

Участь в міжнародних програмах та ініціативах є необхідною складовою для досягнення ефективного публічного управління. Вона дозволяє країнам забезпечити доступ до передового досвіду та ресурсів, сприяє покращенню системи управління та розвитку міжнародного співробітництва.

Проте, для успішної участі необхідно бути готовими до вирішення викликів та перешкод, які можуть виникати на шляху реформування публічного сектору.

Список використаних джерел

1. Smith J., "International Public Management Review", 2021.
2. United Nations Development Programme, "Annual Report", 2022.
3. World Bank Group, "Public Sector Reform Strategy", 2024.
4. Johnson A., "Global Governance Journal", 2023.
5. Brown L., "Cultural Factors in Public Administration", 2021.
6. White S., "Challenges of Public Sector Coordination", 2023.

Жукович І. А.,

кандидат економічних наук,

*старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник
офісу оцінювання діяльності наукових установ НАН України;*

*ДУ «Центр оцінювання діяльності наукових установ
та наукового забезпечення розвитку регіонів України НАН України», м. Київ*

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І РОЗРОБОК

Використання різних інструментів фінансування наукових досліджень і розробок (далі – НДР) з метою створення сприятливих умов для стимулювання і підвищення ефективності результатів науково-технічної та інноваційної діяльності є одним із шляхів реалізації стратегічних цілей державної інноваційної політики розвинених країн світу.

В залежності від виду впливу методи фінансування НДР, що використовуються в зарубіжних інноваційно розвинутих країнах, класифікують на прямі та непрямі.

До прямого фінансування відноситься вісім інструментів:

1. Інституційне фінансування державних НДР – субсидії, що надаються державним науково-дослідним установам і університетам на основі критеріїв інституційного розвитку (наприклад, науковий потенціал, загальна ефективність) для виконання їхньої наукової місії. Часто надається «блокове» фінансування, що дозволяє одержувачам стабільно фінансувати свої НДР і надає достатню автономність досліджень.

2. Гранти на державні науково-дослідні проекти – прямі субсидії державним науково-дослідним установам і університетам для часткового або повного фінансування конкретних науково-дослідних проектів. Включає як прості одноразові субсидії, так і комплексні стратегічні програми, різні формати державно-приватного партнерства тощо

3. Гранти на НДР та інновації – прямий розподіл коштів між фірмами для (спів)фінансування науково-дослідних та інноваційних проектів. Включає як прості одноразові субсидії, так і комплексні стратегічні програми, різні формати державно-приватного партнерства тощо.

4. Гранти для центрів передового досвіду – конкурсні гранти (на основі оцінки ефективності) для надання фінансової підтримки для основної діяльності університетів та науково-дослідних установ з метою просування передових конкурентоспроможних науково-дослідних робіт світового рівня.

5. Програми державних закупівель для НДР та інновацій – процес замовлення державними органами НДР або інноваційних продуктів (послуг) у третіх сторін. Державні закупівлі здійснюють органи різних державних і регіональних рівнів, а також державні підприємства.

6. Позики та кредити для інноваційної діяльності підприємства – позики з державною підтримкою, що доступні на умовах, кращих за ринкові та дозволяють інноваційним компаніям ефективно залучати оборотний або інвестиційний капітал. Часто надаються для конкретних цілей, таких як збільшення експорту (так званий «експортний кредит»), придбання нового обладнання тощо.

7. Пайове фінансування – субсидовані державою інвестиції для виходу на ринок малих інноваційних компаній (випуск акцій). Такі фірми використовують капітал для фінансування свого зростання, оскільки на ранніх стадіях підприємницького процесу можливості отримання прибутку обмежені.

8. Інноваційні ваучери – малі гранти, що надаються малим і середнім підприємствам для закупівлі послуг у зовнішніх постачальників знань. Часто використовується для оплати послуг бізнес-консалтингу та передачі технологій.

Перевагою прямого фінансування є адресність надання та можливість державного контролю за використанням коштів. Проте, пряма державна підтримка створює умови для лобювання, корупції, а також підвищує рівень адміністративних витрат на супровід державних ініціатив.

Непряме фінансування включає різного роду податкові пільги для підприємств, які проваджують та створюють НДР:

1. Податкові (або соціальні) стимули для фірм, які інвестують у НДР та інновації – стимули, які зменшують податковий тягар включаючи пільги з податку на прибуток підприємств, знижені тарифи на імпортоване дослідницьке обладнання, відшкодування ПДВ, знижені внески на соціальне страхування тощо.

2. Податкові пільги для фізичних осіб, які підтримують НДР та інновації – стимули, які зменшують податковий тягар для осіб, які жертвують гроші на фінансування НДР, що проводяться організаціями (наприклад, університетами),

або безпосередньо інвестують на проведення інноваційної діяльності (наприклад, стартапи).

3. Боргові гарантії та розподіл ризиків – різні механізми відшкодування частини збитків кредиторів, коли фірми мають проблеми з обслуговуванням свого боргу. Може бути використаний як інструмент фінансування для сприяння розвитку малого та середнього бізнесу.

Непрямі інструменти фінансування НДР на сьогодні все більше поширюються в зарубіжній практиці. На відміну від інструментів прямого фінансування, що безпосередньо впливають на прийняття економічними суб'єктами рішення, непрямі інструменти створюють передумови для вибору напрямів розвитку, які відповідають економічним цілям держави та надають можливість для розвитку підприємницької ініціативи в інноваційній сфері.

Крім податкового пільг до непрямих методів стимулювання підвищення ефективності НДР можна віднести формування законодавчо-правової бази у сфері науки та інновацій, розвиток системи венчурного фінансування, формування державної інноваційної інфраструктури та розвиток ринку науково-технічної продукції, формування інноваційних кластерів (неформальних об'єднань малих, середніх і великих підприємств, а також дослідницьких організацій, діючих у певному секторі та географічному регіоні).

Кібець Є. І.,

студентка 3 курсу факультету торгівлі та маркетингу;

Чуніхіна Т. С.,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри маркетингу;

Державний торговельно-економічний університет, м. Київ

РОЛЬ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В УПРАВЛІННІ МАРКЕТИНГОВИМИ СТРАТЕГІЯМИ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Бізнес-аналіз – це процес, який допомагає організаціям покращити свою діяльність, забезпечуючи структурований підхід до виявлення та вирішення проблем. Це важливий інструмент для менеджерів з маркетингу, які використовують його для виявлення можливостей та оптимізації своїх маркетингових стратегій [1].

Бізнес-аналіз – це дисципліна, яка визначає потреби бізнесу, аналізує проблеми або можливості та рекомендує відповідні рішення для вдосконалення організації. Він передбачає збір та інтерпретацію даних, оцінку бізнес-процесів і розуміння вимог зацікавлених сторін з метою сприяння ефективному прийняттю рішень і досягненню бажаних результатів [2].

Бізнес-аналіз охоплює низку заходів і методів, спрямованих на розуміння поточного стану бізнесу, визначення сфер, що потребують вдосконалення або