для увеличения специализации и конкурентоспособности. Такие группы малых предприятий начинают активно сотрудничать друг с другом при одновременном достижении эффекта экономии от масштаба, позволяющего снизить административные, транспортные и прочие расходы. Мобильные кластеры, объединяющие множество малых фирм, составляют конкуренцию крупным фирмам, образуя местные производительные системы, а территории, на которых располагаются такие малые предприятия, являются лидерами социально-экономического развития.

Изучению вопросов кластеризации, кластерных образований, построению инновационных и конкурентоспособных кластеров на региональном и отраслевом уровнях посвятили свои работы многие учёные, такие как: Куинн Дж., Друкер П., Портер М., Коробков А.Н., Молева О.В., Монастырный А.Е. и др.

Целью исследования, является возможность создания кластеров на территории регионов Украинского Причерноморья.

Анализ возможности кластерообразования в регионах основывается на изучении бизнес среды, наличия в регионах успешных производств, диверсифицированности производственной структуры, развитии инфраструктурного обеспечения бизнеса в широком понимании и др.

Одной из предпосылок возникновения на определённой территории кластеров является наличие производственного базиса, некоторой критической массы успешно развивающихся предприятий. Однако, это не единственное условие. Данная критическая масса производства должна реализовать преимущества экономии от взаимного расположения и масштаба. Рентабельные компании должны найти области взаимной кооперации, что позволяет им повышать общую конкурентоспособность. Причем на первых порах формирования кластеров на территории с «тяжелой» промышленной структурой (примером которых является, например, Донбасс) наиболее предпочтительная модель кооперации крупных компаний. На начальном этапе кластерообразования можно воспользоваться применяемыми в украинском бизнесе механизмами аутсорсинга и субконтрактации.

Анализ использования аутсорсинга в Украине показывает, что экономия на издержках, крупные компании, прежде всего, избавляются от вспомогательных и обслуживающих бизнес-процессов (ремонт, сервисное обслуживание, оборудование, уборка и т.д.). Малые предприятия, принимая на себя эти заказы, начинают сотрудничать с крупными компаниями на постоянной основе. Это, в свою очередь, позволяет им увеличивать объем производимых товаров или услуг, что, соответственно, уменьшает размер постоянных издержек на единицу продукции. В то же время, крупные предприятия, исключая из производственной цепочки ряд

бизнес-процессов, и передавая их малым предприятиям, имеют возможность сконцентрировать усилия на основной деятельности, упростить структуру управления, а также сократить объем расходов.

Основное же отличие субконтрактации от аутсорсинга состоит в том, что субконтрактация является составной частью аутсорсинга и охватывает только производственную и научно-производственную сферу. Основное преимущество субконтрактации – это возможность сконцентрировать ресурсы и усилия на участках, определяющих конкурентоспособность продукции и предприятия в целом [1].

Кроме приведенных выше моделей образования кластера есть и другие пути его образования – через кооперацию и конкуренцию малых и средних предприятий, действующих в регионе. Однако этот путь требует более тесного взаимодействия предприятий кластера и региональных органов власти, поскольку критической массы инвестиций малого и среднего бизнеса может не хватить для успешного начального старта. Поэтому механизм государственно-частного партнерства в такой схеме может оказаться решающим для успешного развития регионального кластера.

Если же брать во внимание человеческий капитал выделенных типов, то и для него наблюдается более высокий средний уровень высшего и среднего специального образования на территориях, отличающихся отраслевым многообразием успешных предприятий. Очевидно, что в таких регионах отмечается более высокая средняя занятость и меньший уровень безработицы.

Также следует обратить внимание и на различия в уровне развития сферы услуг. Так среднедушевой объем платных услуг в регионах с отраслевой дифференцированностью успешных предприятий 50 и более процентов в 1,5-2 раза выше, чем в регионах, где успешные предприятия функционируют в небольшом числе отраслей.

Важным моментом в создании конкурентоспособных региональных кластеров является их привлекательность для инвестиций. Даже официальная статистика показывает значимое отличие инвестиций в основной капитал для территорий, представленных диверсифицированной экономикой и большим количеством динамично развивающихся предприятий. Однако следует также отметить и то обстоятельство, что такие регионы получают и большую поддержку центра, в частности за счет финансирования по государственным целевым программам. И если социальная часть этого финансирования, вероятнее всего, связана с традиционным бюджетным выравниванием уровня жизни, то финансирование производственных и специальных комплексов – с реализацией проектов в перспективных секторах региональной экономики.

Таким образом, проведенный анализ позволяет предположить, что регионы Причерноморья обладают различным потенциалом для развития кластеров (находятся на различных этапах кластеризации).

Херсонская область – характеризуется меньшей отраслевой дифференциацией успешных предприятий, слабой развитостью малого бизнеса и сферы услуг, худшим образовательным уровнем, инновационным потенциалом и инвестиционной привлекательностью и, как следствие, большей безработицей.

Остальные три региона демонстрируют показатели кластерообразования и эффективности региональной экономики на более высоком уровне. Наибольшие перспективы, с точки зрения образования кластеров, демонстрирует Одесская область. Можно с большой долей уверенности предполагать, что на территории этого субъекта уже сложились определенные предпосылки для успешной кластеризации, которые опираясь на высокий инновационный и образовательный потенциал данной территории, приводит к её опережающему социально-экономическому развитию.

Также следует отметить финансирование государством в Одесской области крупных государственных программ: Канал Дунай – море, освоение шельфа Черного моря в районе о.Змеиный, трасса Одесса – Киев и др.

Подобные крупные программные решения, поддерживаемые государством, позволят в украинских условиях ограничить давление власти на бизнес и создать предпосылки для дальнейшего развития кластеров уже на конкурентной основе. Государственные структуры, участвуя в масштабном бизнес-проекте, дают частным компаниям сигнал о важности проекта для экономики страны и региона, необходимости освоения природных ресурсов в восточных районах страны, готовности разделять риски на всех этапах осуществления проекта. Частные

компанії, со своей стороны, привлекают инвестиции в развитие профильных бизнесов, обеспечивают занятость населения, способствуют экономическому росту региона.

Вполне возможно, именно такой путь образования кластеров через межотраслевое взаимодействие крупных корпораций в условиях государственно-частного партнерства, хотя и не является типичным для развития западных экономик, наиболее приемлем в украинских условиях, когда многие регионы на востоке страны, по сути, нуждаются в прохождении полноценной фазы индустриализации. Более того, для территорий с перспективными для развития экономики природными ресурсами, обеспечивающими стратегическую экономическую безопасность страны, такой путь образования предпосылок для возникновения кластеров является, по всей видимости, единственно возможным. Кроме того, если в близлежащих регионах уже существуют развитые крупные предприятия родственной специализации (например, предприятия судостроения и судоремонта г. Одессы и г. Николаева), то многие проблемы образования кластеров, в частности наличие специалистов определенных квалификаций и их профессиональная подготовка, решаются гораздо проще [2].

Многие регионы сегодня активно используют кластеры как современный, модный бренд для развития территорий. Нередки случаи, когда власти часто называют какую-либо промышленную структуру кластером, надеясь тем самым привлечь дополнительное внимание и инвестиции в регион. Данные виды кластеров характеризуется весомой поддержкой со стороны органов власти, предпочтение им отдается в основном по политическим основаниям, а не по результатам детального аналитического процесса. Однако, для образования кластеров на территории региона, особенно, такого как Украинское Причерноморье, требуется наличие массы предприятий, которые будут успешно развиваться, иметь весомые конкурентные преимущества, и будут способны реализовать все эти преимущества для экономики. Всё это позволит предприятиям повышать общую конкурентоспособность. Регионы Причерноморья обладают различным потенциалом для развития кластеров. Наибольшие перспективы, с точки зрения образования кластеров, демонстрирует Одесская область. Сфера научного изучения этих перспектив требует дальнейшего детального анализа.

Литература

1. Захарченко В.И., Борисов О.Г., Меркулов Н.Н. Реструктуризация и аутсорсинг на предприятии: Монография. - Одесса: Феникс, 2006. – 128 с.
2. Захарченко В.И. Использование кластерного анализа при исследовании экономической деятельности регионов Украины / В.И. Захарченко, Д.Е. Чабаненко // Прометей, 2008. - №1. – с.12-17

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ КЛАСТЕРІВ

Захарченко В.І., д.е.н., професор
Бундюк Ю.Р.
Мірясева Г.С.

Одеський національний політехнічний університет

У перебігу останніх десятиліть багатьма фахівцями були внесені істотні зміни, а саме Хувер, Малмберг, Розентал, Василенко і доповнення в теорію просторової економічної агломерації, стратегії регіонального розвитку економічного зростання і ідентифікації економічно, соціально і інституційний пов'язаних з ними процесів цьому, поряд з кластерами, для опису географічних скупчень фірм, галузей і пов'язаних з ними процесів, використовуються такі терміни (старі і нові), як: індустріальні райони; територіальні виробничі комплекси; неомаршаловські вузли; нові індустріальні місця, інноваційні системи; мережі фірм; регіони, що виучуються, і ін. Ці терміни, частково різні за призначенням, інколи використовуються як синоніми, створюючи плутанину і потребуючи строгіших визначень. Все це відноситься до понять в рамках так званої нової економіки [1].

В цілях формування цілісного погляду на понятійний апарат кластерної теорії приведемо деякі визначення і характеристики основних схожих з кластерами термінів. Актуальністю теми

є те що, аналіз цих термінів дозволить визначити взаємини і кордони між ними і, одночасно, більш розгорнуто освітити багато характерних для кластерів меж. Перш за все, варто розділити весь список приведених термінів на дві частини. До першої з них відноситимуться такі поняття, як мережі, інноваційне середовище, регіони/економіки, що вивчаються, та інші. Другу групу утворюють поняття, що використовуються як рівнозначні кластери [2].

Мережі – основний і найбільш простий в інтерпретації елемент, властивий всім перерахованим структурам, тому доцільно почати аналіз саме з нього. Мережі розглядаються як «системи взаємозв'язаних фірм і інститутів тих, що мають загальні інтереси. Вони є обширним сплетенням контактів, багато з яких неформальні, і володіють перевагою високої кредитоспроможності...». Або інше визначення: «мережа – якась обмежена група фірм із специфічними, часто контрактними, цілями, що зазвичай мають слідством витягання обопільного прибутку. Члени мережі обирають один одного з різних причин, вони чітко домовляються, яким способом кооперуватися і до якої міри залежати один від одного» (Rosenfeld, 1995). У іншій своїй роботі цей же автор приводить порівняльну характеристику кластерів і мереж (таблиця) і відзначає, що мережі «...у всіх сенсах... є результатом зрілих і живих кластерів, а ніяк не джерелом локальних виробничих систем» [3].

Терміном «регіон» (або економіка), що вивчається, часто підміняють поняття кластера. Проте він, як і мережі, служить лише описом однієї з характерних сторін кластерної організації промисловості.

Ландвол і Борас, визначають економіку, що вивчається, як «таку економіку, де здібність до вчення має вирішальне значення для економічного успіху індивідуумів, компаній, регіонів і країн. Термін що «вивчається» в цьому сенсі відноситься не лише до опанування інформації і доступу до її джерел, але і до розвитку нових областей компетенції і трудових навиків» [4].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика мереж і кластерів

Мережі	Кластери
Надають фірмам доступ до спеціалізованих послуг з менших цін	Залучають необхідні спеціалізовані послуги в регіон
Характеризуються обмеженим членством	Характеризуються відкритим членством
Ґрунтуються на контрактах	Ґрунтуються на суспільних цінностях, стимулюючих довіру і що підтримують взаємодію
Дозволяють фірмам займатися комплексним бізнесом	Генерують попит за допомогою подібної і зв'язаної діяльності
Базуються на кооперації	Охоплюють одночасно кооперацію і конкуренцію
Характеризуються наявністю загальних цілей бізнесів	Характеризуються наявністю колективного бачення

Ландвол і Джонсон використовують концепцію «повчальної економіки», коли посилаються на сучасну постфордистську економіку (тобто економіку з домінуючою техніко-економічною парадигмою, пов'язаною з інформаційно-комунікаційними технологіями у поєднанні із способами гнучкого виробництва), де знання і вчення є ключовими чинниками конкурентоспроможності. Переваги економік, що виучуються, визначаються обміном знаннями, інформацією і досвідом. Особлива увага приділяється «прихованому» знанню, кваліфікації інститутів, фірм, людей. У концепції економіки, що виучується, вчення є навіть важливішим для створення конкурентоспроможності, чим знання. що воістину значимо для успішності економіки – це здатність виучуватися, а не створювати запас знань». На підставі концепції економіки, що виучується, виникла концепція регіону, що «вивчається» [4].

Основи економік, що вивчаються, і регіонів підкреслюють інтерактивну і колективну природу процесу вчення. Колективне вчення є процес динамічного і кумулятивного створення знань, який завдяки своєму інтерактивному характеру володіє значними синергетичними можливостями. Синергетичні переваги виникають як наслідок переливів знань і зростаючої

довіри в процесі колективного вчення. У створення нового знання включається інтенсивний процес взаємодій.

Індустріальні райони (ІР) – найвідоміше і, мабуть, найбільш близьке по сенсу поняття, особливо часто використовуване як повний синонім «кластерів». Цій темі присвячена безліч робіт, аналіз яких дозволяє більш глибоко заглянути в суть кластерів і пов'язаних з їх діяльністю процесів. Індустріальні райони є географічно певними системами, що характеризуються великим числом фірм, функціонуючих на різних стадіях і в різних режимах виробництва однорідного продукту. Відмінною рисою ІР виступає те, що велика частина фірм, що їх створюють, - малого або дуже малого розміру, різні райони спеціалізуються на різних продуктах різної міри складності і кінцевими споживачами, з'являються унікальною спільністю, соціальною і економічною системою, фундаментальну роль грають різні форми кооперації серед фірм – членів співтовариства». Найбільш важливими характеристиками індустріальних районів Маршалла є: присутність невеликих, високоспеціалізованих фірм, переважно місцевого походження; істотні розміри операцій між контрагентами в межах цих районів; висока міра кооперації між фірмами усередині району; невисока економічна активність між фірмами району і фірмами поза ним; загальні джерела фінансів технічної експертизи і бізнесу-послуг для всіх фірм в межах району; високорухливий ринок праці. Взаємодії в ІР не зводяться лише до операцій купівлі-продажу, тут присутні властиві ІР взаємодії «конструктивної кооперації». У теорії Маршалла наголошується роль кооперації між підприємствами малого і середнього розміру, а також важливість побудови мереж послуг для цих організацій. Маршалл, описуючи особливості просторової промислової агломерації, розглядає концепцію «індустріальної атмосфери».

Згодом багато дослідників внесли деякі зміни до концепції індустріальних районів Маршалла. Виникла нова концепція індустріальних районів, що ґрунтується на широко відомому визначенні Бекаттіні, який визначає ІР як «соціально-територіальний феномен, що характеризується одночасною активною присутністю співтовариства людей і популяції фірм в природно і історично обмеженої області». На думку Бекаттіні найважливішими соціологічними характеристиками індустріальних районів є: присутність місцевих співтовариств, які розділяють гомогенну систему цінностей і поглядів, вбудованих в систему інститутів (ринки, фірми, сім'я, школа, місцеві власті, профспілки і тому подібне); Іншим підходом, часто використовуваним для аналізу індустріальних районів, є підхід з боку трансакційних витрат. Також часто наголошується, що індустріальні райони стимулюють підтримують ту, що адаптується бізнесу і сприяють ендегенному регіональному розвитку в зростаючому глобальному ринку [4].

За результатами аналізу можна сказати, що теорія кластерів розвинулася еволюційною кількістю подібних теорій, по відношенню до яких кластери, як правило, виступають як узагальнювальна концепція. Як відзначає М. Портер: «В цілому, більшість минулих теорій звернена до конкретних аспектів кластерів або до кластерів певного типу». Варто відмітити, що, будучи втіленням різних напрямів економічної думки за останні декілька десятиліть, розглянуті теорії, що взаємно перехрещуються, мають одну загальну відмінну рису – всі вони розглядають соціально-економічну структуру суспільства як єдине ціле. Ймовірно, основною відмінністю, одночасно, перевагою кластерів, що забезпечила домінування кластерної теорії над її альтернативами, служить властива їй атмосфера конкуренції, яка стає усе більш значимою в умовах зростаючої глобалізації ринків.

Література

1. Rosenfeld S.(2002) a Governor's Guide to Cluster-Based Economic Development. Washington D.C.: National Governor's Association. <http://www.nga.org/cda/files/AM02Cluster.pdf> .
2. Захарченко В.И. Новая экономика для новой Украины// Економіст,2009. - №2. – с.24-26
3. Marceau J. and Dogson M. (1999) Systems of Innovation
4. Rossenthal S.A.(1997) Lundwall, B.A. and Borrás, S.(1999) The Globalising Learning Economy

КЛЮЧОВІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Коваленко О.М., к.е.н., доцент
Достоевська М.О.
Нго Ван Хой
Ха Тхі Ань Туєт

Одеський національний політехнічний університет

Для ефективного функціонування та включення в світовий економічний простір українським підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною на міжнародних ринках. Це може бути досягнуто на основі розробки стратегії просування національного експорту.

Така стратегія повинна полягати не в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні і якісному поліпшенню на основі цих переваг позицій країни на міжнародному ринку. Для цього необхідно мати чітку концепцію економічної політики, яка сприяла б розширенню експорту лише в поєднанні із загальними цілями макроекономічної політики.

Матеріальною основою стратегії просування продукції українських підприємств на міжнародних ринках є експортний потенціал країни.

В цьому зв'язку можна стверджувати, що Україна має всі шанси для поліпшення своїх позицій на міжнародному ринку.

Досягнення цього можливе лише за умови проведення відповідної експорторозширюючої політики, коли поруч з розвитком традиційного експорту розвиватимуться і потенційні експортні галузі відповідно до тенденцій на міжнародному ринку. Цього можна досягти при сприянні у структурній політиці виробництву товарів високого ступеня переробки шляхом використання провідних технологій, які дозволять ефективніше використовувати наявні ресурси.

Ефективному формуванню стратегії зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств заважає недостатній розвиток систем зв'язку і транспортної інфраструктури. Ця проблема є актуальною, оскільки географічне положення України робить транспортні послуги одним з напрямів міжнародної спеціалізації в торгівлі послугами (надання транспортних послуг займає дуже високу частку у загальному обсязі експорту послуг з нашої країни, головним чином – це морський транспорт, що зумовлено також низьким рівнем інфраструктури автошляхів та залізниць).

Ще одна проблема – неефективна система міжвідомчої статистики в Україні, дані якої досить часто дають лише загальне уявлення про певні процеси і не дозволяють зробити надійних висновків. Разом з тим створення інфраструктури і забезпечення вільного та ефективного доступу до необхідної, з точки зору діяльності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках, інформації завжди було завданням держави.

Нарешті, фактор робочої сили. За цим фактором Україна має порівняні переваги – це досить великий науково-технічний потенціал та велика кількість дешевої кваліфікованої робочої сили. Але залишається проблема «відпливу умів», яка може бути успішно вирішена лише шляхом створення сприятливих умов для кваліфікованих кадрів.

Враховуючи всі ці фактори, методика розроблення стратегії виходу підприємства на міжнародний ринок повинна складатися з таких етапів: перший – аналіз ситуації, в якій перебуває підприємство (можливості галузі, діяльність конкурентів, їх технології, стан ринків, які обслуговуються); другий – аналіз внутрішнього стану компанії у зіставленні зі становищем справ у всій галузі. На цій основі розробляється можлива стратегія розвитку кожного окремого підприємства.

Суттєвим елементом аналізу є також оцінювання ступеня зрілості галузі. При цьому беруться до уваги темпи зростання галузі, потенціал подальшого зростання, існуючий асортимент виробів, стан конкуренції, частка ринку, яка належить компанії, характер застосовуваної технології.

Для формування стратегії підприємства створюються робочі групи. В них входять керівники підрозділів, спеціалісти з фінансів, технології та маркетингу. Мета робочої групи –

розроблення стратегії компанії на строк до 10-15 років. Період залежить від конкретного підприємства або галузі. Це свого роду картографування майбутнього компанії на міжнародних ринках.

Стратегія підприємства повинна розраховуватися таким чином, щоб її продукція зберігала високі конкурентні якості і технічну новизну протягом тривалого часу. Такі підприємства зберігають лідерство у світовому виробництві. Прикладом товару тривалого життєвого циклу, який розроблений в Україні і який одержав світове визнання, є комплекс машин та технології контактної стикової зварки методом імпульсного оплавлення, який створений в інституті електрозварки ім. Є.О. Патона НАН України. Ці машини протягом багатьох років, а також ліцензії на ці установки купують іноземні підприємці.

Література

1. Козак Ю.Г. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч. посіб. / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, Н.С. Логвінова. – К.: ЦУЛ, 2009. – 356 с.
2. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю: Навч. посіб. / І.Ю. Сіваченко, Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова. – К.: ЦУЛ, 2010. – 312 с.
3. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: Монографія / Наталія Петрівна Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ «ТОЧНО В СТРОК»

Кравченко О.А., к.е.н., доцент
Бевзенко Х.С.
Бундюк Ю.Р.

Одеський національний політехнічний університет

Система «Точно в строк» найпоширеніша у світі концепція логістики, що вимагає доставки матеріалів, товарів та послуг у той час, коли в них виникне потреба [1]. «Точно в строк» забезпечує підвищення ефективності виробництва завдяки зведенню до мінімуму виробничих запасів, приміщень, поліпшенню якості продукції, зниженню витрат на виробництво й цін на продукцію. Ця система дає можливість оперативно регулювати номенклатуру продукції та обсяги її виробництва відповідно до ринкового попиту [2].

Логістична концепція «Точно в строк» характеризується наступними основними рисами: мінімальними (не нульовими) запасами матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва, готової продукції; короткими виробничими (логістичними) циклами; невеликими обсягами виробництва готової продукції та поповнення запасів (поставок); ефективною інформаційною підтримкою; високою якістю готової продукції і логістичного сервісу.

У даний час система «Точно в строк» широко використовується в Японії, США і Європі, але в управлінні підприємствами країн пострадянського простору, в тому числі в Україні, практично не зустрічається, хоча у випадку впровадження може надавати підприємствам можливість підвищити ефективність виробництва товарів та послуг за рахунок зниження запасів, гнучкості системи, якості продукту, мотивації працівників. Тому вивчення і адаптування досвіду функціонування системи управління виробництвом «Точно в строк», розв'язання можливих проблем її впровадження шляхом інноваційного моделювання операційної системи управління є актуальним і має практичне значення.

Питаннями впровадження системи "точно в строк" займалися багато науковців. Друді К. вивів ідеальні параметри для системи організації та управління виробництвом «Точно в строк», зробив висновок, що усунення видів діяльності, не передбачають створення доданої вартості, нульових запасів, відсутності браку, простоїв і поломок, не забезпечує стовідсоткову своєчасність доставки. На його думку «Точно в строк» є орієнтиром, що створює в організації атмосферу прагнення до вдосконалення. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурі М. описали у системі «Точно в строк» алгоритм мінімізації запасів за допомогою раціональних закупівель. Хорнгрен Ч.Т. і Фостер Дж. описали особливості взаємин з постачальниками як найбільш критичної компоненти у системі «Точно в строк», так як ці постачальники повинні

забезпечувати високоякісні ритмічні і часто повторювані поставки, що в свою чергу дозволяє негайно отруювати матеріали та комплектуючі у виробництво. Палій В.Ф. та Віл Р.В. обґрунтували, що при переході до поставок «Точно в строк», щоб мінімізувати витрати на вхідний контроль, необхідно скоротити кількість постачальників, укласти довгострокові договори, матеріально заохочувати постачальників за поставку товару високої якості і в точній відповідності із замовленим кількістю [3, 4].

В Україні загальна характеристика системи «Точно в строк» докладно представлена в учбовій літературі всесвітньовідомих зарубіжних вчених [3, 4]. Але при цьому залишаються невивченими проблеми впровадження і організації функціонування даної системи на підприємствах України.

При впровадженні системи «Точно в строк» підприємством досягається ряд наступних ефектів:

- багаторазове скорочення запасів, закупівель, готових виробів;
- усунення адміністративних витрат, витрат на персонал, занять організації постачання, веденням складського господарства і відповідної бухгалтерської звітності;
- виявлення дефектів і несправностей вже в ході виробничого процесу, негайне виявлення і усунення виробничих проблем;
- участь робітників у вирішенні проблем;
- підвищений рівень продуктивності та використання обладнання.

Проте, щоб досягти означених результатів, необхідно купувати товари високої якості, забезпечувати більш високу, чим зазвичай, професійну майстерність співробітників, встановлювати устаткування, що може швидко реагувати на зміну попиту за рахунок резервної потужності [5]. Все це потребує зайвих витрат на виробництво, як капітальних на придбання додаткового устаткування і професійну підготовку персоналу, так і поточних на оплату праці висококваліфікованих фахівців. Додаткові витрати можуть окупитися лише за умов зменшення потреби в обігових коштах на формування запасів матеріалів, незавершеного виробництва, товарної продукції на складі, що призведе до скорочення плати за короткострокові кредити на покриття потреби дефіциту в обігових коштах, дозволить вивільнити частину капіталу для розвитку та збільшення виробництва.

Одна з основних проблем, що виникають при роботі з мінімальними запасами в режимі «Точно в строк» – це нездатність підприємства справлятися з непередбаченими обставинами, а саме з різкими коливаннями попиту, що веде то до простою зайвих ресурсів, то до критичної нестачі наявних потужностей. Нещасний випадок або поломка у виробництві, неякісна сировина чи комплектуючі, можуть перервати процес виробництва у зв'язку з відсутністю запасів, і тим самим викликати проблеми у всьому ланцюгу постачань. З цього випливає, що впровадження системи «Точно в строк» вимагає від системи управління виробництвом заходів згладжування попиту і стабільної реалізації, забезпечення підтримки обладнання в робочому стані, підбору надійних постачальників, які мають достатні потужності для забезпечення коливання попиту.

Найголовніша перешкода успішного впровадження «Точно в строк» – це велике число програм, що підлягають правильній розробці та інтеграції в єдине ціле. Це вдається тільки самим адаптивним з усіх організацій. «Точно в строк» являє собою істотний культурний відхід від традиційного способу виробництва. Фактори, які раніше вважалися необхідними і вкрай бажаними, такі як страхові запаси, тепер розглядаються як втрати. Систематичне усунення всіх видів порушень на виробництві виливається в більш вимогливу і напружену середу, а до цього потрібно ще додати невпинну потребу у вдосконаленні. Додаткове напруження виникає через кардинально нові ролі інженерів, менеджерів, начальників цехів, цехових профспілкових лідерів і виробничих робітників. Заміна застарілих факторів ефективності, таких, як жива праця, і максимальне завантаження устаткування на нові концепції організації виробничого циклу, формування доданої вартості, обсягу запасів і якості, вимагає зміни систем бухгалтерського обліку та системи виробничого менеджменту.

Зміни в організації, системах, культурі і відносинах можуть бути успішними тільки в тому випадку, якщо будуть виходити з самого верху компанії, тобто від її директора. Тільки на цьому рівні можуть бути прийняті рішення про виділення необхідних ресурсів, ініційовані необхідні зміни в організаційній структурі і в принципах роботи, обрані найбільш підходящі стратегії і створені відповідні схеми комунікації. Ініційований зверху процес повинен мати

підтримку у простих робітників, а для цього їх треба належним чином підготувати і дати можливість взяти безпосередню участь.

Для вирішення проблем функціонування системи «Точно в строк» на підприємствах України слід побудувати нову систему управління. Головним підрозділом системи управління стає відділ маркетингу, бо саме там повинні знайти товар, який буде мати постійний попит, правильно визначити обсяг попиту, встановити ціну, чи гнучку систему ціноутворення, яка забезпечить постійний попит. Планово-економічний, технологічний, конструкторський відділи за даними маркетингового відділу планують і налагоджують виробничий процес саме на середній рівень попиту, щоб зменшити можливі екстремуми системи «Точно в строк», коли виробництво на довгий час зупиняється, бо немає тимчасового попиту, чи не в змозі виконати замовлення, і втрачає клієнтів. Планування виробництва потрібно організувати так, щоб завжди була невелика черга на замовлення. Це дозволить завантажити потужності на той час, коли тимчасово зменшується кількість замовлень. Такий механізм дозволить уникнути, чи суттєво зменшити кількість періодів вимушеного зупинення виробничого процесу.

Усе обладнання і робітники повинні бути гнучкими і мобільними. Устаткування технічно має бути спроможним до переміщення з міста на місце для забезпечення прямого руху виробничого процесу за будь-якою плановою номенклатурою. Працівники повинні мати широкий кваліфікаційний рівень, щоб легко і якісно виконувати різноманітні роботи в залежності від зміни попиту. Система буде працювати, якщо впровадити загальну зацікавленість усіх учасників виробничого процесу у досягненні реального результату. Результатом має вважатися виконання плану по виробництву і прибутку абсолютно для усіх працівників. Заробітна плата і система преміювання усіх працівників повинні на пряму залежати від обсягів отриманого фінансового результату підприємства. Як відомо, фінансовий результат у виробничій сфері залежить від обсягів виробництва, цін, витрат на виробництво, адміністративних і збутових витрат, інших витрат. Пропонуємо всім працівникам гарантовано платити лише базову частину заробітної плати, яка може складати половину можливого максимального рівня. Друга половина заробітної плати на пряму має залежати від виконання планових показників виробництва. Цей механізм, в поєднанні з командною роботою, за предметним принципом дозволить спустити систему контролю до рівня виконавців (самі за собою стежать), інтегрує потенційні професійні можливості усіх учасників на отримання кінцевого результату. Кожна зупинка виробництва буде відбиватися на оплаті праці всього ланцюжка виконавців. Колектив буде ретельно шукати і виправляти причини, що до цього призвели. Особлива увага завжди буде, перш за все, до маркетингового відділу. Робітники виробничих ділянок повинні забезпечити якість і строки виконання завдань. Технологи і конструктори повинні виключити можливість збоїв у роботі обладнання. Постачальники несуть високу відповідальність за зниження рівня оплати труда усіх працівників, у разі зриву поставок. Кожен зацікавлений у загальному результаті, тому контролює себе і допомагає колегам. Жоден учасник, в тому числі директор чи прибиральник, не отримує відсоток другої половини заробітної плати більше, ніж інші. І це не є зрівняння усіх, а є відповідальність за ритмічність функціонування системи «Точно в строк», яка не буде ефективною у разі збоїв в роботі. Якщо вище керівництво не готове цілком і повністю перейти до нового механізму самоорганізації системи «Точно в строк», то від її впровадження краще відмовитися.

Література

1. Кравченко О.А. Моделирование операционной системой управления производством «Точно в строк» / О.А. Кравченко // *Праці Одеського політехнічного університету*. – 2011. – Вип. 3 (37). – С. 163 – 169.
2. *Планування діяльності підприємства* : Навч. посіб. / За заг. ред. В. Є. Москалюка. – К.: КНЕУ, 2005. – 384 с.
3. Чейз, Р. Производственный и операционный менеджмент, 8-е изд.: Пер. с англ. / Ричард Б. Чейз, Николас Дж. Эквилайн, Роберт Ф. Якобс. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2001. – 704 с.
4. Гэлловой, Л. *Операционный менеджмент*: Пер. с англ. / Л. Гэлловой. – СПб: Питер, 2002. – 320 с.
5. Санкин В.О. Проектирование складских комплексов и системные решения / В.О. Санкин // *Современный склад*. – 2004. – №5. – С. 24 – 25.

ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Левандовська А.Є.
Скрипник Н.А.

Одеський національний політехнічний університет

В останні роки сільське господарство досягло стабільної позитивної динаміки і все більше нарощує виробництво сільськогосподарської продукції. Практично завершилося формування структури виробництва та системи його організації в процесі земельної і аграрної реформи.

Подальший розвиток галузі, що є однією з найбільш важливих в економіці України, потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва та продовольчу безпеку держави. Виконання цього завдання пов'язане із визначенням стратегічних орієнтирів розвитку сільського господарства, відповідно до яких буде здійснюватись державна політика щодо нормативно-правового, фінансово-економічного та іншого регулювання галузі. Ці орієнтири мають враховувати необхідність реалізації базових програмних документів соціально-економічного розвитку країни. Ключовим є необхідність формування в Україні вже у найближчій перспективі інноваційної моделі розвитку сільського господарства, спроможної забезпечити його стійке прискорене зростання. Стратегічні напрями передбачають визначення кількісних та якісних параметрів розвитку сільського господарства, а також основні заходи, через здійснення яких ці параметри будуть досягнуті. Ці напрями сформовані за результатами наукових досліджень, аналізу й узагальнення практики, оцінки та моделювання суспільних і виробничих процесів та ін. Стратегічні напрями можуть використовуватися для розробки нормативно-правових документів у сфері сільського господарства, програмних та поточних документів державних органів та органів місцевого самоврядування усіх рівнів щодо розвитку галузі у відповідному період.

Питання формування напрямів стратегічного розвитку агропромислового комплексу є актуальними, тому що, розвиток економіки України залежить від вирішення широкого спектра взаємозалежних техніко-економічних, організаційних і соціальних проблем, серед яких можна визначити і проблему оцінки та формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу на агропромислових підприємствах України, що забезпечують зростання конкурентоспроможності вітчизняного агропромислового комплексу. Саме тому одним із головних питань цього напрямку досліджень є подальша розробка теоретичних та науково-методичних положень щодо оцінки та формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу агропромислового підприємства, спрямованих на створення й використання його конкурентних переваг. Дотепер не знайшли вичерпного рішення питання, пов'язані з оцінкою та формуванням стратегічних напрямів розвитку потенціалу на агропромислових підприємствах, не повною мірою вирішено проблеми методичного забезпечення прогнозування результатів реалізації стратегії розвитку потенціалу агропромислового підприємства. Об'єктивний процес подальшого поглиблення теоретичних, методичних та прикладних досліджень, що забезпечують подальший розвиток теоретичних засад та вдосконалення практики вітчизняних агропромислових підприємств у цій сфері, визначає актуальність даної теми.

Дослідженням питань, пов'язаних з розробкою стратегії підприємств і стратегічним управлінням, займаються наступні науковці: Саблук П. Т., Зубець М. В., Кириленко І. Г., Оберемчук В. Ф., Виханський О. С., Володькіна М. В., Треншов М. М., Градов А. П. та інші. Водночас, багато аспектів проблеми формування напрямів стратегічного розвитку підприємств в сучасних умовах економіки потребують більш повного та предметного дослідження.

Метою дослідження є узагальнення і подальший розвиток теоретичного і методичного забезпечення процесів формування та використання потенціалу агропромислових підприємств та розробка науково-методичних і практичних рекомендацій щодо визначення стратегічних напрямів їх розвитку.

У процесі аграрної реформи в Україні відбуваються глибокі соціально-економічні перетворення, спрямовані на подолання відчуження сільськогосподарських працівників від землі, засобів виробництва і результатів праці, на перехід аграрного сектора економіки до

ринкових відносин. Здійснено роздержавлення сільськогосподарських підприємств, переважна більшість земель сільськогосподарського призначення передана у приватну власність трудівникам села, формуються нові організаційно-правові структури ринкового типу, створюються умови для розвитку конкурентоспроможного агропромислового виробництва. Проте, внаслідок нерішучих дій центральних органів влади щодо формування законодавчо-нормативної бази поетапного освоєння ринкових відносин, слабо обґрунтованого визначення шляхів і методів трансформації аграрного виробництва, різкого послаблення державного управління розвитком агропромислового комплексу, порушення диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, поки що не вдалося досягти очікуваного нарощування виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення ефективності галузей. Швидше навпаки, набуло стійкої тенденції зниження обсягів аграрного виробництва, руйнування матеріально-ресурсного потенціалу, погіршення фінансового стану сільськогосподарських товаровиробників. І лише в останні роки намітилося деяке поживлення виробництва продукції рослинництва, поступове підвищення доходності галузей.

Аналіз діяльності агропромислового виробництва свідчить про необхідність наукового обґрунтування визначення основних напрямів поетапного його розвитку, формування ринкового середовища, входження аграрного сектора економіки України у світове ринкове співтовариство.

Стратегія розвитку агропромислового комплексу України (надалі – Стратегія) повинна базуватися на визначенні, що агропромислове виробництво є складовою єдиного народногосподарського комплексу. Без промислових галузей цього комплексу — виробництва машин, машинобудування, хімічного і нафтопереробного виробництва, виготовлення інших матеріальних ресурсів – виробництва, зберігання, переробка і реалізація готової до споживання продукції не можливі. [6]

Також повинно ставитися завдання підвищення ролі державних органів у регулюванні аграрного виробництва в умовах переходу до ринкової економіки, формування і функціонування ефективних конкурентоспроможних галузей виготовлення високоякісних продовольчих ресурсів, широкого застосування ресурсощадливих машинних технологій, розширення інтеграції виробництва с.-г. продукції та її промислової переробки.

Тому при розробленні й реалізації Стратегії розвитку АПК необхідно враховувати, що Україна є не аграрною і не промисловою державою, а такою, що стала на постіндустріальний шлях розвитку, де ці сфери діяльності функціонують як єдине ціле, а земля є складовою виробничого капіталу. Без включення землі, як ресурсу виробництва, до складу економічної субстанції, залучення її до економічного обороту, побудови виробничих відносин у суспільстві, здійснення стратегії розвитку будь-якої сфери діяльності, фактично неможливе. Земля була, є і вічно буде головним джерелом примноження багатства кожної держави. Наступним положенням є, безумовно, дотримання істини, що в центрі усіх дій з реалізації стратегії є економічний інтерес — основа економіки і головна рушійна сила руху вперед як держави, так і всіх існуючих в ній інституцій – окремого працівника, підприємства, галузі. При цьому визначальною складовою має бути працівник (людина), задоволенню інтересів якого повинні підпорядковуватись інтереси всіх інституцій. [7]

Стратегія стабільного економічного розвитку АПК має забезпечити планомірний відтворювальний процес агропромислового виробництва, збереження і захист навколишнього природного середовища, ресурсного потенціалу, підвищення життєвого рівня людей. Велику роль у пореформеній економіці повинне відігравати застосування державних і ринкових регуляторів розвитку економіки в їх оптимальному поєднанні.

Основними важелями реалізації економічного інтересу є такі економічні категорії як власність, ціна, прибуток, заробітна плата, премії, дотації, субсидії тощо. Мета стратегії – створення в агропромисловій сфері економічних і соціальних умов для ефективної виробничої діяльності та підвищення життєвого рівня с.-г. товаровиробників із загальним стратегічним спрямуванням на формування розвинутої системи ринкових відносин й адекватної їм аграрної структури.

Завданням стратегії в економічній сфері є насамперед формування ефективного конкурентоспроможного агропромислового виробництва, здатного забезпечувати продовольчу безпеку країни та нарощування експорту окремих видів с.-г. продукції і продовольства, що збільшить внесок в економіку країни.

Не менш важливим важелем реалізації інтересу є ставлення суспільства і держави до розвитку окремих галузей і сфер виробництва. Загальним правилом тут має бути забезпечення з боку держави однакових для всіх інституцій економічних "правил гри", їхня суть зводиться до того, щоб стартово на одиницю задіяних ресурсів у грошовому чи матеріалізованому вигляді одержувати рівновелику суму доходів. Так діють у всіх країнах світу. Виключення ресурсу землі з цього правила не дає змоги селянам одержувати належні їм доходи. [8]

У країнах з ринковою економікою ця проблема вирішена, і кожна з цих країн вміло користується категорією ціни для регулювання виробництва. Там давно існують і діють такі поняття як мінімальні та максимальні ціни, цінові коридори, фінансові й товарні інтервенції. Тому ці поняття повинні якнайповніше використовуватися при організації здійснення Стратегії. Слід виходити з того, що для людей на селі потрібно створити умови, які б дали змогу селянам за рахунок виробництва сільськогосподарської продукції достойно жити і працювати. При цьому слід враховувати, що виробництво кожного виду сільськогосподарської продукції має властиву тільки йому економіку. Виробництво і реалізація кожного конкретного виду продукції здійснюється завдяки притаманній тільки йому системі насінництва, добрив, машин, менеджменту і маркетингу. Складові системи повинні повною мірою враховувати необхідність досягнення максимального ефекту й конкурентоспроможного рівня.

Не менш важливим теоретико-методологічним положенням є також економічне сприяння розвитку всіх територій України. Держава, в якій розвиваються тільки центри, є безперспективною. Необхідно домогтися, щоб люди у всіх регіонах країни мали умови для роботи і життя не гірші, ніж у центрі, в містах.

У кінцевому підсумку питання повинно вирішуватися таким чином, щоб кожний із наявних в Україні 29,6 тис. сільських населених пунктів мав змогу, в першу чергу за рахунок землі, на якій він розташований, забезпечити абсолютно переважну частину доходів його жителям для достойного життя і праці. Без створення зовнішнього економічного середовища для забезпечення стабільного економічного інтересу сільських жителів досягти цього неможливо. Саме воно спонукатиме людей до раціонального й ефективного господарювання, забезпечить його прибутковість. Працювати на збиток, на звуженій основі — не може бути метою жодної стратегії та людини. Надійним способом унеможливлення цього є забезпечення режиму економії на кожній господарській операції та території. Якщо в стабільному економічному середовищі не забезпечується геспрозрахункова прибутковість господарської діяльності, то таку діяльність не слід організовувати. Підраховано, що в даний час у середньому по Україні один гектар сільськогосподарських - угідь повинен давати не менше 3 тис. грн. прибутку, або 12 млрд. грн. у державі, за умови, що для АПК будуть встановлені такі ж "правила гри", як і для інших галузей. Ці величини мають бути стартовими для розрахунку фінансових можливостей виробничого і соціального облаштування виробництва та життя. [5]. Складові Стратегії наведені в таблиці 1.

Розроблена і належним чином затверджена Стратегія має бути орієнтована на перспективу базовим нормативно-правовим документом, на основі якого здійснюватиметься аграрна політика, формуватиметься необхідна для цього відповідна законодавча й інша нормативно-правова база. У концептуальному плані Стратегія повинна являти собою системний прогноз розвитку аграрної та інших сфер АПК країни. Вона визначає перспективи і напрями сталого розвитку сільського господарства й інших галузей АПК в оглядовій і більш віддаленій перспективі, зважаючи на необхідність вирішення проблем продовольчої безпеки і продовольчої незалежності держави, нарощування експортного потенціалу АПК на основі зміцнення його ресурсної та матеріально-технічної бази, поглиблення ринкових трансформацій, удосконалення соціальних, економічних і земельних відносин, ефективного розвитку організаційної структури сільськогосподарського виробництва, радикального поліпшення соціальної ситуації на селі та належного фінансового забезпечення сталого розвитку всіх сфер і галузей вітчизняного АПК.

Таблиця 1.

Складові стратегії розвитку агропромислового комплексу України

№ п/п	Назва складової
1	Цілі і пріоритетні завдання Стратегії
2	Продовольча безпека і досягнення раціональних норм споживання основних продуктів харчування
3	Галузеві орієнтири та параметри розвитку сфер АПК
4	Формування матеріально-технічної бази агропромислового виробництва на основі інноваційних технологій
5	Раціональне використання земельно-ресурсного потенціалу та удосконалення земельних відносин в аграрній сфері
6	Розвиток організаційної структури аграрної сфери
7	Удосконалення організації сільськогосподарського ринку
8	Екологічна безпека сталого розвитку АПК і виробництво екологічно чистих продуктів харчування
9	Удосконалення системи державного управління АПК
10	Ціноутворення в АПК
11	Фінансове забезпечення розвитку АПК
12	Розвиток зовнішньоекономічної діяльності АПК
13	Розвиток сільських територій
14	Раціональне використання людського потенціалу і підвищення рівня наукового, освітнього та інформаційного забезпечення розвитку АПК

З огляду на масштабність і багатоаспектність завдань, передбачених Стратегією, а також на складний сучасний стан сільського господарства та інших галузей АПК, в основу її розроблення повинні бути покладені такі концептуальні положення:

- необхідність прискорення темпів соціально-економічного розвитку сільського господарства та істотного підвищення його ефективності і конкурентоспроможності аграрної продукції на внутрішньому й світовому продовольчих ринках;
- усунення та практичне подолання все ще наявних руйнівних і дестабілізуючих чинників, процесів та явищ в аграрній й інших сферах АПК на основі цілеспрямованого проведення ринкових реформ.

Висновки. На підставі проведеного аналізу літературних джерел необхідно зробити висновок, що в розвитку сільськогосподарських підприємств особливого значення набувають ринкові організаційно-економічні механізми обов'язкового формування стратегії підприємств.

Стратегія являє собою узагальнену модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей в ринковій економіці. Значення вироблення стратегії, що дозволяє сільськогосподарському підприємству виживати в конкурентній боротьбі, у пореформений період, надзвичайно велике. В умовах жорсткої конкуренції і ситуації на ринку, що швидко змінюється, дуже важливо не тільки зосереджувати увагу на внутрішньому стані справ підприємства, але і виробляти довгострокову стратегію, що дозволила б їй встигати за змінами, що відбуваються в зовнішній середовищі.

Література

1. Господарський кодекс України: Офіційний текст. –К.:Кондор,2004.-208с.
2. "Економіка АПК",2000,№ 1.С.3.
3. Земельний кодекс України.-Парламентське видавництво,3-51 2003.-86с.
4. Тихонов В. А. Хозяйственный механизм АПК . М., " Экономика ", 2009.
5. Саблук П.Т.Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні // Економіка АПК.-2004.-№ 12.-С.3-15.
6. <http://xreferat.ru/13/2281-1-rozrobka-strateg-rozvitku-p-dpri-mstva-v-poreformeniij-per-od.html>

7. http://www.coolreferat.com/Розробка_стратегії_розвитку_підприємства_в_пореформений_період_частина1
8. http://www.0ck.ru/referaty_po_botanike_i_selskomu/diplomnaya_rabota_rozrobka_strategii.html

ІННОВАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЯМИ В ПРОЦЕСАХ ЗНИЖЕННЯ ВИКИДІВ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ

Мартієнко А.І.
Хумаров О.А.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Викиди парникових газів (ПГ) вже давно є міжнародною проблемою, так як впливають на зміну клімату земної кулі. Держави – учасники Кіотського протоколу домовилися про механізми торгівлі квотами на викиди, впровадження спільних проектів (СП), впровадження механізму чистого розвитку. Дуже перспективним для України напрямом зниження викидів в атмосферу та покращення екологічної ситуації є спільні проекти, в результаті впровадження яких за кошти країни, що купує квоту, знижується об'єм викидів на даному підприємстві чи іншому об'єкті у конкретному регіоні. Треба зазначити, що актуальною проблемою є заохочення суб'єктів, у яких є викиди, до торгівлі квотами ПГ через впровадження СП.

Трансакції, що виникають в процесі розробки та впровадження СП, направлених на зниження викидів ПГ, є важною складовою часових, організаційно-економічних, фінансових, маркетингових витрат та впливають на соціально-екологічну і економіко-екологічну ефективність здійснення заходів щодо зниження надходження забруднюючих речовин в атмосферу.

Існують різні підходи до визначення трансакційних витрат. Усі існуючі підходи можна розділити на дві основні групи. Одні автори визначають трансакційні витрати як витрати, що обслуговують ринкові операції обміну формами і правами власності, як будь-які обміни на ринку [1]. Інші автори визначають трансакції як будь-які форми організації економічної діяльності. Трансакційні витрати визначаються як витрати управління усередині фірми при певному способі ведення господарства. О. Уільямсон дає наступне визначення внутрішньофірмовим трансакційним витратам. Він відзначає, що трансакційні витрати це «порівняльні витрати на планування, адаптацію і моніторинг виконання завдання, характерні для альтернативних структур управління» [2]

У роботах основоположників інституціональної теорії здійснення ринкових трансакцій розглядається з позицій вартісних механізмів функціонування ринків [1,2]. Слід також урахувати, що існують і інші класифікації трансакційних витрат, наприклад, їхній розподіл на передконтрактні, контрактні і постконтрактні, або на реальні (витрати, що породжують ускладнення в здійсненні якогось типу взаємодії) і віртуальні (витрати, пов'язані з подоланням цих утруднень).

Сутності трансакцій і трансакційним витратам у рамках інституціональної теорії приділяється досить багато уваги. Існують різноманітні підходи до формулювання трансакцій. Трансакційні витрати, як і будь-які витрати, повинні бути мінімізовані. О. Уільямсон відзначає, що раніше ринкові інститути капіталістичної системи не брали до уваги величину трансакційних витрат. Однак у теперішній час вони становлять досить велику величину і трансакційна концепція затверджує, що головною метою і результатом функціонування цих інститутів є мінімізація трансакційних витрат [2].

Дементьев В.В. розглядає трансакції з позицій політичної і економічної нерівності агентів, коли один агент може впливати на інший і примусити його виконати певні дії [3]. Інформація є важливою частиною трансакційних витрат, на що указував Дж. Стиглер [4].

Сутність категорії трансакції глибоко проаналізована в статті І.П. Булеєва, О.В. Шепеленко [5]. Вони відзначають, що деякі автори зводять трансакції суцільно до договору по обміну правами власності і пропонують розглядати їх ширше. В ряді робіт розглянуто формування трансакційних витрат в процесі укладення договорів в природокористуванні [6-8].

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що проблемам трансакцій і трансакційних витрат у літературі приділяється досить велика увага. Однак питання формування трансакцій впровадження СП направлених на зниження викидів парникових газів практично не розроблені.

Мета роботи – визначити інноваційні напрямки в управлінні трансакціями впровадження СП з метою зниження трансакційних витрат та підвищення економіко-екологічної ефективності проектів.

Трансакції продажу квот на викиди ПГ на основі реалізації СП - це економічні, економіко-екологічні і юридичні відносини із приводу передачі однією стороною екологічних квот та юридичних прав на викиди вуглецевих одиниць іншій стороні і одержання ефекту від зниження викидів ПГ за кошти сторони, що придбала квоту. Трансакції на впровадження СП можуть бути здійсненні тільки один раз з певним суб'єктом, що купує квоту на основі реалізації проекту. Можуть також трансакції повторюватися декілька раз, якщо організація, що впроваджує проект зацікавлена в нових суб'єктах співпраці.

Трансакції впровадження СП принципово відрізняються від витрат на розробку самого проекту та виробничих витрат на його реалізацію. Трансакції СП представляють собою економічні та юридичні відносини між суб'єктом, що продає екологічну квоту та суб'єктом, що її купує на основі впровадження СП, який дає можливість знизити викиди ПГ у продавця.

Трансакції продажу квот на викиди ПГ на основі реалізації СП це дії, які створюють економічні, економіко-екологічні, організаційно-економічні та юридичні умови для реалізації проектів.

Трансакційні витрати реалізації СП це витрати на моніторинг ринку сторін, що готові продавати та купувати квоти, моніторинг попиту та пропозиції проектів по певній вартості з урахуванням впливу проектних заходів на випуск продукції та показники доходу і прибутку сторони, що впроваджує проект, введення переговорів по проекту, супроводження проекту, моніторинг та контроль виконання економічних, екологічних, технічних показників проекту та організація заходів у випадку відхилень від проектних часових, технічних та економічних показників.

Зараз склалася ситуація, коли Міністерство екології та природних ресурсів України, Державне агентство екологічних інвестицій, Національний центр обліку викидів ПГ не допомагають господарюючим суб'єктам на місцях впроваджувати СП. Центральні управлінські органи, в компетенцію яких входить регулювання питань торгівлі квотами на викиди ПГ, зосередили у себе всі функції розпорядження квотами та узгодження СП. В ситуації, що склалася, кожний суб'єкт господарської діяльності сам здійснює всі необхідні трансакції, що забезпечують реалізацію проектів. В умовах, коли кожний суб'єкт сам здійснює дані трансакції, вони дублюються, що веде до збільшення суспільних трансакційних витрат. Інновації в управлінні трансакціями в процесах зниження викидів ПГ полягають у залученні місцевих органів управління, до формування регіональних госпрозрахункових центрів, що будуть сприяти зниженню кількості трансакцій та трансакційних витрат кожного суб'єкта, який хоче і може здійснювати торгівлю квотами на викиди ПГ на основі впровадження СП.

Для зниження кількості трансакцій, скорочення трансакційних часових та фінансових витрат на впровадження СП кожного окремого суб'єкту в регіоні необхідно провести інвентаризацію викидів парникових газів та об'єктів, що їх здійснюють. Для оновлення показників інвентаризації необхідно постійно проводити моніторинг викидів ПГ. На основі даних інвентаризації та моніторингу створюється база даних по економічно відокремленим суб'єктам та регіону в цілому з метою визначення того, які проекти мають бути запроваджені з урахуванням екологічної, виробничої специфіки та природно-ресурсного потенціалу певної території. Регіональні госпрозрахункові центри продажу квот викидів ПГ на основі впровадження СП мають налагодити зв'язок між покупцями та продавцями. Кожному суб'єкту господарської діяльності окремо важко знайти покупця з ефективним проектом, здійснювати моніторинг проекту та його верифікацію. Причиною цього є невизначеність, обмежена раціональність і опортуністична поведінка управлінського кадрового состава підприємства. Все це пов'язано з недостатньою компетентністю фахівців, що приймають рішення по СП, ростом кількості та вартості трансакцій, необхідних для впровадження проекту.

Центральні органи управління, що мають компетенцію та визначені функції по забезпеченню торгівлі квотами викидів ПГ на основі впровадження СП зосередили всю повноту управління цими процесами в своїх структурах і недостатньо залучають регіони до

стимулювання реалізації проектів суб'єктами господарювання. Кожен господарчий суб'єкт самостійно проводить маркетингові дослідження та шукає організацію, що буде готова до СП. В результаті збільшується кількість трансакцій та трансакційних часових, вартісних витрат. Інновації управління трансакціями в процесах зниження викидів ПГ на основі впровадження СП полягають у визначенні основних напрямків формування трансакцій та трансакційних витрат реалізації проектів на рівні регіону, визначенні шляхів оптимізації трансакційних витрат на основі зниження їх дублювання кожним суб'єктом, підвищенні якості ведення переговорів по укладанню та супроводженню проектів, зниженні обмеженої раціональності кадрового складу. Створення у регіоні госпрозрахункового центру по сприянню підприємствам у реалізації СП допоможе зацікавити суб'єктів в реалізації проектів, налагодити міжнародні зв'язки між зацікавленими сторонами, знизити кількість трансакцій та трансакційних витрат укладення договорів та їх супроводження в процесі зниження викидів ПГ, що в цілому покращить не тільки екологічну ситуацію в регіоні, але й підвищить інвестиційні надходження. В Україні є великий потенціал для впровадження СП за рахунок інвестицій сторін-донорів, реалізації квот і одержання коштів. Для цього необхідно запроваджувати інноваційні методи управління на рівні регіонів з метою формування та розширення ринку проектів спільного впровадження.

Література

1. Коуз Р. Природа фирмы /Р. Коуз – М.: Дело, 2001. – 111 с.
2. Уильямсом О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношения контрактация» /О. Уильямсом – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
3. Дементьев В.В. Мотивация собственника и структуры экономической власти /В.В. Дементьев //Наук. праці Донецького НТУ. — Донецьк, 2007. – Вип. № 31 (117). - С. 15-24.
4. Стиглер Дж. Экономическая теория информации //Теория фирмы /Под ред. В.М. Гальперина. – СПб., 1995. – 347 с.
5. Булеев И.П. Трансакции и их роль в системе рыночных отношений / И.П. Булеев, О.В. Шепеленко //Наук. праці Донецького НТУ. – Донецьк, 2007. – Вип. №31-1(117). – С.142-146.
6. Мартиенко А.И. Развитие договорных отношений в природопользовании в условиях трансформационной экономики / А.И. Мартиенко// «Конкурентні стратегії: теорія, практика, перспективи»: міжнар. наук.-практ. конф., 15 вересня 2006 р.: тези допов. – Одеса, 2006. - С. 71.
7. Мартиенко А.И. Трансакционные издержки в формировании и реализации договоров природопользования /А.И. Мартиенко, С.К. Харичков // Проблемы і перспективи інноваційного розвитку економіки України: міжнар. наук.-практ. конф., 6 травня 2008 р.: тези допов. – Д., 2008. – Т.1. – С. 193 - 195.
8. Мартиенко А.И. Система контрактов в условиях трансформации в рыночную экономику / А.И. Мартиенко // Экономические инновации: сб. наук. тр. – Одеса, 2001. - Вып. № 12. - С. 201 - 206.

ОСНОВНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Миндру І.В.
Панченко М.О., к.е.н., доцент
Бікіна К.І.

Одеський національний політехнічний університет

Посилення конкуренції у більшості галузей економіки України, прискорення політичних і соціальних змін обумовлює необхідність забезпечення підприємствами стійких ринкових позицій, постійного розвитку та удосконалення. Вибрана тема на сьогоднішній день, є дуже актуальною, оскільки в реальних жорстких економічних умовах конкурентоспроможність підприємства виступає одним з найважливіших факторів ефективної діяльності та розвитку

підприємства в цілому. Саме цей показник визначає можливості та позицію підприємства на ринку.

Конкуренція є спонукальною силою прогресу, вона змушує підприємців працювати ефективно та якісно, здійснювати науково-технічний прогрес, розвивати ринок, галузь, що приводить до позитивного впливу на розвиток економіки країни в цілому.

Метою дослідження є визначення основних шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства та факторів, що забезпечують збереження його позицій на ринку.

Предметом дослідження є політика підприємства щодо розробки та управління своєю конкурентоспроможністю.

Проблеми конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності підприємства досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: Д. Рікардо, А. Сміт, П. Зенге, Ф. Котлер, К. Крістенсон, М. Портер, Р. Солоу, Ф. Хайек, В. Андрійчук, С. Бабенко, В. Будкін, В. Вергун, Я. Гончарук.

Конкурентоспроможність підприємства це здатність виробляти й реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості при високому технологічному рівні обслуговування. Критерієм конкурентоспроможності є рівень продажу і стабільне місце на ринку.

Одним з головних складових конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність товару. Конкурентоспроможність товару - це здатність товару найбільшою мірою задовольняти певні потреби покупців і бути обміном на гроші в умовах конкуренції. Конкурентоспроможність товару безпосередньо залежить від якості продукції. Якість продукції - це сукупність властивостей товару, що характеризують ступінь його придатності задовольняти певні потреби населення, відповідно до призначення. Саме тому досягнення високої якості продукції може забезпечити досягненню значних конкурентних переваг що як наслідок дозволить охопити значну частину ринку і утримувати свою позицію[2].

Аналіз конкурентних позицій підприємства на ринку передбачає з'ясування його сильних і слабких сторін, а також тих факторів, які тією чи іншою мірою впливають на ставлення покупців до підприємства і, як результат, на зміну його частки в продажах на своєму сегменту ринку. Для підтримки високої конкурентоспроможності, керівництво підприємства повинно вміти відслідковувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити відповідні перетворення, відповідну адаптацію. Такими перетвореннями можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу підприємства, модернізація форм збуту продукції, вихід на нові ринки, створення спільних виробництв [3]. Отже серед основних шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства входять:

1. Постійне використання нововведень.
2. Пошук нових, більш досконалих форм товару, що випускається.
3. Випуск продукції такої якості, яке б відповідало державним і світовим стандартам.
4. Збут товарів в ті сегменти ринку, де найбільш високі вимоги до якості та сервісного обслуговування.
5. Використання тільки високоякісної сировини і матеріалів.
6. Постійне навчання та перепідготовка кадрів.
7. Підвищення матеріальної зацікавленості працівників і поліпшення умов праці.
8. Проведення маркетингових досліджень ринку, з метою встановлення потреб покупців.
9. Аналіз своїх конкурентів, для виявлення своїх сильних і слабких сторін.
10. Підтримка контактів з науково-дослідними організаціями та інвестування наукових розробок, спрямованих на підвищення якості продукції.
11. Використання найбільш ефективних рекламних заходів.
12. Реєстрація свого товарного знаку і використання фірмових марочних виробів.

Використовуючи ці шляхи, підприємство зможе підвищити як свою конкурентоспроможність, так і зміцнити свою фінансову стійкість.

Таким чином, можна зазначити, що найважливіший показник конкурентоспроможності підприємства будь-якого рівня – це наявність у нього конкурентних переваг. Підприємства

отримують конкурентну перевагу, розробляючи нові способи здійснення діяльності, впроваджуючи нові технології або початкові компоненти торговельного процесу.

Література

1. Алещиніна Н.В. Аналіз підходів до забезпечення конкурентоспроможності підприємств, Дон НТУ, 2002р.
2. Буркінский Б. В., Конкурентоспроможність продукції та підприємства, 2002 р., ст. - 148.
3. Виноградов О.А. Методи аналізу конкурентоспроможності впровадження інновацій на засадах маркетингу -2006 р. – №1.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ: ВЫБОР ПАРАМЕТРОВ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Сааджан В.А.
Ивановский А.
Одородько Г.
Шукуров А.

Одесский национальный политехнический университет

Развитие НТП способствует сокращению жизненного цикла большинства видов продукции различных отраслей, приводя к росту конкуренции и, следовательно, к ускорению процесса как по обновлению продукции так и по производственному процессу их изготовления. особое значение в модернизационном процессе играет машиностроение - это ведущая отрасль промышленности. Состояние и развитие машиностроительной отрасли отражает уровень научно-технического потенциала страны так как именно от него зависит уровень производительности труда, развитие научно-технического прогресса и должен обеспечивать материальную базу модернизационных процессов.

От технико-организационного уровня машиностроительных предприятий и качества выпускаемой ими продукции напрямую зависит качество и конкурентоспособность продукции производимой в отраслях - потребителях. Наиболее полное и четкое определение качества и его роль в производственной деятельности и научно-техническом прогрессе, по нашему мнению, предложено такими украинскими исследователями как Захожай В.Б., Салухиной Н.Г., Язвинской А.М., Черным А.Ю., которые обобщили накопленный мировой опыт. Согласно их определения, качество - это один из главных показателей эффективности производства, научно-технического и социального прогресса, представляющий собой совокупность характеристик объекта, которые способны удовлетворять установленные и предполагаемые потребности и включающие технические, экономические, эксплуатационные, социальные и другие свойства продукции и процессов, которые характеризуют их полезность. [1, с. 10].

Для создания соответствующих условий развития других отраслей от машиностроительной отрасли требуется интенсивное её развитие на инновационной основе. В связи с этим основными целями модернизационного процесса должны быть:

- проектирование и выпуск конкурентоспособной продукции;
- расширение номенклатуры и ассортимента продукции не зависимо от ее принадлежности к группе А (производства) или Б (потребления);
- производство продукции, которая отвечала бы лучшим мировым образцам и превосходила их.

В связи со сложившимся состоянием в отраслях промышленности для ускорения процесса модернизации необходимо:

- выявить потребность и возможности по: повышению качества; обновлению и переходу на новые виды продукции (технологии); расширению ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции;
- определить направления по усовершенствованию имеющихся технологий, продукции и разработке новых их видов с учетом потребностей рынка;

- исследовать проводимые и имеющиеся научные разработки по усовершенствованию, обновлению и проектированию продукции в данной конкретной области, как на внутреннем так и внешних рынках;
- провести оптимизацию по принятию решения о необходимости и возможности проектирования, создания опытного образца, проведения испытания или приобретения отечественного (импортного) продукта не имеющего аналога или превосходящего по своим характеристикам отечественных и мировых образцов;
- создать условия (финансовые, правовые, информационные) по ускорению процесса «исследование - проектирование - НИР - испытание - производство -коммерческая реализация».

Одним из основных направлений модернизации в машиностроительной отрасли является повышение уровня качества выпускаемой продукции. Изменение уровня качества машиностроительной продукции может быть достигнуто при условии:

- производства продукции на новой технической основе;
- учета функциональных потребностей потребителей;
- создания конкурентоспособной машиностроительной продукции по таким основным показателям как материалоемкость, энергоемкость, производительность в сравнении с лучшими зарубежными или отечественными образцами того же функционального назначения.

В современных условиях развития экономики особую актуальность при модернизации машиностроительных предприятий приобретает процесс управления качеством, выявление групп факторов и показателей их характеризующие. Качество необходимо рассматривать с точки зрения: функционального назначения; технологичности; техничности; надежности; безопасности; эко логичности; престижности; эргономичности; эстетичности; гарантийности; стандартизации и сертификации

Исследовав и обобщив различные показатели качества и подходы по их объединению нами выделены следующие группы:

- техничко-технологическая группа;
- патентно-правовая;
- группа послепродажного обслуживания;
- группа ощущение качества;
- группа экономических показателей

Качество продукции машиностроения - это интегрированный показатель, составными элементами которого должны быть - качество проектирования, качество функциональных свойств, качество сырья и материалов, качество полуфабрикатов и комплектующих изделий, качество обработки деталей, качество сборки, упаковки и транспортировки, качество монтажа и наладки, качество эксплуатации машин и оборудования, качество дизайна и эргономичности, качество техобслуживания и утилизации.

В процессе модернизации производства предприятий машиностроительной отрасли при выборе технологий, технологических процессов, оборудования требуется особый подход к выделению групп параметров качества и показателей им соответствующим.

Осуществление процесса модернизации, а также принципы ее проведения позволяют сделать вывод об одном из основных направлений модернизации в машиностроительной отрасли - это повышение уровня качества выпускаемой продукции. Изменение уровня качества машиностроительной продукции может быть достигнуто при условии:

- производства продукции на новой технической основе;
- учета функциональных потребностей потребителей;
- создания конкурентоспособной машиностроительной продукции по таким основным показателям как материалоемкость, энергоемкость, производительность в сравнении с лучшими зарубежными или отечественными образцами того же функционального назначения.

На основе исследований и рассмотрения параметров качества продукции нами предложены показатели, с помощью которых необходимо проводить оценку качества проектных работ по созданию нового продукта, осуществлять внедрение в производственный процесс как новых технологий и оборудования, так и, выпуск новых видов продукции машиностроительной отрасли.

Литература

1. Захожай В.Б. Управління якістю: навч.посіб./ В.Б.Захожай., Н.Г.Салухіна, О.М. Язвинська, А.Ю.Черний -К.:ДП «Вид.дім «Персонал», 2011.-936 с.
2. Карданская Н.Л. Управленческие решения. /Карданская Н.Л.- М.: Издательство «Юнити». 2009 г. с. 211.
3. Стивенсон Вильям Дж. Управление производством. / Вильям Дж. Стивенсон.- М.: ООО издательство «Лаборатория Базовых Знаний», 1999.-928 с.

ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Скрипник Н. А.
Бурчаковська В.В.
Глиджов М.Д.

Одесский национальный политехнический университет

Для того, щоб ефективно скоординувати маркетингову діяльність підприємства та забезпечити основу для прийняття рішень, використовується послідовний процес маркетингового планування.

Розробка й впровадження детальних і реальних маркетингових планів та програм — кінцева мета планування маркетингу. Навіть суто формальне планування надає переваги підприємству або організації. Спонукаючи керівників підприємства постійно думати про майбутнє, планування визначає цілі і політику підприємства, приводить до більш скоординованої роботи. Крім того, ретельне планування допомагає ефективно використовувати ресурси, передбачати зміни мікро- та макросередовища й оперативно реагувати на них, а також готує до непередбачуваних змін. Завдяки плануванню маркетингу підприємство завжди налаштоване на ринок з його тенденціями, на потреби покупців і дії конкурентів. Маркетингове планування базується на принципах системності, комплексності, обмеженості ресурсів, альтернативності, оптимальності, узгодженості, динамічності й адаптивності. [1]

Нові умови господарювання змінюють застаріле стереотипне відношення до планування, як до процесу, що в повній мірі керований державними установами. На перший план виходить необхідність нового розуміння планування, визначення розвитку підприємства, формування його стійкого становища на ринку завдяки виробництву конкурентоздатної, якісної та необхідної іншим споживачам продукції. Саме такі підходи до планування висвітлені в працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників: Азаряна О.М., Анн Х., Бабенко Н.О., Багієва Г.Л., Баюри В.І., Руделіуса В., Сокур М.І., Тарасевича В.М., Циби Т.Є.[2]

Маркетингове планування – це управлінський процес створення та підтримування відповідності між цілями фірми та її потенційними можливостями у процесі ринкової діяльності. Планувати маркетинг фірми – це значить розробляти чітку програму дій, яка дозволить керувати швидкістю, послідовністю і результатами змін з метою отримання бажаних результатів у визначений період. Маркетингове планування охоплює всі рішення, які повинні бути здійснені для досягнення цілей підприємства завдяки реалізації цілей маркетингу, а також засоби і шляхи їх здійснення.

Головна мета маркетингового планування у розвитку підприємства це – зменшення маркетингових ризиків за рахунок зниження невизначеності умов діяльності і концентрації ресурсів на найбільш перспективних напрямках. А також виявлення і створення конкурентних переваг підприємства. [3]

Але досягнення цілей маркетингового планування неможливе без стратегічного планування. Тому, що увесь набір видів маркетингової діяльності має і стратегічну, і тактичну (операційну) складові. Стратегічні й тактичні завдання можна виділити в маркетингових дослідженнях (скажімо, проводяться разові дослідження для визначення стратегічної спрямованості маркетингової діяльності й одночасно здійснюється постійний моніторинг ринкової ситуації, тобто розв'язуються тактичні завдання). Те ж саме можна сказати про кожен елемент комплексу маркетингу. У будь-якому з них можна виділити і стратегічні, і тактичні завдання, наприклад, при реалізації товарної, цінової, збутової політик.[5]



Рис.1. Цілі маркетингового планування

Процес маркетингового планування складається з семи взаємопов'язаних етапів і здійснюється спільно з керівництвом фірми та співробітниками маркетингових служб:

1. Визначення завдання організації;
2. Визначення стратегічної цілі підприємства;
3. Установлення цілей маркетингу;
4. Ситуаційний аналіз;
5. Розробка стратегії маркетингу;
6. Реалізація тактики;
7. Стеження за результатами .[2]

Розроблення маркетингових планів визначається як особливостями діяльності організації, так і традиціями, "смаками" керівників. Отже, гнучкість, динамізм, різноманітність організаційних форм і методів характеризують систему маркетингового планування в умовах ринкових відносин.

Значення маркетингового планування для підприємства зростає відповідно до посилення конкуренції на ринку, появи нових конкурентів з новими товарами і формами їх продажу, посиленням динамічності технологічних, економічних, правових та інших змін.[4]

Головні завдання, які маркетингове планування повинно вирішувати на підприємстві такі :

- визначати цілі, основні принципи і критерії оцінки самого процесу планування (наприклад, диференціація товарів залежно від обраних сегментів ринку, комплексне планування ринкової стратегії, визначення обсягів і термінів фінансування залежно від маркетингових цілей);
- встановлювати початкові дані для планування (стан і перспективи розвитку ринку, існуючі й майбутні потреби кінцевих користувачів продукції підприємства, прогноз змін товарної структури ринків тощо);
- визначати загальну організацію процесу і межі планування (рівні компетенції й відповідальності керівників, права і обов'язки організаційно-структурних підрозділів підприємства й под.)
- оптимально об'єднувати усі види і напрямки маркетингової діяльності фірми.

Ключем до успішної діяльності в сучасних ринкових умовах є розробка і впровадження маркетингового планування в діяльності вітчизняних підприємств. Але при розробці маркетингово плану українських підприємств, в умовах ринкових відносин, важливими є три основні принципи:

1. Розробляти плани повинен, перш за все, той, хто потім ці плани впроваджуватиме в життя;

2. Рівень компетенції в плануванні має відповідати рівню компетенції щодо розпорядження ресурсами підприємства;

3. Необхідно забезпечувати гнучкість і адаптивність планування відповідно до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах підприємства.[5]

Останній принцип особливо важливий для керівників українських підприємств, для яких план завжди був «законом» і повинен виконуватися усілякими способами без яких-небудь змін його структури і термінів, без урахування того, чи потрібен випущений товар суспільству, чи ні. У системі управління маркетингом плани передбачають випуск тільки тих товарів, які обов'язково будуть затребувані споживачами. Тому принцип адаптивності в плануванні, який ураховує перспективну динаміку попиту, стає чи не найголовнішим.

Маркетингове планування розробляються, як правило, у лінійних підрозділах компанії, керівники яких повинні нести відповідальність за реалізацію планів. Співробітники ж підрозділів планування маркетингу виконують тільки консультаційні, координаційні функції, допомагаючи лінійним керівникам у розробленні плану маркетингу.

Література

1. С. І. Чеботар Маркетинг : Навчальний посібник / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О. П. Луцій, М. Г. Шевчик, Р. І. Буряк, С. М. Боняр, А. В. Рябчик, О. М. Прус, В. А. Рафальська - Київ «Наш час» , 2007.- 504 с.
2. Маркетингове планування діяльності підприємств / С.Семенюк // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1(26). — С. 84-92. — (проблеми мікро- та макроекономіки України)
3. І.В.Тирпак, В.І. Тирпак, С.А. Жуков: Основи економіки та організації підприємництва. Навчальний посібник-К.:Кондор. -2011. -284 с.
4. Липчук В. В. Маркетинг: навч. пос. / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Я. С. Янишин. - Львів: „Магнолія 2006”, 2012. - 456с.
5. Біловодська О. А. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. – К. : Знання, 2010. – 332 с.

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ПІДПРИЄМСТВА

Станіславик О.В., к.е.н., доцент
Крайнюк К.О.
Дежина О.М.

Одеський національний політехнічний університет

Зібрана і систематизована інформація про стан товарного ринку й науково-технічних можливостей щодо інноваційних змін є основою формування та реалізації інноваційного проекту. Процес реалізації інноваційного проекту може супроводжуватися певними відхиленнями від інноваційних показників, що потребуватиме відповідного проектування. Отже, актуальним виявляється моніторинг інноваційного проекту.

Моніторинг інноваційного проекту – це процес спостереження за ходом його виконання і використанню коштів та ресурсів, запобігання непередбачуваних відхилень від проектних параметрів, а також внесення відповідних виправлень в разі появи відхилень. Досвід і практика реалізації інноваційних проектів на підприємстві засвідчують, що їх моніторинг доцільно проводити за такими групами параметрів: моніторинг технічних параметрів проекту; моніторинг терміну реалізації проекту; моніторинг грошових і матеріальних витрат на реалізацію проекту. Ці групи параметрів відображають різні аспекти єдиного інноваційного проекту, їх відстежують одночасно і вносять необхідні колективні зміни з моменту виявлення відхилень.

Підходи і методи моніторингу проекту наступні. Насамперед узгоджуються технічні параметри, терміни впровадження проекту та грошово-матеріальні ресурси, розробка проекту, проведення передпроектних робіт. Особливу увагу приділяють обґрунтуванню грошово-матеріальних витрат задля визначення реальних джерел та обсягів фінансування проекту. При

цьому необхідно враховувати непередбачуваний вплив як внутрішніх, так і особливо зовнішніх чинників, наприклад, стан кредитоспроможності підприємства, рівень відсоткової ставки на кредитному ринку, ризики інфляції тощо.

Усе це дає підстави сказати, що моніторинг інноваційного проекту має бути постійним і структурованим процесом спостереження й контролю, який спрямовується на оцінку виконуваних робіт та здійснення необхідних коректив. Результатом цього спостереження і контролю мають бути дані про хід виконання цих робіт. Відтак слід зіставити їх із проектними, виявити відхилення, прийняти рішення і здійснити заходи певної корекції. Досвід доводить, що процес моніторингового спостереження передбачає такі його частини:

- спостереження задля отримання фактичних даних: та їх аналіз;
- зіставлення отриманих даних із проектними та виявлення рівня відхилень;
- оцінка наслідків і проведення необхідних коректив.
- У ході спостереження контролери визначають:
- момент, коли виконання проекту відзначається початком відхилень;
- рівень відхилень і їх відповідність допустимим нормам;
- причини відхилень та їх оцінку.

Відповідальний за його реалізацію узагальнює отримані дані, оцінює рівень допустимості відхилень і несе відповідальність за його подальшу реалізацію. Якщо відхилення виходять за межі допустимих норм, то керівник проекту вживає заходів щодо внесення відповідних змін.

Розрізняють такі підходи і методи оцінки реалізації проекту:

- метод "0-100", тобто контроль у моменти закінчення робіт;
- метод "50-50" - контроль на момент половини виконаних робіт;
- метод контролю за попередньо визначеними точками;
- метод контролю через рівні проміжки часу;
- метод експертної оцінки рівня виконаних робіт і готовності проекту.

Кожен з методів має свої особливості. Насамперед "0-100" дає можливість контролювати роботи після їх завершення. Метод "50-50" передбачає оцінку незавершених робіт, що дає можливість вносити корективи параметрів проекту. Щодо інших методів, то вони розраховані для проектів із тривалими термінами реалізації.

Успішними реалізацію і моніторинг інноваційного проекту вважають тоді, коли досягнуто усіх технічних, грошово-ресурсних параметрів та термінів його реалізації, передбачених самим проектом. Це свідчитиме про те, що уміло відстежено управління реалізацією проекту, дотримання технічних та фінансових параметрів у часі реалізації проекту.

Моніторинг технічних показників проекту. Моніторинг передбачає систематичний контроль дотримання технічних параметрів інноваційного проекту, узагальнення і систематизацію отриманої інформації та її передачі керівникові проектних робіт. Це один з найскладніших і наймасштабніших етапів моніторингу інноваційного проекту. Він охоплює:

- спостереження за параметрами будівництва споруд, приміщень, корисних площ, об'єктів, які передбачені інноваційним проектом;
- відстеження розміщення технічного обладнання, підвищення енергоживлення, газу - і водопостачання, формування шляху технологічної переробки сировини її напівфабрикатів, складування продукції та облаштування під'їзду для її складування;
- відслідковування розміщення підрозділів управління виробництвом, працею, постачанням сировини і збутом продукції, рухом технічної та ділової документації тощо.

Технічні параметри проекту передбачають створення таких виробничих умов, за яких оновлений техніко-технологічний потенціал:

- по-перше, підвищить продуктивну й ефективну функцію праці і капіталу;
- по-друге, забезпечить скорочення шляху руху сировини й напівфабрикатів у процесі технологічної переробки, технічної і ділової документації, транспортування продукції;
- по-третє, забезпечить випуск продукції вищої якості;
- по-четверте, забезпечить зниження рівня втрат робочого часу, матеріалів, енергії, води і т.д.

Завданням такого моніторингу є дотримання технічних параметрів під час реалізації проекту. Як доповнення до моніторингу спеціальної групи можуть здійснюватися експертні оцінки сторонніми фахівцями на запрошення керівництва проекту. Це посилює чи заперечує

вірогідність висновків спеціальної групи фахівців, що здійснює моніторинг інноваційного проекту.

Моніторинг терміну реалізації проекту. Дотримання термінів виконання проектно-інноваційних завдань є однією з важливих умов успішного початку і завершення реалізації проекту. З одного боку, підприємство почне функціонувати на оновленій техніко-технологічній основі і зміцнюватиме свої позиції на ринку, з іншого – уникне додаткових грошових та матеріальних витрат, які зазвичай виникають внаслідок затягування термінів виконання проектних завдань. Недоцільно скорочувати термін реалізації проекту та економити заплановані кошти, оскільки це зможе призвести до зниження якості виконуваних робіт, появи помітних відхилень технічних параметрів, що знову спричинить появу зайвих витрат як часу, так і ресурсів. Стає очевидним, що дотримання календарного графіка виконання проектних робіт є дуже важливим. У процесі спостереження перевіряють хід виконання технічних параметрів у передбачені терміни, щоб можна було своєчасно зробити необхідні виправлення. Отриману інформацію аналізують та подають у різних ілюстративних формах, зокрема у схемах, графіках, діаграмах, що дає можливість швидко коректувати відхилення, якщо такі з'являються. Відхилення оцінюють з погляду різних можливостей їх корегування, наприклад, методичного, технічного, організаційного підходу.

Можливі ситуації, які виявляють порушення термінів без відхилень технічних параметрів. У цьому випадку приймають рішення щодо коректування лише терміну виконання проектних робіт. Робота над реалізацією проекту може виявити неправильне використання методів чи шляхів досягнення мети. У цьому випадку проводять додатковий аналіз та обґрунтування інших шляхів реалізації проекту.

Досвід засвідчує, що на відхилення можуть впливати як внутрішні, так і зовнішні чинники, зокрема: внутрішні – похибки у виборі інформації, структури проекту, методів його реалізації, системи управління тощо; зовнішні – зміни на ринку, посилення позицій конкурентів, ринкові техніко-технологічні зміни, нестабільність цін, складність придбання ресурсів, економічна й політична нестабільність і т.д.

Звісно, що подолання впливу цих чинників вимагає додаткових затрат часу і ресурсів та певної корекції термінів виконання проектних робіт.

Моніторинг грошових і матеріальних витрат на реалізацію проекту. Практично мова йде про контроль кошторису витрат і його порівняння як за обсягом, так і за терміном освоєння з проектними фінансовими показниками. У процесі контролю необхідно отримувати точну оцінку витрат, визначити їх розподіл за термінами виконуваних робіт, виявляти відхилення від запланованих витрат. Ця інформація дає можливість керівникові проекту оцінити хід виконання його фінансування, майбутні поточні витрати у часі і за обсягом виконуваних робіт.

У процесі фінансового контролю можуть встановлювати контрольні точки щодо обсягу робіт, витрат на них і термінів виконання. Якщо відхилень немає, то робота триває за графіком. В іншому випадку знаходять причину відхилень і вживають заходів щодо їх подолання.

Спостереження за фінансуванням проекту зіставляють з рівнем його завершення як за обсягом робіт, так і за терміном реалізації. Контроль повинен бути об'єктивним та ефективним, щоб можна було систематизувати інформацію і приймати правильне рішення. Інформація контролю фінансування інноваційного проекту має охоплювати такі її групи:

- кошторисну вартість проекту і її розподіл за обсягами виконуваних робіт, отримання технічних параметрів, терміні освоєння коштів;
- виявлені фактичні результати виконання проектних робіт;
- розраховані відхилення фактичних фінансових показників від проектних;
- очікувані результати виконання проектних робіт на наступних етапах їх реалізації;
- причини, які впливають на появу відхилень реалізації проекту.

Така інформація є підставою для колективного аналізу ходу реалізації проекту та обміну думок між групами, які здійснюють моніторинг на окремих ділянках виконуваних робіт. У ході обговорення знаходять компромісне рішення щодо продовження впровадження інноваційного проекту; внесення необхідних при цьому змін чи перенесення реалізації через доопрацювання проекту.

Література

1. Заблоцький Б.Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навч. посібник.: 2 –ге вид. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2012. – 427 с.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ – ІННОВАТОРІВ

Станіславик О.В., к.е.н., доцент
Коваленко О.М., к.е.н., доцент

Одеський національний політехнічний університет

Одним з найважливіших завдань у створенні інноваційних підприємств є формування його структури, яка спроможна вирішити проблеми і досягти заданої мети. Структура підприємства має бути динамічною і змінювати свої параметри до виконання тих завдань, які виникають у процесі створення інновацій. Організаційні структури створюються для досягання певних цілей. У свою чергу цілі формуються шляхом аналізу думок і припущень, форм і методів їх досягнення силами творчого колективу.

Інноваційні підприємства формуються на основі інноваційного процесу. Цей процес складається з окремих видів діяльності, які стають основою створення окремого інноваційного підприємства. Кожне з інноваційних підприємств становить певну ланку загального інноваційного процесу (рис.1).

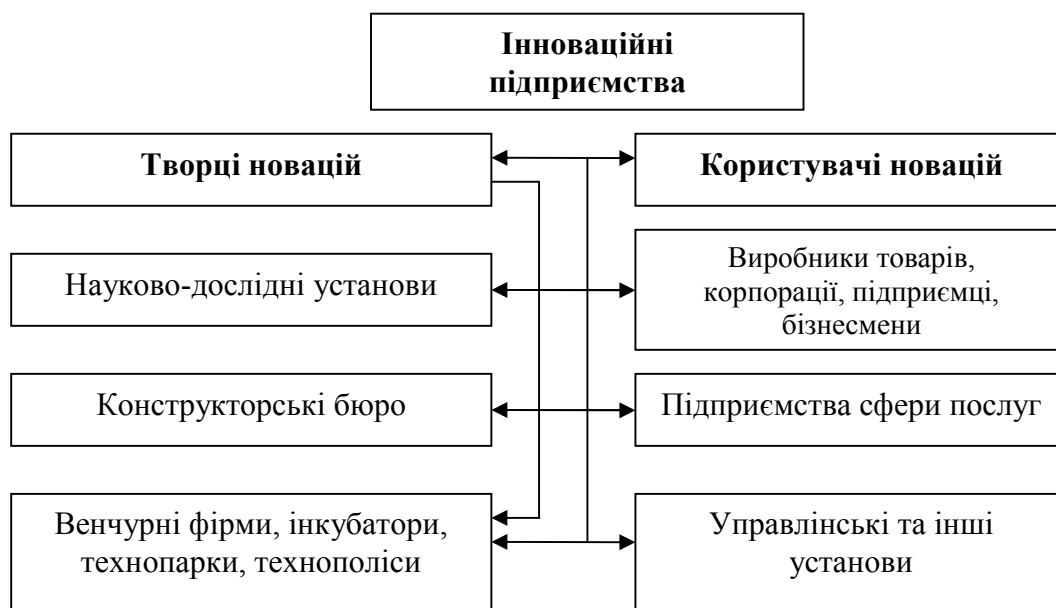


Рис. 1. Системи інноваційних підприємств

Усі підприємства взаємодіють між собою, оскільки діяльність наступної ланки залежить від діяльності попередньої. Формування і функціонування інноваційних підприємств підпорядковане логіці інноваційного процесу, зокрема поділу праці, який він викликає.

Поділ праці в інноваційному процесі. Найзагальніші рівні поділу праці в інноваційному процесі характеризують дві сфери діяльності:

по-перше, це сфера творення, тобто науково-дослідні установи, які проводять фундаментальні дослідження, науково-дослідні роботи, конструкторські розробки і створюють нові технічні засоби, технології, види продукції;

по-друге, це сфера впровадження, тобто безпосередні виробники товарів і послуг, а також підприємства, що обслуговують виробництво, які використовують нові технічні засоби, технології, види продукції з метою виробництва високоякісної і конкурентоспроможної продукції. У свою чергу кожна сфера інноваційної діяльності має свій внутрішній поділ праці. Наприклад, сфера творення охоплює фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, дослідно-конструкторські роботи, випробувальні роботи. Сфера впровадження охоплює підприємства, які здійснюють технологічну підготовку виробництва, освоєння виробництва, сервісну організацію, тактичний маркетинг, стратегічний менеджмент.

Розрізняють такі рівні поділу праці у сфері творення інновацій:

1) *загальний поділ праці*: охоплює поділ організацій за галузями знань, які вони досліджують та узагальнюють: знання суспільних наук; знання гуманітарних наук; знання природничих наук; знання технічних наук;

2) *частковий поділ праці*: охоплює поділ організацій, які досліджують наукові проблеми конкретних галузей національної економіки: знання демократії, національної і міжнародної політики, права та державного будівництва; знання національних і міжнародних відносин; знання соціального розвитку людини і соціальної інфраструктури; знання інформатики і глобалізації; знання ринкової економіки і пріоритетів перехідної економіки; знання промислового виробництва і його окремих галузей; знання сільськогосподарського виробництва; знання основ капіталовкладень і будівництва загалом; знання розвитку транспорту і виробничої інфраструктури;

3) *одиничний поділ праці*: характеризує поділ праці за професійною ознакою зайнятих в інноваційній організації] видом новачки, над яким працює дослідник; тут проводяться дослідження і формуються знання про конкретні новачки: знання наукових основ організації праці і виробництва; знання нових технічних засобів виробництва для різних галузей і виробництв; знання нових технологій виробництва, переробки сировинних і напівфабрикатних ресурсів; знання нових матеріалів, сировини, палива; знання нових видів товарів, послуг; знання нових документів організації статистики, обліку фінансів, кредитування, капіталовкладень;

4) *територіальний поділ праці*: характеризує поділ праці за просторовою ознакою, рівнем концентрації спеціалізації науково-технічного потенціалу окремих регіонів та населених пунктів; в окремих регіонах і населених пунктах здебільшого зосереджені науково-дослідні установи, які здійснюють: фундаментальні дослідження суспільних і природничих наук; прикладні дослідження для окремих галузей сфери виробництва і сфери послуг; дослідно-конструкторські роботи, випробувальні роботи для різних галузей національної економіки; технологічну підготовку виробництва за різними напрямками; освоєння виробництва, маркетингові розробки тощо.

Систематизація інноваційних організацій за рівнем поділу праці і їх просторовим розміщенням має важливе значення для сегментації інноваційного ринку, збору, концентрації і поширення інноваційної інформації.

Така інформація дає можливість з'ясувати стан інноваційного розвитку в тій чи іншій галузі виробництва товарів і послуг, конкретному регіоні чи населеному пункті. Вона посилює конкуренцію як між фірмами-творцями новачки, так і між фірмами-виробниками товарів на інноваційній основі.

Виробнича орієнтація підприємств-інноваторів. Інноваційні підприємства провадять діяльність відповідно до свого економічного стану та спроможності. їх можна звести у декілька груп:

- підприємства, що мають потужну науково-технічну основу, планомірно впроваджують новачки, здійснюють масове виробництво якісної продукції з відносно низькими цінами, що дає їм можливість підвищувати конкурентоспроможність протягом періоду стабільності цін. Вони мають можливості маневрувати показниками не лише ціни, але й властивості продукції;
- підприємства, які шукають і знаходять свою нішу на ринку інновацій і товарів. Фірми цієї групи намагаються обходити своїх конкурентів вишуканішими однорідними товарами. Хоч обсяг виробництва є менший, але вища ціна їхніх товарів певною мірою компенсує втрати прибутків, які отримують попередні фірми за рахунок ефекту від масштабу виробництва;
- підприємства, які не мають чітко визначеної спеціалізації та освоєних сегментів ринків, здебільшого мають місцеву виробничу орієнтацію. Це характерно для малих підприємств, які пристосовуються до невеликого, інколи і тимчасового, попиту. їхня виробнича ситуація не є стабільною, вони можуть часто переорієнтовуватися і за рахунок гнучкості, пошуку покупців свого товару утримуються на ринку.
- підприємства, які орієнтуються на нові товари, ринки, тобто мають початкову орієнтацію, оскільки вони започатковують цілком новий товар і створюють йому місце на вже діючих ринках. Усі чотири типи інноваційних підприємств мають одну спільну орієнтацію: забезпечити відтворення виробничих інноваційних витрат та отримати прибуток. Цьому повинна сприяти ціна реалізації їхньої продукції c :

$$c = o + t + n + a_k + cn,$$

де c – ціна одиниці продукції;

o – затрати оборотного капіталу в одиниці продукції;

t – затрати праці в одиниці продукції;

n – податки;

a_k – амортизаційні нарахування на основний капітал в одиниці продукції;

$чп$ – чистий прибуток в одиниці продукції.

Вартісна структура ціни одиниці товару свідчить, що усі підприємства намагатимуться:

- по-перше, знижувати собівартість одиниці продукції ($o + m \rightarrow \min$);
- по-друге, збільшувати частину валового прибутку в одиниці продукції (ак +чп \rightarrow max).
Успіх їх намагань залежатиме від опанованої ними стратегії і позиції на ринку:
- підприємства, які проводять масштабну стратегію, реалізують її шляхом впровадження інновацій та удосконалення технологій, організації виробництва й управління, праці і маркетингу; здебільшого собівартість їх продукції нижча від середньої на ринку, і вони можуть не боятися за надмірні витрати на виробництво одиниці продукції, оскільки їх прибуток вищий від середнього на ринку;
- підприємства, які проводять нішеву і місцеву стратегію, зберігають свої позиції шляхом підвищення якості продукції за рахунок впровадження інновацій; собівартість і прибуток, які містяться в одиниці їхньої продукції, переважно відображають середні показники на ринку;
- підприємства, які орієнтуються на принципово нову продукцію, завжди мають високий ступінь ризику: невідома реальна ціна реалізації продукції та перспектива ємності ринку щодо їхнього товару; для завоювання ринку та привернення до себе реальних споживачів такі підприємства можуть іти на зниження ціни продукції і відповідно прибутку; якщо ціна одиниці продукції дорівнюватиме собівартості ($ц = o + m$), то фірма може відмовитися виробляти цей продукт або шукати шляхів зниження її собівартості ($ц > o + m$).

Усе це свідчить про те, що інноваційна діяльність мусить бути спрямована на випуск такого виду і такої якості товару, який матиме попит у будь-який час і на будь-якому ринку. Притому товар має бути конкурентоспроможним для виробника і платоспроможним для покупця.

Література

1. Заблоцький Б.Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навч. посібник.: 2 –ге вид. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2012. – 427 с.

МОНІТОРИНГ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Станіславик О.В., к.е.н., доцент

Шереметьєва Д.К.

Шокодько Т.А.

Одеський національний політехнічний університет

Інформацію про позицію товарів на ринку, яку надають відділи маркетингу та збуту, необхідно систематизувати. Сутність цього полягає в обґрунтованому відборі найціннішої інформації з погляду необхідних інноваційних змін на підприємстві. Притому відомості, які мають стати прогностно-інформаційними, отримують як власними силами підприємства, так із зовнішніх джерел. Таку інформацію становлять декілька груп:

- несподівані техніко-технологічні зміни для підприємства певного виду діяльності;
- невідповідність наявного уявлення про реальну сутність інформації;
- інновація, яка викликана потребою технологічного процесу;
- рівень усвідомлення колективом підприємства змін у структурі галузі, ринку, науці і т.д.;
- наявні демографічні зміни і тенденції;
- наявні зміни у сприйняттях та значеннях;
- рівень нових знань.

До несподіваних техніко-технологічних змін можна віднести раптовий успіх, невдачу чи якусь зовнішню подію, що визнає певне рішення. Наприклад, раптовий успіх може виявитися

вигідним з погляду малих затрат та швидкого нововведення. Раптовий успіх може мати певні періодичні коливання (піднесення, спад) тому варто обґрунтовувати нововведення. Ігнорування успіху може спричинити певні втрати у перспективі.

Щось подібне стосується і раптової невдачі. Здебільшого такі невдачі підприємства на ринку можуть бути викликані суб'єктивними причинами, зокрема недооцінкою підприємством реальної ринкової ситуації та об'єктивними - невідповідністю рівня доходів споживачів рівневі цін на ринку товарів. Покращення системи вивчення попиту споживачів неминуче дасть позитивну інформацію.

Несподівана зовнішня подія є важливою причиною спонукання інноваційних змін на виробництві. Йдеться про необхідність зниження енергомісткості, паливомісткості, водомісткості виробництва продукції задля підвищення рівня конкурентоспроможності продукції через зниження її собівартості.

Невідповідність наявного уявлення про реальну сутність інформації. Мова йде про розбіжність між реальним станом розвитку технологій, ранку, платоспроможності споживачів, бажань і сподівань споживачів та станом наявних уявлень як виробників товарів і послуг, так і споживачів. Виправлення наявних уявлень шляхом глибокого вивчення та пізнання реального стану виробничих і споживчих можливостей суб'єктів ринку спонукає підприємців знаходити причини таких станів, обґрунтовувати заходи й необхідні ресурси для здійснення нововведень та отримання додаткових доходів. Найширше це проявляється у підприємстві йдеться про появу приватних навчальних закладів, стоматологічних кабінетів і клінік, будівельних бригад, консультаційних фірм тощо.

Інновація, яка викликана технологічною потребою. Мова йде про удосконалення діючих техніко-технологічних засобів шляхом раціоналізаторства та винахідництва. В процесі функціонування навіть відносно нових технічних засобів виявляються так звані "вузькі місця", які можуть впливати на збільшення затрат праці і ресурсів, погіршення якості продукції, зниження продуктивності праці тощо. Така ситуація зумовлює необхідність здійснювати додаткові нововведення, тобто певні раціоналізаторські інновації, які можуть привести до зниження собівартості, втрат робочого часу, підвищення продуктивності праці і якості продукції.

Рівень усвідомлення колективом підприємства змін у структурі галузі, ринку, науки. Нова продукція на ринку може бути недоступною через нерозуміння її реального призначення, економічної чи соціальної вигоди, високої ціни реальними споживачами. У свою чергу підприємці і виробники не усвідомлюють реальної структури потреб на споживчому ринку. Наприклад, в Україні не здійснено необхідних капіталовкладень і не збережено декілька мільйонів робочих місць, унаслідок чого декілька мільйонів українців виїхали за кордон у пошуках праці і доходів. Диспропорції у бюджетній і пенсійній системах України призводять до поляризації доходів та пенсій між державними службовцями і звичайними громадянами та загострення соціальних і навіть політичних проблем.

Наявні демографічні зміни і тенденції. Це дуже важливий чинник, який визначає структуру виробництва і пріоритети нововведень.

Річ у тому, що структура населення визначає структуру потреб, відповідно, й попиту. Різні потреби мають різні соціальні групи населення, зокрема:

- чисельність населення за віком;
- чисельність населення за статтю;
- чисельність міського і сільського населення;
- чисельність за рівнем освіти і професійної кваліфікації;
- сезонні особливості потреб і т.д.

Потреби населення стосуються одягу для різних груп, продуктів харчування, послуг освіти, охорони здоров'я, туризму, оздоровлення, відпочинку, комунальних та побутових послуг тощо. Це потребує розвитку відповідного підприємництва та капітальних вкладень для нововведень у підприємства й організації, що функціонують.

Наявні зміни у сприйняттях та значеннях. Структурні зміни в політичній чи економічній, державній чи соціальній системі неминуче впливають на переоцінку складених цінностей, способу мислення і вибору відповідних пріоритетів. Зміна суспільної системи в Україні, тобто створення правової держави і ринкової економіки різко змінили професійну й виробничу орієнтацію серед різних верств населення. Насамперед виникло багато політичних партій, відбулося зміщення у професійному виборі діяльності, зокрема, зріс інтерес до професій

фінансиста, банкіра. Наявність статусу "державного службовця" з його високими доходами, пільгами спричиняє конкуренцію за посади державного чиновника з використанням корупції, "купівлі" таких посад за великі суми, особливо у центральних та обласних органах влади.

Рівень нових знань. Нові фундаментальні і прикладні знання завжди мають великі інноваційні перспективи. Проблема полягає лише у засвоєнні цих знань і мобілізації відповідних коштів для розробки та впровадження інноваційних проектів. Маючи потужний науковий і конструкторський потенціал, Україна закуповує нові техніко-технологічні засоби для переробки сільськогосподарської сировини та для інших видів діяльності за кордоном.

Це свідчить про те, що інноваційні зміни потребують подолання певної інертності мисленні, організації та умінні оцінити і використати свої можливості.

Література

1. Заблоцький Б.Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навч. посібник.: 2 –ге вид. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2012. – 427 с.

МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ПОДОЛАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ В УКРАЇНІ

Ткачук О.В.
Крюкова О.Ю.

Кіровоградський національний технічний університет

Сталий розвиток держави не може розглядатися у відриві від економічної та соціальної стабільності її регіонів. Успішне здійснення соціально-економічних перетворень в Україні значною мірою залежить від раціонального поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами та особливостями регіонів, ефективним використанням їхнього природно-ресурсного, трудового, науково-технічного та виробничого потенціалів.

Регіональні диспропорції, наростання поляризації між регіонами за рівнями соціального розвитку і потужністю економічного потенціалу є найбільш небезпечними серед численних факторів, що здатні уповільнити процес сталого розвитку економіки держави. Подальше поглиблення диспропорційності в розвитку регіонів здатне перетворитися в загрозу для економічної безпеки держави та стійкого розвитку її економіки.

Різні аспекти щодо подолання регіональних диспропорцій розглядаються у роботах таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як Т. Базарова, Д. Богиня, С. Вігужинська, Р. Гаврилов, О. Гриньова, О. Грішнова, А. Колот, О. Левченко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, О. Михайловська, В. Мостова, Г. Савицька, М. Семикіна, О. Ткачук, Л. Фільштейн та ін. Однак все ж залишається актуальним питання щодо створення концептуального механізму подолання регіональних диспропорцій та вирівнювання на цій основі рівнів продуктивності праці регіонів України.

Важливого значення при здійсненні аналізу розвитку регіонів України набуває визначення рівня продуктивності праці, оскільки даний показник демонструє, наскільки ефективно у регіоні використовуються усі види матеріальних та трудових ресурсів, включаючи людський та інноваційний потенціали регіону. Продуктивність праці займає чільне місце у системі індикаторів визначення регіональної та національної конкурентоспроможності. Від рівня і динаміки продуктивності праці залежать рівень і якість життя громадян, соціально-економічний розвиток регіонів, формування їх конкурентних переваг та позиція країни на світовому ринку.

У сьогоденних умовах господарювання, на шляху переходу України до розвитку за інноваційною моделлю важливого значення набуває питання щодо підвищення рівня продуктивності праці інтенсивним шляхом, який передбачає ефективніше використання наявних факторів виробництва, а саме: підвищення кваліфікації робітників, удосконалення технології та організації виробництва, підвищення якості продукції, постійний розвиток та інше. У зв'язку з цим, найбільшого значення серед факторів прямого впливу набуває аналіз інноваційного стану розвитку та рівень оплати праці у регіонах (саме даний показник впливає

загальний рівень життя населення та є найбільш мотивуючим у контексті підвищення продуктивності праці).

Диспропорції розвитку регіонів викликані багатьма чинниками, зокрема нерівномірністю науково-технічного прогресу у різних регіонах, а отже, рівнем загальної і спеціальної професійної підготовки працівників; нерівномірністю розвитку економіки; нерівністю можливостей при одержанні освіти, професійної підготовки, найманні на роботу тощо. Як правило, у розвинених регіонах є вищим рівень заробітної плати, більш розвинена інфраструктура та більше можливостей для самореалізації населення. Диспропорції у розвитку регіонів призводять до міграції населення у більш розвинені регіони та, як наслідок, – виникнення ще більших диспропорцій розвитку.

Проаналізувавши показник рівня продуктивності праці регіонів та фактори, що впливають на рівень продуктивності праці та розвиток регіону за інноваційною моделлю, автором складено концептуальну схему механізму подолання диспропорцій регіонального розвитку та підвищення продуктивності праці. В основу концепції зменшення диспропорцій регіонального розвитку та вирівнювання на цій основі рівнів продуктивності праці має увійти вдосконалення державної політики у сфері регіонального розвитку, що має базуватися на наступному:

- забезпечення ефективного використання регіонального потенціалу на основі реальної його оцінки, що дозволить нейтралізувати слабкі сторони соціально-економічного розвитку та активізувати сильні;
- розроблення та прийняття нормативних документів, які б не тільки регулювали регіональну політику, а й забезпечили її децентралізацію, а це, в свою чергу, призведе до ефективного соціально-економічного розвитку регіонів та зменшення існуючих диспропорцій;
- проведення структурної перебудови регіонів та створення умов для розміщення виробництва в економічно відсталих регіонах, що забезпечить сталий розвиток, збільшить кількість робочих місць та призведе до скорочення міграції населення;
- розроблення системи регіональних стимулів, що створить умови для більш повного використання ресурсів регіону з метою підвищення ефективності його діяльності;
- підвищення ділової та інноваційної активності, на основі взаємодії органів місцевого самоврядування, промислових підприємств і економічно активного населення, що забезпечить розвиток інфраструктури регіону, ринку товарів і цінних паперів;
- підвищення інвестиційної привабливості регіонів, що сприятиме впровадженню інноваційних технологій та методів вирішення соціально-економічних проблем регіонального розвитку;
- забезпечення соціальної консолідації з метою мінімізації соціальних наслідків реструктуризації економіки регіону;
- посилення регіональної свідомості населення, що надасть можливість реалізувати його потенціал та забезпечить участь територіальної громади в управлінні регіональним розвитком тощо.

Для створення та запровадження дієвої та ефективної інноваційної політики розвитку інноваційного потенціалу регіонів необхідним є дотримання основних принципів такого розвитку. Принципи інноваційної моделі розвитку кожного регіону поділено на три групи, в залежності від етапу: розробка, запровадження та очікуваний результат. На етапі розробки інноваційної політики варто дотримуватися таких основних принципів, як об'єктивність, легітимність, пріоритетність, прозорість, відповідність та наукова обґрунтованість. На етапі реалізації варто дотримуватися принципів цілеспрямованості, безперервності, відповідальності, довгостроковості, концентрації, співробітництва, гнучкості, інтегрованості та системності. Результатом дотримання усіх принципів на етапах запровадження та проведення, у ході інноваційної діяльності потрібно орієнтуватися на принципи зворотного зв'язку та ефекту синергії. Основною метою дотримання цих принципів є збалансований та динамічний інноваційний розвиток регіонів.

Підводячи підсумки, варто зазначити, що подолання диспропорцій розвитку регіонів є основним завданням, яке лежить в основі економічної безпеки країни та покращення її соціально-економічного становища. Особливого значення для підвищення економічної безпеки та конкурентоспроможності України є подолання диспропорцій у рівнях продуктивності праці, оскільки саме даний показник є результатом соціально-економічного розвитку регіонів.

Враховуючи тенденції сучасного розвитку економік країн світу – першочергова увага приділяється інноваційному потенціалу країни та розвитку економіки за інноваційною моделлю. Лише за таких умов можна гарантувати отримання довгострокових переваг та підвищення конкурентоспроможності. Однак, розвиток країни за інноваційною моделлю можливий тільки за умови інноваційного розвитку та підвищення інноваційного потенціалу усіх регіонів, а отже, й підвищення на цій основі продуктивності праці регіонів інтенсивним шляхом. За інших умов – диспропорції розвитку регіонів збільшуватимуться. Так, регіони зі стабільним розвитком інноваційного потенціалу отримуватимуть все більші довгострокові переваги, регіони ж з низьким інноваційним потенціалом втрачатимуть свої конкурентні позиції.

МІСЦЕ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ (РЕГІОНАЛЬНІЙ) МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Харічков С.К., д.е.н., професор
Г.В. Таран

Одеський національний політехнічний університет

Однією із складних соціально-економічних проблем, що стоять перед Україною є необхідність переведення економіки на постіндустріальний вектор розвитку для подолання технологічного відставання.

У цілому інноваційна активність видів економічної діяльності, технологічних комплексів, окремих господарюючих суб'єктів у нашій країні остається на низькому рівні. Стимування переходу України до інноваційної економіки можна об'яснити рядом причин:

- існує стійка тенденція щодо перевищення імпорту технологій над їх експортом, в основному, внаслідок високого рівня конкурентоспроможності закордонних технологій;
- тривале недофінансування вітчизняної науки і як результат - невідповідність науково-технічного потенціалу вимогам високотехнологічних виробництв;
- несприятливість вітчизняною економікою власних технологічних інновацій. Це обумовлено тим, що більшість українських підприємств обирають стратегію виживання, а не розвитку. Тобто технологічну ренту отримують закордонні розробники інноваційних товарів, виробники техніки і технологій;
- орієнтація вітчизняної економіки на експорт продукції ресурсодобувних галузей, що приводить до зменшення потенціалу переробних і обробних галузей;
- високий рівень оподаткування промислових підприємств, відмова від стимулювання інноваційно активних підприємств і видів діяльності;
- відсутність власних коштів у підприємств і нерозвиненість ринку венчурних інвестицій роблять інноваційну продукцію і технології непривабливо дорогими або незавершеними;
- існуючі інституційні структури державного і регіонального рівнів не виконують функції по підтримці і стимулюванню розвитку стратегічних напрямків економіки, особливо інноваційної спрямованості тощо.

Малі інноваційно активні підприємства (МПП) та мале інноваційне підприємництво спроможні зіграти одну з провідних ролей у вирішенні проблеми ефективного використання інноваційного потенціалу, оскільки більшість малих підприємств (МП) у своїй діяльності мають тенденцію до фрагментарного споживчого попиту, поглибленні спеціалізації і диверсифікації промислового виробництва, використанні інноваційних технологій. Розвиток малого інноваційного активного підприємництва є важливим елементом у системі заходів, спрямованих на зміцнення економічного потенціалу України, зниження соціальної напруженості і підвищення рівня життя населення. За даними статистики в загальній структурі господарських суб'єктів України МП, що мають статус юридичної особи, займали у 2010-2012 рр. відповідно 16,5-21,8% [1]. Цей показник є одним з найнижчих у світі.

Останніми роками значення МПП зросло повсюдно і в усіх сферах діяльності. Зарубіжний досвід підприємницької діяльності наочно підтверджує переваги їх в інноваційному розвитку. Так, за спостереженнями фахівців, 46 з 58 провідних винаходів США і Західної Європи ХХ

століття належить окремим особам і малим фірмам. Відповідно до даних Національного наукового фонду США, фірми з числом зайнятих до 500 чоловік з розрахунку на один вкладений в науково-дослідну діяльність долар дали в 24 рази більше нововведень, чим великі корпорації (понад 10000 зайнятих) [2].

З урахуванням сучасного стану сектору малого підприємництва посилюється необхідність його підтримки, що вимагає розробки інституційного механізму управління процесом підвищення ефективності використання його інноваційного потенціалу. Різні бачення дослідників щодо поняття «інституційний механізм» наведемо у табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «інституційний механізм»

Автор	Визначення
К. Поланьї[3]	визначив інституційний механізм ринкової економіки через механізм обміну. Дійшов до висновку, що створення механізму втручання держави в економіку закладене в основі формування національних ринків ресурсів і праці.
Л. Абалкін [4]	розкрив передумови дослідження інституційного механізму, фокусуючи увагу на організаційно-економічних стосунках і стосунках, що забезпечують громадські взаємозв'язки. Дослідник включив в нову підсистему, такі елементів як організаційний досвід, психологічний клімат, правила, норма і звичаї, традиції.
Д. Норт [5]	інституційний механізм є особливим видом механізму, який забезпечує створення правил, у рамках цього механізму відбувається відстеження наслідків їх застосування.
Н.Н. Лебедева [6]	інституційний механізм з'являється у вигляді системи трансформації. Автор аргументує, що з метою соціального впорядкування, а також подальшого закріплення функції господарських суб'єктів і агентів відповідно до вимог традиційно існуючих і легітимно встановлених суспільством інститутів з'являється система трансформації їх нерегульованих взаємозв'язків.
Л. Міляєва [7]	інституційний механізм - це артикулятор реалізації сутнісної характеристики різнопланових інститутів у момент інтеграції між господарюючими суб'єктами економічної реальності.

У сучасних публікаціях, присвячених дослідженню поставленої проблеми, відзначається, що реальні можливості МП неадекватно оцінюються вживаними методами, інструментами, важелями. Це приводить до вибору недостатньо ефективних варіантів прийняття рішень до розвитку і використання потенціалу таких підприємств. Звідси виникає потреба пошуку технологій інституційного забезпечення підвищення ефективності використання потенціалу суб'єктів малого інноваційно активного підприємництва і створення відповідного інституційного механізму.

Місце інституційного механізму в національній (регіональній) моделі регулювання інноваційної діяльності, відображено на рис. 1.

Таким чином, *інституційний механізм підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу малого підприємництва* - це система правил, методів, інструментів і способів взаємодії різних інститутів, організацій і суб'єктів господарювання та безпосередньо інститутів, організацій і суб'єктів, так або інакше залучених в процес інноваційної діяльності малих підприємств, мають бути певним чином інтегровані в національній/регіональній моделі регулювання інноваційної діяльності.

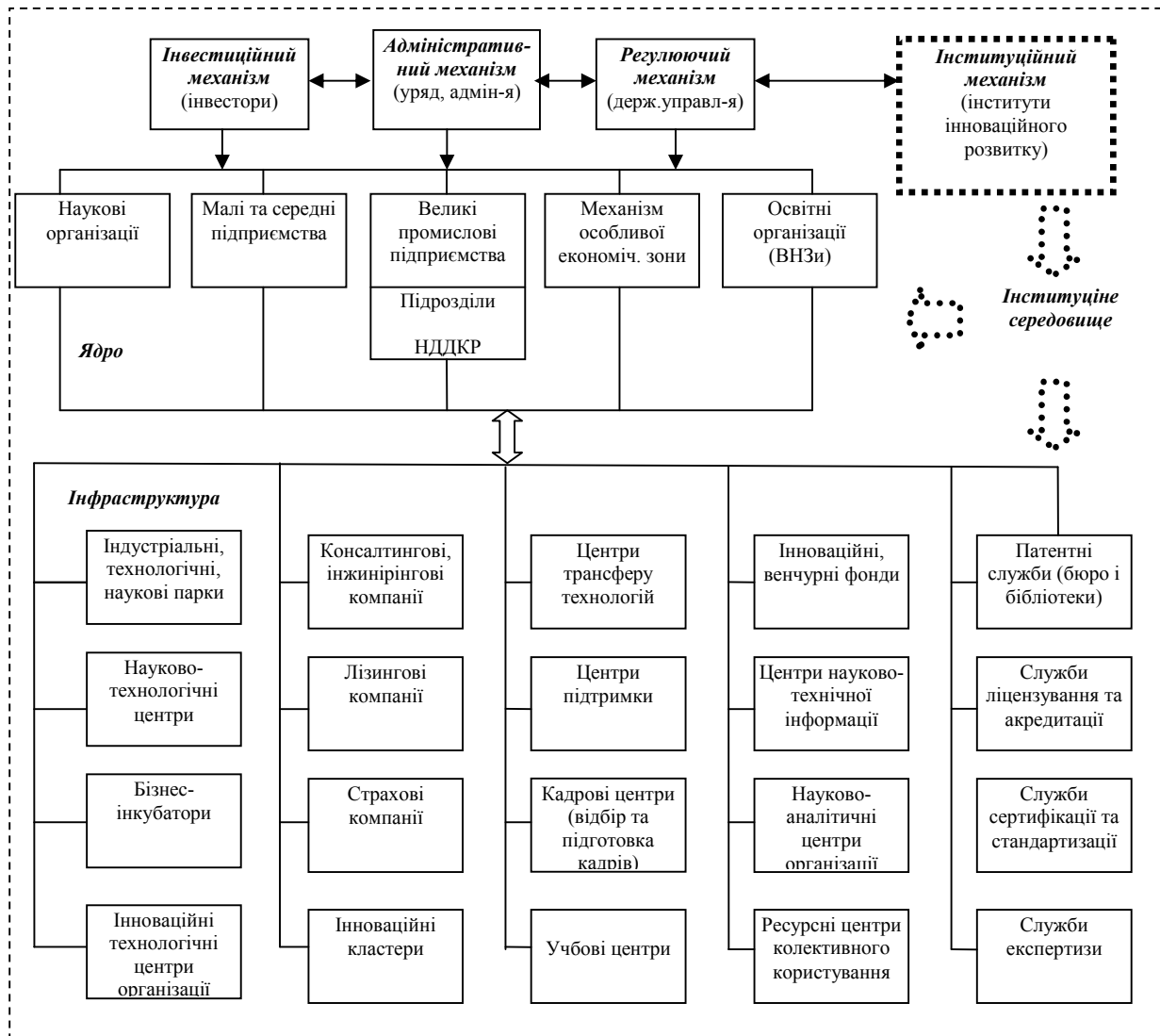


Рис. 1. Місце інституційного механізму в національній (регіональній) моделі регулювання інноваційної діяльності

Література

1. Діяльність суб'єктів господарювання 2012. Статистичний збірник. К.- Державна служба статистики України, 2013. – 840 с
2. Рекомендации по усилению роли малых и средних инновационных предприятий в странах содружества независимых государств. Версия 1. Подготовлено Отделом некоторых стран Европы и Азии / Всемирная организация интеллектуальной собственности. – 2007. – 45 с.
3. Кремнева Е.В. Основные теоретико-методологические контуры исследования институционального развития / Институциональное развитие современной экономики. Сборник научных трудов под общ. Ред. Л.М. Мамаевой. – Саратов: СГСЭУ, 2010. С. 41-49 [С.43].
4. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества.-М.: Мысль, 1973. с. 33-34 [С.33].
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 216 с. [С.51].
6. Лебедева Н. Н. Институциональный механизм экономики: сущность, структура, развитие. - Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. - 326 с. [С.83].
7. Миляева Н.В. К вопросу о сущности институционального механизма/ Достижения высшей школы. Экономические науки. Макроэкономика – Саратов: СГСЭУ, 2012. – С. 112.

НАПРЯМКИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Чернишова Л.І., к.е.н., доцент
Павлова Г.В.
Кукішева К.С.

Одеський національний політехнічний університет

Актуальність проблеми полягає в тому, що динаміка інноваційних процесів є визначальним показником економічного розвитку не лише підприємств, а й країни в цілому [1]. Перехід сучасних промислових підприємств на інноваційний вектор розвитку тісно пов'язаний з проблемою управління вибором стратегій реалізації їх інноваційного потенціалу як головної передумови їх внутрішніх інноваційних процесів. Отже, вагомим значення в даному аспекті набувають питання, які пов'язані з активізацією інноваційної діяльності та здатністю підприємства забезпечити впровадження інноваційного рішення. Якщо інноваційна спроможність підприємства низька, то навіть значні результати фундаментальних наукових досліджень, крупні відкриття і дослідження слабо використовуються суспільством. Водночас спектр оцінювання такої здатності до здійснення обраного інноваційного рішення є досить широким та в підсумку визначає зміст інноваційного потенціалу підприємства. Однак досягти сталого розвитку діяльності підприємств неможливо без попереднього оцінювання наявного інноваційного потенціалу. Тож, окремі завдання в даному напрямку є взаємопов'язаними, а відтак – актуальними для економічного розвитку взагалі.

Питання вдосконалення інноваційних процесів, оцінювання інноваційного потенціалу та його розвитку розглядаються на теоретичному й методологічному рівнях у роботах таких вітчизняних та закордонних учених-економістів: Гальчинського А., Геєця В., Гриньова А., Ілляшенка С., Завліна П., Кантера Р., Кузнецової А., Лепейко Т., Лапіна Є., Мазура А., Мертона Р., Осецького В., Отенко І., Федулової Л., Чухрай Н., Шовкуна І., Шумпетера Й. та ін.

Управління та оцінка інноваційним потенціалом потребує визначення його поняття та складу. Існує безліч підходів до поняття «інноваційний потенціал» [3].

Інноваційний потенціал - це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення, інноваційний потенціал визначається набором здійснюваних нововведень.

Інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів.

Інноваційний потенціал – це готовність і сприйнятливність суспільства, народного господарства, галузі, регіону, науково-виробничого комплексу, підприємства до нововведень (інновацій) з урахуванням науково-технічних, виробничих, трудових, матеріально-ресурсних та інших можливостей [2].

Інноваційний потенціал регіону являє собою категорію особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси й механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці.

Слід приділяти значну увагу формуванню та розвитку складових інноваційного потенціалу організації, до яких відносяться:

1. Забезпечення ресурсами (матеріально-технічними, трудовими, інформаційними та фінансовими);
2. Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР);
3. Рівень технологічного розвитку;
4. Ефективність маркетингових заходів;
5. Організаційна структура;
6. Система управління.

Існує два підходи до оцінки інноваційного потенціалу: діагностичний і детальний. Діагностичний підхід передбачає аналізі діагностику інноваційного потенціалу в умовах нестачі інформації і найчастіше являє собою методіку експертних оцінок. Суть даного підходу полягає в тому, що колу фахівців пропонується виставити оцінки за низкою параметрів, які

складають інноваційний потенціал організації. Істотним недоліком даного підходу буде можлива суб'єктивність думок експертів.

Детальний підхід є більш точним і ефективним. Встановлення фактичного стану інноваційного потенціалу відбувається при послідовному чисельному обчисленні потенціалу кожного з компонентів і параметрів. Серед недоліків можна відзначити, що метод є трудомістким і вимагає знання дуже великого числа показників, інформацією про які менеджер найчастіше не володіє. Проводиться рідко, в основному на стадії обґрунтування інноваційного проекту, але він дає системну і корисну інформацію.

Для ефективної реалізації можливостей інноваційного потенціалу недостатньо його оцінки. З'являється необхідність у застосуванні механізмів управління інноваційним потенціалом. Управління інноваційним потенціалом – це сукупність засобів і методів регулювання економічної та господарської діяльності організації з метою підвищення інноваційного потенціалу та підготовки платформи для впровадження інновацій.

Слід відрізнити поняття «управління інноваційним потенціалом» від «управління інноваціями».

Управління інноваціями – це організація і планування (включаючи мотивацію і контроль) процесів розробки і впровадження нововведень на об'єктах різних рівнів, спрямовані на досягнення інноваційних цілей цих об'єктів [1].

Слід підкреслити, що «управління інноваціями» в організації виникає, коли потреба у впровадженні нововведень усвідомлена, і існує конкретна ідея для її реалізації. Іншими словами «управління інноваціями» з'являється там, де інновації існують, у проекті або в реальному виконанні.

«Управління інноваційним потенціалом» виникає набагато раніше і безпосередньо передує «управлінню інноваціями». Ці терміни тісно взаємопов'язані і невіддільні одне від одного.

Для ефективного управління інноваційним потенціалом слід виконати наступні дії:

1. Оцінити інноваційний потенціал (діагностичним або детальним методом);
2. Виявити найбільш слабкі сторони;
3. Виявити найбільш сильні сторони;
4. Провести аналіз сильних і слабких сторін;
5. Розробити та провести заходи з нейтралізації найбільш негативних чинників внутрішнього середовища та заходів з підвищення ефективності факторів, що роблять позитивний вплив;
6. Повторно оцінити інноваційний потенціал;
7. Прийняти рішення про доцільність впровадження інновацій.

Процес управління інноваційним потенціалом підприємства повинен бути гармонійно поєднаним із загальною системою управління підприємством, сприяти виконанню своєї місії та досягненню поставлених цілей розвитку. Дослідження інноваційного потенціалу та ефективність його використання повинні враховувати комплекс факторів зовнішнього і внутрішнього впливу, направляти зусилля керівництва на цільові фактори соціально-економічного становища працівників, розвивати їх інтелектуальну складову та творчу активність.

Використання комплексного підходу до системи управління інноваційним потенціалом підприємства надасть можливість розглядати підприємство не розрізнено, а у сукупності взаємопов'язаних елементів з урахуванням функцій, цілей, принципів менеджменту, своєчасно виявляти «слабкі місця», ліквідувати їх, своєчасно корегувати процес формування, реалізації та накопичення інноваційного потенціалу підприємства, враховуючі зміни як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі.

Література

1. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 575с.
2. Мухамедьяров, А. М. Инновационный менеджмент: учеб.пособие / А. М. Мухамедьяров. – М.: ИНФРА-М, 2008 – 137 с
3. Фатхудинов, Р. А. Инновационный менеджмент: учеб.для вузов / Р. А. Фатхудинов. – СПб.: Питер, 2010. – 448 с.