

Висновки

Наведена класифікація факторів впливу на збут продукції, обґрунтовані її складові: ступінь керованості; ступінь впливу на покупця; спосіб досягнення; призначення; рівень стабільності. Дана класифікація дозволяє ґрунтовніше підібрати систему факторів відповідно до умов конкретного суб'єкту національного господарства, що є підставою для його успішного функціонування.

Література

1. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом: Пер. с англ. / Г. Дж. Болт. – М.: Экономика, 1991. – 271 с.
2. Голубева С. Менеджмент сбыта (опыт Германии) / С. Голубева. – М.: Высшая шк., 1999. – 174 с.
3. Ткаченко В.В. Маркетингова збутова політика підприємства / В.В. Ткаченко // Проблеми формування ринкової економіки. Міжвідомчий науковий збірник. – К.: КНЕУ. – 2001. – №9. – С. 245–252.
4. Багиев Г.Л. Маркетинг: Справочное пособ. / Г.Л. Багиев. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 1998. – 78 с.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на

2006–2011 роки» від 18 квітня 2006 р. №516 // zakon1.rada.gov.ua

6. Бридун Є.В. Тенденції розвитку внутрішнього ринку продукції машинобудування / Є.В. Бридун // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 4. – С. 92–100.

7. Дульська І.В. Інвестиційна діяльність у машинобудівному комплексі України: проблеми і шляхи її вирішення / І.В. Дульська // Економіка промисловості України. – 2001. – С. 192–200.

8. Кредисов А.И. Маркетинг / А.И. Кредисов. – К.: Україна, 1995. – 399 с.

9. Ланкастер Д. Продажа и управление сбытом: Пер. с англ. Л.В. Измаиловой / Д. Ланкастер, Д. Джоббер. – Мн.: Амалфея, 1999. – 384 с.

10. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительных предприятиях / П.Г. Перерва. – Х.: Основа, 1993. – 288 с.

11. Проволоцька О.М. Методичні аспекти збуту промислової продукції / О.М. Проволоцька // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 176. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 211–218.

12. Скотт Дж. Грехем. Учитесь эффективно продавать и управлять сбытом / Дж. Грехем Скотт. – К.: Внешторгиздат, 1992. – 176 с.

В.Г. ДЮЖЕВ,

к.э.н., профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

Оптимизация взаимоотношений государства, региона и предприятия в условиях целевой кредитно-субвенциональной формы государственной поддержки технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики

Запропонована система формування доінноваційної форми державної підтримки технологій нетрадиційної поновлюваної енергетики, яка комплексно пов'язує інтереси держави, регіону, підприємства. На прикладі технологій геліоенергетики показана ефективність її положень з точки зору зростання інноваційної сприйнятливості підприємств до технологій нетрадиційної поновлюваної енергетики.

Ключові слова: інноваційне сприйняття, державна підтримка, доінноваційна форма, технології нетрадиційної відновлюваної енергетики, регіональний кластер.

Предложена система формирования доинновационной формы государственной поддержки технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики, которая комплекс-

но увязывает интересы государства, региона, предприятия. На примере технологий гелиоэнергетики показана эффективность ее положений с точки зрения роста инновационной восприимчивости предприятий к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики.

Ключевые слова: инновационная восприимчивость, государственная поддержка, доинновационная форма, технологии нетрадиционной возобновляемой энергетики, региональный кластер.

Постановка проблемы. Среди механизмов повышения инновационной восприимчивости (ИВ) предприятий к нетрадиционной возобновляемой энергетике (НВЭ) большое внимание следует уделить активизации его внешней среды. В связи с этим предложена концепция возможного преодо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ления существующего постинновационного фрагментарного процесса государственной форм поддержки посредством перехода к доинновационной модели, в рамках которой предложена кредитно-субвенционная целевая региональная форма господдержки технологий НВЭ, заключающаяся в следующем (рис. 1).

В целом предложенную форму государственной поддержки (ГП) более подробно можно охарактеризовать следующим образом. В регионах определяются предприятия, которые производят или будут производить оборудование для НВЭ. На предприятиях, его изготавливающих, резко возрастает объем производства, соответственно имеется возможность перейти от мелкосерийного к массовому производству и тем самым снизить себестоимость [1, 2]. При этом происходит отработка технологического процесса, увеличивается уровень технологичности производства и повышается качество изготовления оборудования НВЭ, при этом снижается его стоимость. С другой стороны, потенциальные заказчики, ощущая целенаправленную госполитику в области НВЭ, получив информацию о соответствующих приоритетах и заинтересовавшихся в возмещении части издержек, проявляют мотивированную готовность к их внедрению. Этому также способствует целенаправленная рекламная поддержка как на государственном, так и на региональном уровне. В итоге имеет место сочетание интересов государства, которое будет получать комплексные опосредованные эффекты, предприятия-изготовителя, которые будут иметь гарантии объемов заказов, дополнитель-

ные рабочие места и дополнительный доход и предпринимателей-потребителей технологий НВЭ, которые будут реализовывать ряд эффектов данной технологии в сочетании со стимулирующими формами ГП. Это будет стимулировать дальнейшую активизацию государства в сфере НВЭ, появится потребность в проведении дальнейших разработок в сфере возобновляемой энергетики.

В результате вышеизложенного будет иметь место постепенное снижение энергонезависимости Украины от традиционных топливных энергоресурсов, улучшение окружающей среды, снижение вероятности техногенных аварий и катастроф как в рамках локальных, так и в масштабах государства [3]. Данная тенденция положительно сказывается на качестве жизни населения, снижая уровень заболеваемости и повышая жизненные стандарты. Таким образом государство повышает свой кредит доверия за счет реальных действий, а не деклараций намерений.

Проиллюстрировать реальность данных форм ГП НВЭ можно на примере поддержки технологий гелиоэнергетики (ГЭ) теплогенерационного типа (ТГ).

В Украине имеются объективные предпосылки для массового выпуска недорогих отечественных гелиоколлекторов (ГК):

- есть отработанные технологии;
- имеются простые, технологичные конструкции ГК, которые рассчитаны на долгий срок службы и не требуют постоянного техобслуживания со стороны квалифицированных специалистов;

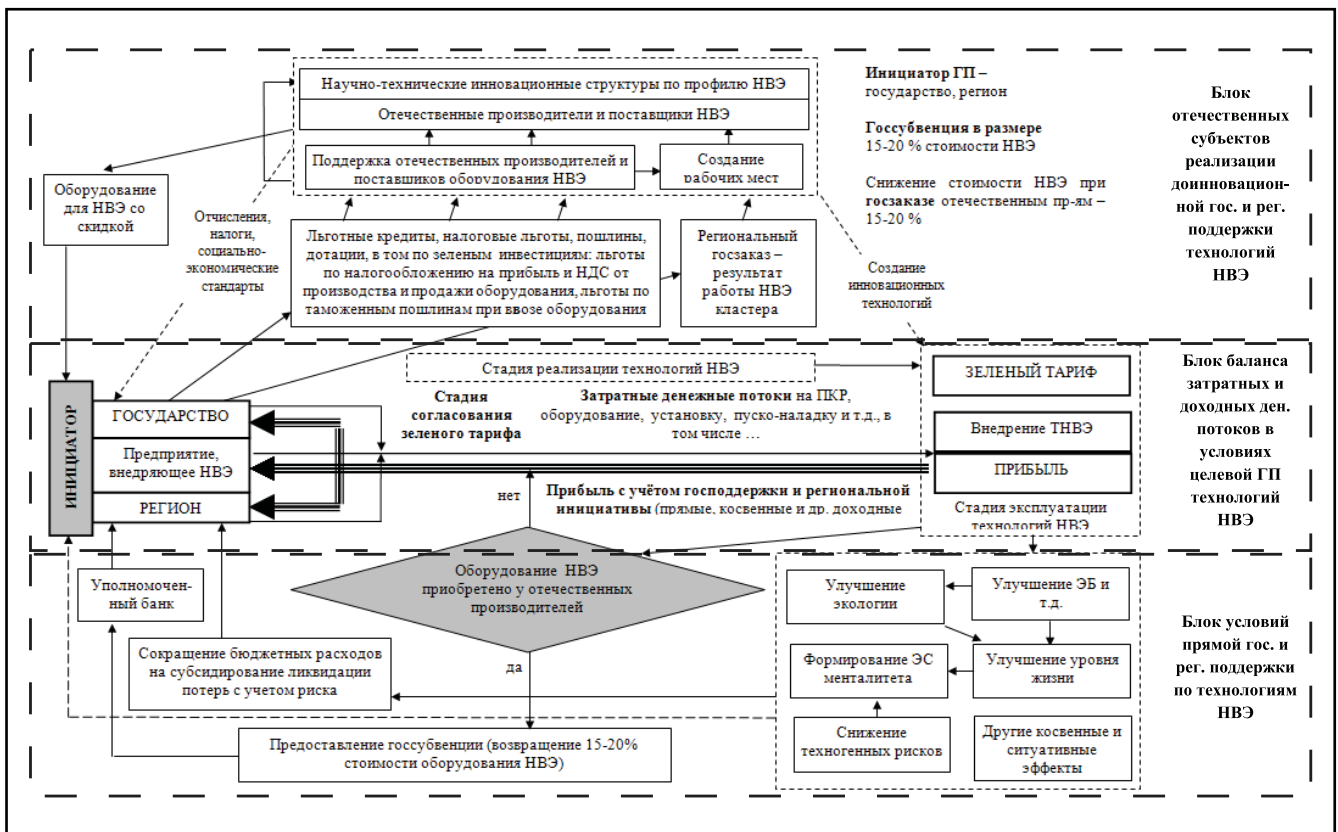


Рисунок 1. Схема реализации кредитно-субвенционной целевой региональной формы господдержки технологий НВЭ

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- соответственно имеется производственный персонал, который в сжатые сроки может обеспечить внедрение и развитие производства ГК;
- в Украине есть металл (в том числе нержавеющая сталь) для производства надежных и дешевых ГК, соответственно это количество металла будет продаваться не как сырье, а получать добавленную стоимость у отечественных производителей, превращаясь в инновационные энергосберегающие изделия и технологии;
- гелиосистемы на основе данных ГК в отличие от имеющихся зарубежных вариантов прошли многочисленные испытания в реальных природно-климатических и производственных условиях, что важно с точки зрения гарантированной отдачи;
- гелиосистемы на основе данных ГК в отличие от имеющихся зарубежных вариантов отличаются простотой монтажа, понятной процедурой пусконаладочных работ;
- работа гелиосистема (ГС) на основе данных ГК в отличие от имеющихся зарубежных вариантов отличается простотой техобслуживания и практически не требует капитального ремонта, работая по принципу «поставил и забыл», что особо будет способствовать ИВ потенциальных заказчиков и т.д.

В настоящее время на рынке представлены в основном дорогие импортные и отечественные ГК средней стоимостью 1 кв. м от \$500 до \$700. Соответственно срок их окупаемости (Ток) колеблется от 7 до 10 лет. Однако существуют недорогие, технологичные отечественные конструкции ГК – в частности, панельные, плоскокондуктивные, плоско-

ско-капиллярные (полимерные), которые стоят \$150–300 за 1 кв. м. Соответственно ГС ТГ типа будет стоить \$300–600 за 1 кВт установленной мощности. По анализу их применения в зависимости от технико-экономических особенностей объекта Ток составит 2–4 года без использования «зеленого тарифа». Этим определяется их потенциально высокая ИВ.

В случае активизации ГП является целесообразным, на наш взгляд, поддержка крупного отечественного производства ГК плоского типа из нержавеющей стали.

Данная технология имеет место на заводе «Южмаш» (Днепропетровск), однако вследствие отсутствия ГП она фактически заморожена. Продуктом данной технологии является плоскоканальный ГК, изготавливаемый на основе роликовой и точечной сварки. То есть в случае масштабного изготовления параметры получаемого ГК могут быть следующими: производительность – 300 000 тыс. шт. в год, при этом стоимость ГК будет равняться – 1500 грн. (кв. м), соответственно срок его окупаемости против существующих сокращается в 2 раза.

Однако если потенциальный покупатель в своем регионе поддержан региональными организационными структурами (кластер НВЭ), при условии массового заказа себестоимость для конкретного заказчика может еще снизиться на 20% (1200 грн. кв. м).

С учетом возвращающейся субвенции (15%) себестоимость 1 кв. м для конкретного заказчика будет равна 1000 грн. (кв. м), таким образом окупаемость снижается втрое,

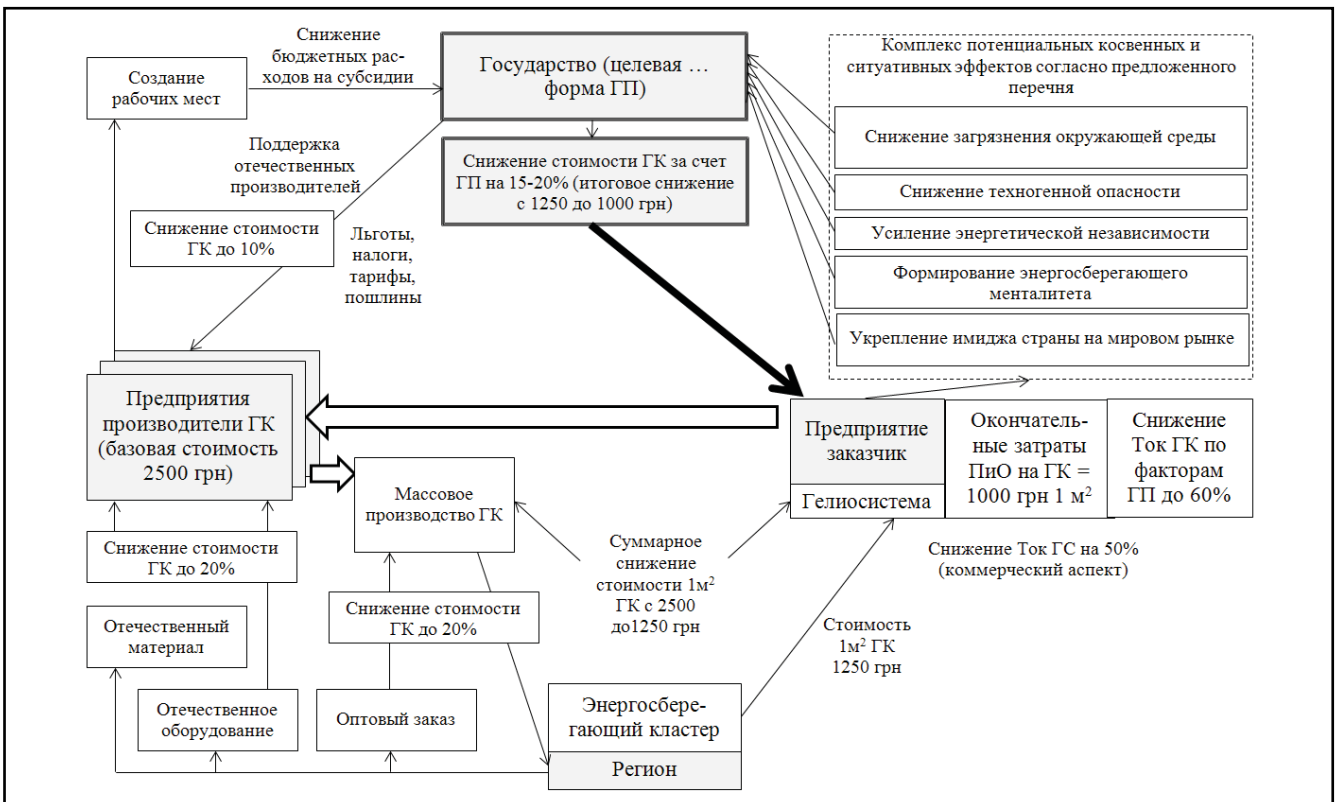


Рисунок 2. Схема взаимоотношений государства, региона и предприятия в условиях целевой кредитно-субвенционной формы ГП

что в условиях Украины составляет один–два года. При простоте и надежности работы ГК ИВ конкретного покупателя резко возрастает. С другой стороны, интерес государства и регионов к внедрению ГК определяется теми видами эффектов, которые опосредованно возвращаются к ним (экономические, социальные, природно–охранные и др.).

Таким образом создается основа для формирования денежных потоков инновационного типа и консолидированного участия государства, регионов и предприятий в их распределении. Укрупнено схему взаимоотношений государства, региона и предприятия в условиях предлагаемой ГП можно представить следующим образом (рис. 2).

Обобщая вышеизложенное, можно заключить, что в связи с развитием законодательства наметилась тенденция активизации использования НВЭ. Однако, возвращаясь к сущности ГП, можно говорить о том, что льготы по зеленым инвестициям имеют в основном постинновационный характер: зеленый тариф применяется при покупке уже произведенной электрической энергии, то есть после ввода в действие энергогенерирующих мощностей НВЭ. Государство не учитывает в зеленом тарифе риски и неопределенности по их внедрению [4].

Элементы доинновационной поддержки имеются на стадии ввоза оборудования и материалов для технологий НВЭ из–за рубежа (таможенные льготы) и при покупке (налог на прибыль – для отечественных предприятий).

Однако с учетом реалий отечественного законодательства и практики уплаты налогов (их возвращения в виде НДС) в Украине они не оказывают серьезного воздействия на субъектов хозяйственной деятельности.

Здесь же следует учесть, что процедура утверждения зеленого тарифа предполагает осуществление ряда стадий, которые зависят от статуса инноватора и потенциала производственных мощностей [5].

Суммируя вышесказанное, можно констатировать, что льготы по зеленым инвестициям не являются кардиналь–

ными с точки зрения резкого повышения ИВ предприятий к НВЭ.

Выводы

Исходя из финансово–экономических, эколого–техногенных, социальных, нормативно–методических условий, которые реализуются в итоге активной доинновационной ГП, на наш взгляд, создают благоприятные условия для создания активных инновационно восприимчивых форм и организационно–управленческих структур по поддержке предприятий в использовании технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики. Одним из реальных направлений реализации активной региональной поддержки, по нашему мнению, может быть создание энергосберегающих кластеров.

Литература

1. Хохлов Н.П. Государственное регулирование экономики / Н.П. Хохлов, Л.В. Ефремова, С.Е. Гиль и др.; Под общ. ред.: Н.П. Хохлов, Л.В. Ефремова; Харьк. нац. экон. ун–т. – Х.: ИНЖЭК, 2005. – 206 с.
2. Яковлев А.И. Методика визначення ефективності інвестицій, інновацій, госпдогвірних рішень в сучасних умовах / А.И. Яковлев. – Х.: Бізнес–інформ, 2001. – 56 с.
3. Архиреев С.И. Экономическая система открытого типа: сущность и возможность формирования в Украине / С.И. Архиреев, С.Г. Сальтвевский // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна: збірник наукових трудов. – 2002. – №564.
4. Дюжев В.Г. Концепция развития энергосберегающего кластера как активного фактора энергосбережения в рамках региона / С.В. Сусликов, В.Г. Дюжев // Материалы II Международной научно–практической конференции / Белорусский государственный университет, Институт бизнеса и менеджмента технологий. – Минск: Национальная библиотека Беларуси, 2010.
5. «Зеленый» тариф: заманчиво, но непросто [Электрон. ресурс] // По материалам delo.ua. – Режим доступа: <http://delo.ua/business/zelenyj-tarif-zamanchivo-po-ne-137612/>