

МАТЕРІАЛИ

IV Міжнародної науково-практичної конференції

«ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ XXI СТОЛІТТЯ»

Київ · 22–23 грудня 2011 р.

У восьми томах

Том 5

Інвестиційно-інноваційні пріоритети
нової постіндустріальної економіки

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.
2011

УДК 336
ББК 65.01
П 78

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ
Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції

СКЛАД ВИДАННЯ

- | | |
|--|---|
| Том 1. Виклики глобалізації та зміни парадигми економічного розвитку. | Том 5. Інвестиційно-інноваційні пріоритети нової постіндустріальної економіки. |
| Том 2. Нові орієнтири національних стратегій економічного розвитку. | Том 6. Економіка праці та пріоритет соціальної політики у новій економіці ХХІ століття. |
| Том 3. Економіка підприємства та зміни пріоритетів підприємництва у ХХІ столітті. | Том 7. Методологія статистичної обробки економічної інформації та шляхи зниження фінансових ризиків |
| Том 4. Регіональні аспекти розвитку та проблеми формування збалансованого економічного простору. | Том 8. Актуальні питання економічного простору сучасності. |

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Корецький М. Х. – доктор наук з державного управління, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри державного управління і місцевого самоврядування Академії муніципального управління.

Члени оргкомітету:

- Бакуменко С. Д. – д.держ.упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління;
- Дацій О. І. – д.е.н., професор кафедри державного управління і місцевого самоврядування Академії муніципального управління;
- Бутко М. П. – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та державного управління Чернігівського державного технологічного університету.

П 78 Проблеми формування нової економіки ХХІ століття : *матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., 22–23 груд. 2011 р.* : у 8 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2011.

ISBN 978-617-645-015-3

Т. 5 : Інвестиційно-інноваційні пріоритети нової постіндустріальної економіки. – 2011. – 109 с.

ISBN 978-617-645-020-7

У збірнику надруковано матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування нової економіки ХХІ століття».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-015-3
ISBN 978-617-645-020-7 (Т. 5)

© Авторський колектив, 2011

СЕКЦІЯ V. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ НОВОЇ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Zakharova K.

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

THE IMPACT OF MACRO FACTORS ON THE CURRENT STATE OF UKRAINE'S INVESTMENT CLIMATE

The influx of foreign investment is one of the key criteria of the country's status and the success of its entry into the world economy. Therefore, it can be stated that the issues of attracting investment capital into the economy of Ukraine is very important, and which is why the efforts of many academic economists are being focused on its investigation and search for effective implementation of investment projects in Ukraine.

In 2010 4,681.2 million U.S. dollars was invested in Ukraine's economy by foreign investors: 3,617 million dollars (77.2% of total)-direct investment from EU countries, 728 million dollars (15.5%) – from Russia. Among individual countries Cyprus should be allocated, its investments account for almost a quarter of all Ukrainian FDI; it is followed by Germany, with its 15% share in Ukraine's FDI, then comes the Netherlands (10%) and Austria – 7%. Total volume of foreign direct investment on January 1, 2011 amounted to 44,708.0 million USD [2].

One of the largest recipients of foreign direct investment in Ukraine last year was the banking system. However, these funds were mainly received by current financial structures from their parent companies, and they were not meant to be used for development, but only to maintain the solvency of banks during the crisis. Another characteristic of Ukrainian investment is that much of the incoming investments of past years were, in fact, not investments, because they came from Cyprus, which is an offshore zone. That means these investments were actually just refunds from the offshore.

To assess the current investment climate in Ukraine a great attention should be paid to international rankings of business and competitiveness of our country's economy on the basic parameters.

According to World Bank and International Finance Corporation's project "Doing Business" an annual "Doing Business" index, which is an integral indicator of the 10 ratios that influence its formation, is calculated for each country. In the latest report "Doing Business-2012" Ukraine was ranked 152nd place out of 183 countries studied (Table 1).

Reforms relating to four areas out of ten were taken into consideration by the new "Doing Business-2012". A year ago, positive changes were noted in three areas, the year before last year – only one. Since the publication of the previous "Doing Business" report the Ukrainian government managed to implement reforms in the areas of starting a business, dealing with construction permits, resolving insolvency and taxation.

The biggest shift is made in the regulation of starting a business. During this

year Ukraine climbed six steps up in this sphere, including last year – 24. This result reflects the following novations: reduction for the companies’ required authorized fund, introduction of the declarative principle in the permit system, the model statute, et cetera.

Table 1. Ukraine’s topic rankings in “Doing Business” 2011-2012 [1]

| | Indicator | DB-2012 | DB-2011 |
|----------------|-----------------------------------|----------------|----------------|
| 1 | Starting a business | 112 | 118 |
| 2 | Dealing with construction permits | 180 | 182 |
| 3 | Getting Electricity | 169 | 169 |
| 4 | Registering property | 166 | 165 |
| 5 | Getting Credit | 24 | 21 |
| 6 | Protecting Investors | 111 | 108 |
| 7 | Paying taxes | 181 | 181 |
| 8 | Trading across borders | 140 | 136 |
| 9 | Enforcing contracts | 44 | 44 |
| 10 | Resolving Insolvency | 156 | 158 |
| Doing business | | 152 | 149 |

Although formally there was an improvement in the tax area, the assessment of these improvements have not been performed yet. The reason for this is that the rating takes into consideration the period from January, 1 to December, 31, in this case of a year 2010, and the Tax Code of Ukraine came into force on January, 1 2011. Therefore, its impact has not yet been reflected in the current study. So in "paying taxes" indicator our country still takes 181 place out of 183 possible.

According to the ranking, potential investors in Ukraine will spend the most time on establishing new production capacity. To obtain a building permit in Ukraine entrepreneur spends more than a year – 375 days and more than 274 day goes to have electricity connected. In terms of problems with the connection of electricity Ukraine is put in 169th position.

Another problem of Ukraine’s investment attractiveness is the conditions for foreign trade. They have never been particularly convenient in our country, but in the last year conditions for exporters and importers have deteriorated significantly. Mainly because of problems at customs Ukraine's last year rating in the international research “Doing Business-2012” has not risen, but fell 3 steps down. During this year total cost for one container registration for export from Ukraine increased by 300 USD – up to 1856 USD, and the cost for import increased by a third – to 2,155 dollars per container [1].

However, on November 3, 2011, the Customs Code in new edition was adopted. The new version introduces electronic declaration of goods and reduces the time of customs clearance up to four hours; introduces the norm of authorized economic operator (id est a company that can pass customs control using a simplified scheme). The law also introduces a new system of risk analysis and reduces the list of documents required for clearance. Whether this event is going to change Ukraine's position in the ranking or not will be seen only in the following year.

According to the annual survey conducted by the World Economic Forum, among the factors that impede the development of entrepreneurship and business in Ukraine the most are the following (the percentage of respondents who chose this option is indicated in parentheses): political instability (16.5%), access to financial resources (13.5%), corruption (10.3%), the tax legislation (10.1%), government action (9.8%), inflation (8.4%), bureaucracy (8.2%) currency regulation (6.5%) tax rate (3.9%) [3].

To sum up the above, it can be argued that to improve the investment attractiveness of the country the first thing that government should do is create an enabling political and legal environment by entering the tax system that would not restrain business and investment activity (expansion of the use of tax credit for investment, reducing the rate of a single social tax, et cetera) and reducing administrative barriers, because so far the government system in Ukraine continues to work less on development, but on formal control, and this considerably weakens the competitiveness of the domestic economy.

The list of references:

1. Materials from Doing Business 2011 report [Web resource]. – Access mode: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2011>
2. Site of the State Statistics Committee of Ukraine [Web resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. World Economic Forum statistics [Web resource]. – Access mode: <http://www.weforum.org>
4. Снежко Е. Закон и реальность / Е. Снежко, Д. Рябкова // Инвест газета. – 2011. – №44. – С.10-13.
5. Красильникова И. Сила воли / И. Красильникова // Инвест газета. – 2011. – №40. – С. 12-15.

Алтухова Н.В.

Європейський університет, м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ВИРОБНИЧОГО КЛАСТЕРУ

Метою стратегії виробничого кластеру є, з одного боку, максимальна реалізація його потенціалу найкращим чином. А з іншого боку – забезпечення стійкості кластера.

Об'єктом стратегії є група підприємств та інших інституцій, що входять в кластер.

Предметом стратегії є процеси, що відбуваються в кластері:

- створення та розвиток організаційної структури кластера;
- визначення та розвиток інноваційної складової в діяльності кластеру на різних рівнях – технічному, технологічному та організаційно-економічному;
- виробництво продукту (послуги);
- логістичні операції;
- маркетингові заходи;
- інформаційний обмін – як всередині кластерної структури, так і з зовнішнім середовищем кластера;

- комерційна та соціальна взаємодія з зовнішнім середовищем;
- використання і розвиток людських ресурсів, у тому числі інноваційних – освіти, знань, кваліфікації, ініціативи.

Виходячи з цього, ще на етапі створення виробничого кластеру необхідно визначити стратегію розвитку кластеру у таких напрямках:

1. Вибір структури кластера – важливо правильно виділити зі всієї безлічі реальних і потенційних учасників проектів безліч підприємств та організацій, що мають найбільш високий інноваційний потенціал і найбільш щільні науково-виробничі зв'язки, що сприяють скороченню часу реалізації повного інноваційного циклу і прискорюють процес дифузії інновацій [1].

2. Підготовка внутрішньокластерної стратегії контактів і створення нового типу корпоративної структури, схеми інформаційного та документального обміну між учасниками кластера. Формування і розвиток в учасників кластера навичок спільного вирішення задач, прийняття групового рішення.

3. Розробка структури управлінського механізму, адекватного підготовленої стратегії кластерної структури.

4. Вибір типів технологій та інновацій, які реалізуються промисловим кластером. На цьому етапі розглядаються інновації у всіх аспектах функціонування кластера – технічні (використання нових машин і механізмів, видів транспорту), технологічні – нові способи обробки матеріалів, нові концепції створення кінцевого продукту, інновації в галузі логістичних схем, а також організаційно-економічні – в області організації праці та її матеріального стимулювання. Дуже важливо продумати стратегічні заходи в області накопичення і використання знань, підвищення кваліфікації персоналу. Необхідно передбачити максимальне використання ініціативи та зацікавленості працівників, які направлені на підвищення інноваційної спрямованості функціонування кластера.

5. Вибір фінансової стратегії, напрямку та інтенсивності грошових потоків.

6. Аналіз методів залучення інвестицій. Визначення джерел – банківські кредити, інвестиції держави або зацікавлених юридичних осіб, залучення коштів бізнес-ангелів.

7. Вибір поведінки на ринках придбання виробничих запасів. На цьому етапі необхідно визначити – які саме постачальники та підрядники будуть включатися до складу кластера, а яких оптимально використовувати із зовнішнього середовища.

8. Вибір поведінки на ринках збуту та розробка маркетингової стратегії, спрямованої як на стимулювання збуту, так і на залучення інвестицій; вибір бренду та іміджу кластера.

9. Розробка стратегії реалізації соціальної відповідальності кластера – як щодо власного трудового колективу, так і щодо зовнішнього соціуму – різних груп населення, навколишнього природного середовища.

10. Підготовка стратегії взаємовідносин із зовнішнім середовищем кластера – місцевими органами влади (необхідність створення середовища найбільшого сприяння для діяльності кластеру, лобювання його інтересів), з іншими кластерами і фірмами, в тому числі з тими, що конкурують.

Змісти цих напрямків стратегії тісно пов'язані між собою – неможливо розробити грамотну фінансову стратегію, не визначившись з джерелами фінансування. Інноваційна стратегія залежить від організаційної структури, типу внутрішньокластерних контактів та, особливо, від організації інформаційного обміну як всередині кластера, так і з зовнішнім середовищем. Налагодити взаємовигідні контакти із зовнішнім оточенням неможливо без усвідомлення соціальної місії інноваційного кластеру та вибудовування розумних і грамотних відносин з конкурентами.

Тому необхідна постійна координація цілей різних напрямів стратегії і відсутність протиріч.

При аналізі та порівнянні різних варіантів стратегії кластера перевагу слід віддавати варіантам, які підтримують стійкість кластера [2], але в той же час не будуть гальмувати розвиток виробничого кластеру.

Найбільш життєздатною стратегією буде та, яка максимально враховує інтереси всіх суб'єктів кластера та його середовища – виробничого ядра кластера, допоміжних виробництв, трудового колективу, постачальників, освітніх та наукових установ, місцевих органів влади, населення регіону, інвесторів. Врівноваженість інтересів перелічених груп гарантує успішність стратегії на довгостроковий період.

Оскільки у виробничому кластері немає жорстких ієрархічних зв'язків, вертикальна структура стратегічного планування «зверху вниз» неможлива. Тому стратегічний план кластера – це синтез декількох планів, створених кожним з учасників. Потім ці плани координуються органом, який складається з представників кожного учасника, та синтезуються в загальний стратегічний план кластера. Очевидно, що в окремі плани учасників у процесі координації будуть внесені корегування. Ступінь і характер цих коригувань враховуються і затверджуються на «нижніх» рівнях, і вже в такому вигляді приймаються учасниками до виконання.

В рамках стратегічного плану розробляється конкретний список тактичних заходів. Для визначення черговості їх виконання можна використовувати наочну методику розробки послідовності дій та їх пріоритетність (рис. 1).

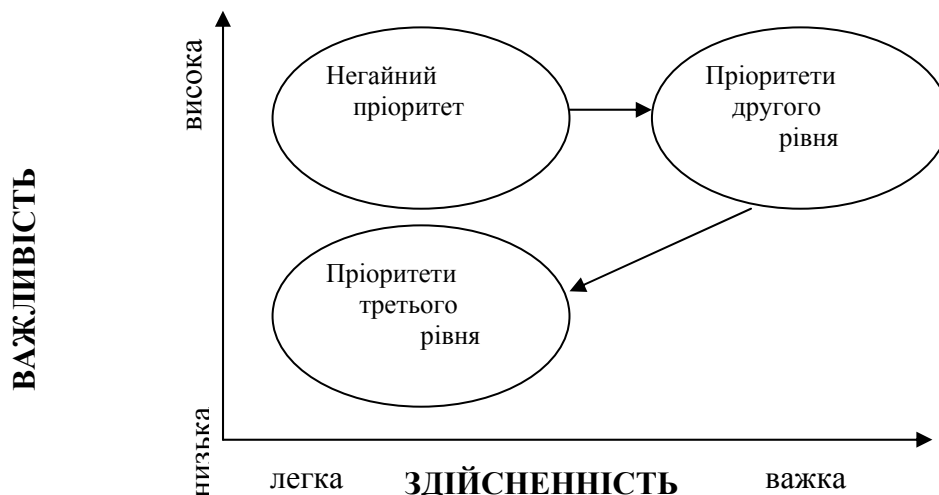


Рис. 1. Методика визначення послідовності тактичних заходів у рамках стратегії

На етапі функціонування діючого кластера стратегія повинна постійно переглядатися і коригуватися в залежності від вимог поточного моменту. Це дозволить уникнути помилок та похибок у діяльності кластеру, а також дасть можливість своєчасно реагувати на виклики економічної ситуації, яка постійно змінюється в країні і в світі.

Список використаних джерел:

1. Малхасьян С.С. Стратегии формирования инновационных экономических кластеров в нефтегазовом комплексе России : автореф. дис. на соискание научн. степени канд. Эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С.С. Малхасьян. – Краснодар, 2009. – 18 с.
2. Клейнер Г.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории [Електронний ресурс] / Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, Н.Б. Нагрудная // Отраслевые рынки. – 2008. – № 5-6 (18) (Сентябрь-Декабрь). – Режим доступа: <http://www.virtass.ru/jshow.php?id=71>

Андрусів У.Я.

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Україна*

ПОНЯТТЯ "КЛАСТЕР" ТА ЙОГО РІЗНОМАНІТНІСТЬ ТРАКТУВАННЯ У ПРАЦЯХ ЗАРУБІЖНИХ ВЧЕНИХ

В епоху сучасної нової економіки поняття кластеру отримало суто економічну направленість, що дає можливість визначити поняття "економічний кластер". Під економічним кластером слід розуміти структуру підприємств, об'єднаних єдиними матеріальними, фінансовими й інформаційними потоками. Так само слід зазначити, що економічний кластер не є юридичною особою. Структура економічного кластера не об'єднана єдиною для всіх учасників угодою.

У сучасній економічній науці й практиці широко використовуються терміни «угрупкування», «мережі», «кластери» [1]. В їх основі лежать уявлення про об'єднання на різній організаційній основі виробничих, науково-дослідницьких, консультативних та інших підприємств і установ.

До кластерів, що розрізняються за рівнем взаємодії учасників, відносять:

- кластери з регламентованими відносинами;
- кластери з несистемними зв'язками по типу взаємодії між членами професійних асоціацій. Такі кластери більш поширені у країнах, що розвиваються.

Кластер є відносно новим інструментом підвищення конкурентоспроможності країни та каталізатором розвитку її специфічних галузей, соціальним мотиватором та політико-економічним інструментом управління. В основі розвитку кластерної взаємодії лежить поглиблення форм суспільного поділу праці [2].

Аналізуючи проблеми функціонування конкурентоспроможних галузей, М.Портер користується поняттям «кластер». Не існує однозначного, строгого,

загальноприйнятого визначення терміну «кластер», що пов'язано, в першу чергу, з становленням кластерної теорії. За визначенням М.Портера, кластер, або промислова група, – це група географічно сусідніх взаємозв'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері, що характеризуються спільністю діяльності й взаємодоповнюють одна одну [3]. Цей автор актуалізує фактор регіоналізації процесу кластероутворення, визначаючи кластер як «географічне скупчення фірм, постачальників, пов'язаних галузей, які відіграють особливу роль в окремих націях, державах і містах. Кластери обумовлюють новий погляд на економіку та її розвиток, нові ролі бізнесу, урядів та інститутів, нові заходи структурування взаємовідносин типу бізнес-уряд або бізнес-інститут» [4].

Інше визначення поняття «регіональний економічний кластер» надано у вітчизняних дослідженнях [3]: це мережева група близьких, географічно взаємозв'язаних компаній і організацій, які співробітничать з ними, спільно діють у певному виді бізнесу, характеризуються спільними напрямками діяльності й взаємним доповненням один одного. На наш погляд, це є дублюванням вищенаведеного визначення Портера, проте через заміну двох слів – «взаємне доповнення один одного» замість «взаємозв'язаних», дається дещо спрощене тлумачення терміну, яке в певній мірі звужує розгляд проблеми і немовби «приземлює» сферу його застосування.

У табл. 1 приведені найбільш часто вживані визначення поняття «кластер» вченими світу [5].

Таблиця 1. Визначення кластерів зарубіжними вченими

| Автор | Рік | Джерело | Визначення |
|--------------------|------------|--|---|
| Porter | 1990 | The competitive advantage of nations | Промисловий кластер – ряд галузей, що взаємодіють як покупець-постачальник або постачальник-покупець, а також за допомогою загальних технологій, загальних каналів закупівель або розподілу, загальних трудових об'єднань |
| Schmitz | 1992 | On the clustering of small firms | Кластер – група підприємств, що належать одному сектору і що діють в безпосередній близькості один до одного |
| Enright | 1996 | Regional clusters and economic development | Регіональні кластери – це промислові кластери, в яких фірми-учасники територіально близькі один одному |
| Swann and Prevezer | 1996 | A comparison of the dynamics of industrial clustering in computing and biotechnology | Кластери – групи фірм в межах однієї галузі, розташовані в одній географічній області |
| Rosenfeld | 1997 | Bringing business clusters into the mainstream of economic development | Кластер – концентрація фірм, які здатні справляти синергетичне враження із-за їх географічної близькості і взаємозалежності, навіть при тому, що кількість зайнятих в них може не бути дуже помітним |
| Porter | 1998 | On competition | Кластер – географічно близька група зв'язаних компаній і взаємодіючих інститутів в специфічній області, зв'язана спільностями і взаємодоповненнями |

Продовження табл. 1

| Автор | Рік | Джерело | Визначення |
|------------------------------------|------|--|--|
| Feser | 1998 | Old and new theories of industry clusters | Економічні кластери – це не тільки зв'язані і підтримуючі галузі і інститути, а швидше зв'язані і підтримуючі інститути, конкурентоспроможність яких визначається їх взаємозв'язками |
| Swann and Prevezer | 1998 | The dynamics of industrial clustering | «Кластер» означає велику групу фірм в зв'язаних галузях в окремій місцевості |
| Elsner | 1998 | An industrial policy agenda 2000 and beyond | Кластер – група фірм, які функціонально зв'язані як вертикально, так і горизонтально. Функціональний підхід підкреслює якість існуючих взаємозв'язків між фірмами і інститутами, що підтримують кластер, і такі взаємозв'язки визначаються через ринок |
| Steiner and Hartmann | 1998 | Learning with clusters | Кластер – ряд взаємодоповнюючих фірм (у виробничому або обслуговуючому секторах), суспільних, приватних і підлозі суспільних дослідницьких інститутів і інститутів розвитку, які зв'язані ринком праці і/або зв'язками витрати, – випуск, і/або технологічними зв'язками |
| Roelandt and den Hertag | 1999 | Cluster analysis and cluster-based policy making in OECD countries | Кластери можуть бути охарактеризовані як мережі взаємозалежних фірм (включаючи спеціалізованих постачальників) зв'язаних один з одним в ланцюг виробництва доданої вартості |
| Simmie and Sennett | 1999 | Innovation in the London metropolitan region | Інноваційний кластер – велика кількість зв'язаних індустриальних і/або сервісних компаній з високим рівнем співпраці (зазвичай через ланцюг постачань) і що функціонують в однакових ринкових умовах |
| Bergman and Feser | 1999 | Industrial and regional clusters | Промислові кластери можуть бути визначені в найзагальнішому вигляді як група комерційних підприємств і некомерційних організацій, для яких членство в групі є важливим елементом підвищення індивідуальної конкурентоспроможності. Кластер зв'язують в єдине ціле операції купівлі-продажу, загальні технології, покупці, канали розподілу або ринки праці |
| Bergman and Feser | 1999 | Industrial and regional clusters | Регіональні кластери – це промислові кластери, які сконцентровані географічно (зазвичай усередині регіону, що утворюється центральною столичною областю), що мають спільний ринок праці і інфраструктуру |
| Egan | 2000 | Toronto Competes | Кластер – це форма промислової організації, яка залежить від мереж високо спеціалізованих, взаємозв'язаних фірм приватного сектора і установ суспільного сектора, чия кінцева продукція проникає на ринки за межі регіону |
| Crouch and Farrell | 2001 | Great Britain: falling through the holes in the network concept | Тенденція для фірм схожого типу бізнесу розташовуватися близько один до одного, хоча без володіння особливо важливою присутністю в області |
| Van den Berg, Braun and van Winden | 2001 | Growth clusters in european cities | Термін – кластер найтісніше пов'язаний з місцевим або регіональним розмахом мереж. Більшість визначень розділяють поняття кластерів як локалізованих мереж спеціалізованих організацій, чії процеси виробництва – тісно зв'язані через обмін товарами, послугами і/або знаннями |

| Автор | Рік | Джерело | Визначення |
|-------------------|--------------|---|---|
| OECD | 2001 2002 | World congress on local clusters Regional clusters in Europe | Регіональні кластери відносяться до географічно обмежених концентрацій взаємозв'язаних фірм і можуть використовуватися як ключове слово для більш ранніх концепцій індустріальних районів, спеціалізованої промислової агломерації і місцевих виробничих систем |
| Visser and Boshma | 2002 | Clusters and networks as learning devices for individual firms | Кластери – географічні концентрації фірм, залучених в схожу і зв'язану діяльність |
| Andersson et al. | 2004 | The cluster policies whitebook | Кластеризація, в загальному вигляді, визначається як процес сумісного розташування фірм і інших дійових осіб усередині концентрованої географічної області, кооперації навколо певної функціональної ніші і встановлення тісних взаємозв'язків і робочих альянсів для посилення їх колективної конкурентоспроможності |

Стосовно завдань цього дослідження в узагальненому вигляді кластери можна охарактеризувати як формалізовані концентрації суб'єктів ринку, розміщених в межах певних територій і пов'язаних спільними інтересами і взаємодоповненнями, координована діяльність яких забезпечує сталий синергетичний ефект. Враховуючи особливості формування і функціонування, виокремлюємо поняття промисловий кластер, який додатково характеризується єдністю ринку праці, технологій, маркетингу і наукового забезпечення, і регіональний кластер, який визначається спільним ринком праці, логістикою, інфраструктурним забезпеченням і сировинною базою [3].

Список використаних джерел:

1. Голиков А.П. Стратегия регионального развития: европейский контекст / А. Голиков, Н. Казакова. – Х.: Экограф, 2008. – 180 с.
2. Горчаков В. Мы заинтересованы в создании кластеров [Электронный ресурс] / В. Горчаков // Коммерсант. – 2006. – №51 (3382). – 24 марта 2006. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=660223>
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
4. Портер М.Э. Конкуренция / М. Портер. – М.: ИД «Вильямс», 2001. – 495 с.
5. Современный экономический словарь / Сост. Б. Райзберг, Л. Лозовский, Л. Стародубцева. – М.: Инфра, 1996. – 496 с.

Артюмова А.Д., Малярова С.В.

Институт підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постіндустріальне суспільство можна визначити як суспільство, в економіці якого в результаті науково-технічної революції і істотного зростання доходів населення змістився пріоритет від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, а домінуючим виробничим ресурсом стали інформація

і знання. Тобто наукові розробки стають головною рушійною силою економіки. Тому найбільш цінними якостями є рівень освіти, професіоналізм, навчена і креативність працівника [1].

Постіндустріальними країнами називають ті, в яких на сферу послуг доводиться значно більш за половину ВВП. До таких постіндустріальних країн відносили США, країни Євросоюзу, Японію.

Розвиток світового господарства минулого століття відзначено початком таких якісних змін, які переконливо свідчать: альтернативи ринковій економіці немає. Однозначно, що її головна рушійна сила інвестиційно-інноваційний розвиток. Така оцінка ролі інвестиційно-інноваційного розвитку в системі ринкового господарства є загальновизнаною і відповідає практиці функціонування економіки розвинених країн.

Для економічних досліджень усіх напрямків принципово важливим в даний час є виявлення впливу чинників та умов інвестиційно-інноваційного розвитку в контексті всієї системи економічних відносин постіндустріального суспільства.

Світовий розвиток кінця ХХ — початку ХХІ ст. відзначається прискореними темпами економічного зростання кінцевою метою якого є виробництво високоякісних конкурентоспроможних товарів за зменшення затрат, а визначальним фактором — технологічний процес. Суттєвою перепорою на шляху інтеграції України є, насамперед, її недостатній економічний розвиток, слабкий розвиток високотехнологічних та наукоємних виробництв, незначна інвестиційна привабливість [2].

Світова економічна наука виокремлює три основні моделі інноваційного розвитку — "перенесення", "запозичення", "нарощування".

У сучасних умовах постійного технологічного оновлення, штучного обмеження розповсюдження науково-технічної інформації, викрадення і привласнення новітніх наукових розробок, складних і дорогих систем патентування результати інтелектуальної праці опиняються переважно в руках економічно могутніх країн, які мають для цього необхідні ресурси і кошти, активно розробляють нові технології і торгують ними, враховуючи власні інтереси. Названі чинники, стримують прискорення світового науково-технологічного розвитку [4].

Малоймовірним є те, щоб високорозвинені держави створювали собі конкурентів, продаючи ліцензії на виготовлення високоякісної продукції; та й за придбання їх наша держава заплатила значні суми. Отже, варіант перший привів би до повної економічної і технологічної залежності.

Варіант "нарощування" використовують нині Франція, США, Німеччина та інші держави. Він ефективний у таких галузях, як атомна енергетика, космонавтика, авіація тощо, проте на ще не готова до такого варіанту [3].

Найбільш прийнятним для України, що належить до так званої групи

країн "наздоганяючої індустріалізації" є варіант "запозичення", який дав би можливість реалізувати імпортозамінну модель економіки закритого типу, в результаті чого можна було б поетапно вирішувати проблему відставання від технологічно розвинених лідерів. Саме ця модель дала змогу провідним європейським країнам досягти високого економічного рівня розвитку.

Для активізації інноваційної діяльності підприємств необхідно здійснювати широкий комплекс заходів, важливе місце серед яких займає виявлення внутрішніх резервів її організації. Одним із них є забезпечення швидкого та якісного виконання кожної зі стадій і етапів інноваційного процесу, які відображають трансферт нововведень у матеріальне виробництво.

Науково-технічні досягнення епохи постіндустріальної економіки є локомотивом світової економіки, а інвестиційно-інноваційний розвиток – його стратегічним чинником.

Інноваційний розвиток є критерієм зрілості ринкових реформ, довіри до світового співтовариства, до економічної політики держави, а отже гарантом швидкого входження до постіндустріального суспільства.

Для швидкого подолання негативного впливу на мікрорівень чинників, зумовлених кризовим станом економіки, необхідно здійснювати державну підтримку таких підприємств, які зорієнтовані на активну інноваційну діяльність, що дасть можливість забезпечити високий перспективний розвиток підприємств усіх базових галузей національної економіки.

Аналіз тенденцій структурних змін економіки свідчить про те, що без інвестицій в народногосподарський комплекс не обійтись. Інвестиції є визначальним чинником розвитку держави. Необхідною умовою виходу з кризи та подальшого економічного зростання є активізація інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Розвиток економіки неможливий без припливу реального капіталу у виробничу сферу. Інвестиції як чинник економічного зростання створюють умови для розширеного відтворення виступають інструментом реалізації інновацій, служать джерелом підвищення ефективності виробництва та економічного зростання [4].

Список використаних джерел:

1. Семенов А.Г. Стратегічні методи підвищення ефективності виробництва на підприємстві / А.Г. Семенов. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2006. – 376 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
3. Гринев В.В. Инновационный менеджмент / В.В. Гринев. – К.: МАУП, 2000. – 142 с.
4. Федорович Р.В. Моделі, чинники та умови інноваційного розвитку / Р.В. Федорович // Зб. наук. статей «Економічні проблеми інноваційно-структурних перетворень в Україні». – Х.: ХНЕУ, 2005. – 126 с.

Білошенко І.А.

*Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «ХАІ»,
Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В РЕГІОНАХ

Перехід економіки України на інвестиційно-інноваційну модель розвитку потребує активізації інвестиційних процесів і підвищення ефективності інвестиційних ресурсів. Ефективність використання обмежених інвестиційних ресурсів залежить від залучення інвестицій саме в пріоритетні сфери розвитку економіки регіонів та держави в цілому. Це, в свою чергу, потребує розробки і впровадження економічних регуляторів або механізмів стимулювання регіональної інвестиційної активності, що є основним завданням державного регулювання інвестиційних процесів.

Актуальність роботи полягає в тому, що досягти підвищення ефективності інвестиційних процесів можливо лише при здійсненні якісного всебічного аналізу інвестиційного середовища та врахування інтересів усіх учасників інвестиційного процесу. Інтереси учасників майже завжди не співпадають і їх мотивація потребує вживання окремих механізмів впливу на прийняття рішення щодо участі в інвестиційному процесі. Класифікація механізмів державного регулювання інноваційно-інвестиційних процесів за окремими ознаками дозволить відокремити чинники впливу різних механізмів на активність кожного з учасників інвестиційних процесів і підвищити ефективність цих процесів на різних рівнях (на рівнях окремих підприємств, галузей, регіонів, держави в цілому), а також оцінити ефективність важелів державного регулювання інвестиційних процесів.

Об'єкт дослідження – механізми державного регулювання інноваційно-інвестиційних процесів.

Предмет дослідження – класифікаційні ознаки інструментів, важелів та в цілому механізмів державного регулювання інвестиційних процесів.

Мета даної роботи – запропонувати удосконалену класифікацію механізмів державного регулювання інвестиційних процесів.

Розробці та удосконаленню механізмів державного регулювання присвячені роботи наступних вчених: Будякова В.Є., Єжакової Н.В., Жихор О.Б., Ковальської Л.Л., Лакіш С.М., Логутової Т.Г., Піріашвілі О.Б., Романінець Р.М., Скворцова І.Б., Тивончук О.І., Ткачука В.Р., Чучко О.П., Кириллова В.Д. та інших.

Проведений аналіз наукових праць з проблем державного та регіонального регулювання інвестиційних процесів в економіці України свідчить про те, що останнім часом державне управління як наука інтенсивно розвивається в напрямі теоретико-методологічного забезпечення інвестиційної діяльності зокрема в розробці та удосконаленні механізмів державного регулювання інвестиційних процесів. На цей час розроблено велику кількість механізмів державного та регіонального регулювання інвестиційних процесів, але слід

підкреслити, що кожен механізм здійснює неоднозначний вплив на активність кожного з учасників інвестиційного процесу. По-перше, фактори що впливають на інвестиційні рішення кожного з учасників інвестиційного процесу дуже відрізняються. По-друге, саме поняття «ефективність інвестиційного процесу» кожним учасником розглядається з позиції його власних інтересів, які дуже часто не співпадають. Яркою ілюстрацією сказаного може слугувати застосування такого механізму як введення в Україні ВЕЗ (вільних економічних зон) та ТПР (територій пріоритетного розвитку) зі спеціальним (пільговим) режимом інвестування. З погляду на це вважається необхідним удосконалити класифікацію механізмів управління інвестиційними процесами шляхом групування їхніх інструментів за окремими ознаками що відбивають інтереси учасників інвестиційних процесів усіх рівнів: власного, корпоративного, регіонального, державного.

Системний аналіз структури і складу елементів інвестиційного середовища дозволяє автору зробити деякі висновки щодо об'єктів державного управління у контексті управління інвестиційними процесами на рівні регіонів чи держави в цілому. Це дає змогу удосконалити класифікацію механізмів державного управління інвестиційними процесами і доповнити її класифікаційними ознаками наведеними у табл. 1.

Таблиця 1. Класифікація механізмів за характером впливу на об'єкти управління

| № п/п | Ознаки класифікації | Характер впливу на об'єкт управління |
|-------|---|---|
| 1 | За характером впливу механізму на інвестиційну активність об'єкта управління | а) прямий характер впливу; б) опосередкований характер впливу |
| 2* | За характером впливу механізму на стан бюджетів усіх рівнів | 1. Впливають на характер відрахувань до бюджетів: а) сприяють стабільним відрахуванням до бюджетів усіх рівнів; б) можливе зменшення відрахувань до бюджетів усіх рівнів; 2. Не впливають на характер відрахувань до бюджетів. |
| 3* | За характером впливу механізму на вибір джерела фінансування інвестиційного проекту | а) сприяють вибору використання власних джерел фінансування; б) сприяють вибору використання запозичених джерел фінансування; в) сприяють вибору використання залучених джерел фінансування. |
| 4* | За характером впливу механізму щодо залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки | а) активні (сприяють залученню інвестицій в пріоритетні напрями розвитку економіки); б) пасивні (не сприяють залученню інвестицій в пріоритетні напрями розвитку економіки). |

* Класифікаційні ознаки запропоновані автором.

Висновки. Використання класифікацій механізмів державного управління інвестиційними процесами буде сприяти проведенню ретельного і всебічного аналізу впливу цих механізмів на стан інвестиційного середовища, на

активність суб'єктів інвестування і на ефективність інвестиційних процесів в регіоні та держави в цілому. Це, в свою чергу, дозволить виявити напрями удосконалення механізмів державного управління інвестиційними процесами і впровадити нові важелі та інструменти управління, що сприятиме підвищенню ефективності інноваційно-інвестиційних процесів, що в свою чергу сприятиме переходу економіки держави на новий рівень розвитку.

Боронило Д.Ю., Малярова С.В.

Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна
**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ І НАУКОВИЙ
ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ**

У сучасних умовах рівнем прогресивності економіки визначається характером інноваційно-інвестиційної діяльності та рівнем її активності. За підсумками, економічні зміни, що відбувалися в останнє десятиліття і, як вважалося, були започатковані з метою досягнення структурних змін в економіці відповідно до вимог сьогодення, на сьогодні характеризуються серйозним відставанням від тих процесів, які визначають економіку знань [2].

Щодо характеру розвитку економіки України за роки трансформаційних перетворень. Серед них за останні 10 років ми маємо такі реалії економічного розвитку:

- економіка включилася до глобального процесу обміну. При цьому рівень її відкритості досяг небезпечних розмірів, оскільки сумарно експорт і імпорт перевищують величину ВВП, що є недопустимим навіть для країн із розвинутою ринковою економікою;

- інновації не стали фактором зростання. Останнє мало місце і визначалося першочергово в окремих галузях за рахунок вільних потужностей та видів діяльності зі швидким оборотом капіталу за одночасним поступовим формуванням технологічної залежності від імпорту техніки і технологій, які не входять до числа високих, що формує майбутнє відставання також за рахунок підтримки низької конкурентоспроможності;

- банківська система, не маючи довгострокових фінансових ресурсів розвитку, не фінансує достатньою мірою наукомісткі виробництва, а зосереджується на кредитуванні переважно поточної діяльності і [4, с.218] кредитування населення, що купує товари довгострокового користування, що поставляються часто по імпорту. При цьому гроші, внаслідок обмеженої пропозиції та високої ризикованості кредитування економіки при низькій капіталізації банківської системи, як і економіки в цілому, залишаються занадто дорогими для масового кредитування інвестицій інноваційного спрямування;

- поряд із подальшими змінами в банківській системі слід прискорити формування інвестиційних і пенсійних ресурсів, які реструктурують фінансовий сектор економіки в прогресивному напрямі;

- масштабні іноземні інвестиції за динамікою та ціною їх майбутнього надходження не здатні докорінно змінити ситуацію у сфері інвестування

високих технологій, як у силу необхідних масштабних обсягів, так і посилення ризикованості, що очікується на майбутнє, і, що особливо важливо, – через силу обмеженості пропозицій для розвитку високих технологій. Наукові надбання та кадри часто стають здобутками інших країн і зарубіжних фірм;

- фінансування у сфері науки, техніки, технологій не відповідає загальноприйнятим тенденціям, що не може не звужувати сферу інноваційної діяльності в напрямку розвитку та використання високих технологій замість її розширення, враховуючи очікуване зростання попиту на нові базисні технології, що стануть довгостроковим ресурсом розвитку;

- економічне зростання в Україні відбувається на фоні загострення проблем у системі державних фінансів, стабільність яких підтримувалась і підтримується першочергово за рахунок коштів від приватизації та збільшення навантаження на бізнес;

- економічне піднесення в Україні має місце в умовах відсутності обґрунтованих перспективних пріоритетів, які можуть бути локомотивом технологічних змін і стабільного економічного розвитку одночасно із визначенням реальних фінансових ресурсів нагромадження та використання цивілізованих способів залучення додаткових фінансових ресурсів [4, с. 219];

- відсутність зміни в моделі зростання з експортоорієнтованої на імпортозамінну;

- модернізація економіки на основі інновативно-інноваційного шляху розвитку вимагатиме захисту внутрішнього ринку при переорієнтації капіталовкладень у розвиток науки та високотехнологічні виробництва;

- інноваційний характер розвитку потребує стартового капіталу. Без легалізації нагромаджених тіншовою економікою заощаджень та трансферу капіталу від експорту робочої сили, а також без підвищення рівня капіталізації економіки і активної підтримки імпортозаміщення, при активізації експортоорієнтованої стратегії інноваційного спрямування, прискорений стабільний характер розвитку в довгостроковому відношенні неможливий і обмежуватиметься до 3–4% на рік;

- домінуюча стратегія модернізації на основі прискореного зростання капіталовкладень переважно в галузі, що працюють на задоволення споживчого попиту, є такою, що консервує технологічні процеси і не забезпечує розвиток за рахунок процесів інноваційного характеру.

На основі викладеного вище та з урахуванням узагальнень окремих досліджень перспективного характеру, проведених у світі стосовно визначальних тенденцій в економічному і соціальному розвитку у найближчі 10 років, слід виходити з того, що на фоні процесів глобалізації нерівномірність і розрив між багатими і бідними не скорочуватимуться, а скоріше за все – поглиблюватимуться на фоні фінансової нестійкості. Остання може мати навіть хронічний характер, оскільки країни зі значною борговою залежністю неспроможні будуть обслуговувати свої боргові зобов'язання та здійснювати нові необхідні запозичення.

Список використаних джерел:

1. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учеб. пособ. / В.Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000.
2. Економіка знань та її перспективи для України. – К., 2004.
3. Семиноженко В.П. Україна: шлях до постіндустріальної цивілізації / В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2005.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2002. – С. 218-220.

Горячка О.О.

Національний університет «Львівська політехніка», Україна

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ КРЕАТИВНИМИ КОЛЕКТИВАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НА ЗАСАДАХ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ

Виконані дослідження дають змогу під інноваційним креативним колективом (ІКК) розглядати сукупність осіб, що об'єдналися з метою розроблення пропозицій, механізмів, заходів щодо інноваційного розвитку підприємства, а також вирішення проблем його функціонування. Ефективне функціонування ІКК забезпечується на засадах цілеспрямованого управління, незалежно від того, за допомогою яких методів ці ІКК були створені (формальних чи неформальних). Найбільш обґрунтованим підходом до управління ІКК є процесно-структурований, який ґрунтується на виокремленні низки етапів та їхній структуризації. Процесно-структурований підхід до менеджменту ґрунтується на органічному поєднанні процесного, системного, ситуаційного, динамічного та інших підходів, створюючи комплексну модель сучасного управління. Таким чином, управління ІКК в межах процесно-структурованого підходу до менеджменту включатиме певні етапи: виконання функцій менеджменту, створення методів менеджменту, трансформування методів менеджменту в управлінські рішення, забезпечення впливу керуючої системи на керовану на засадах механізмів керівництва.

Першим етапом процесу менеджменту є виконання функцій менеджменту в межах реалізації функціонального підходу. За цим етапом управління інноваційними креативними колективами на підприємстві розглядається як конкретна функція менеджменту, яка реалізується на засадах п'яти загальних функцій менеджменту у логічній послідовності шляхом планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання діяльності ІКК. Розглянемо більш ґрунтовно характеристику кожної стадії виконання функцій менеджменту.

Планування діяльності ІКК здійснюється зазвичай у тактичній перспективі з огляду на переважання комітетної форми утворення таких груп. При плануванні визначаються цілі ІКК, завдання, окреслюються проблеми, які повинні вирішуватись членами ІКК, можуть встановлюватись конкретні параметри та показники діяльності. Самі ІКК своєю чергою можуть бути наділені повноваженнями щодо розроблення стратегій розвитку підприємства та формування проектів перетворень на підприємстві.

Організування роботи ІКК передбачає розподіл повноважень та відповідальності між членами ІКК, забезпечення їхньої взаємодії із іншими підрозділами підприємства. Особливості організування роботи ІКК суттєво залежать від формату утворення ІКК. Зокрема, при комітетній формі роботи працівники отримують певні додаткові повноваження, які вони виконують у робочий або позаробочий час паралельно із виконанням основних функцій. Якщо ІКК фігурує у формі спеціалізованого підрозділу, то його працівники наділяються особливими повноваженнями, підпорядковуються безпосередньо керівнику підприємства, що унеможлиблює тиск на них з боку інших функціональних підрозділів. Якщо ІКК створене за рахунок зовнішніх експертів, то перед ними лише встановлюються завдання, які потребують вирішення, а розподіл функцій і повноважень в межах експертної групи здійснюється експертами самостійно.

Мотивування членів ІКК полягає у розробленні форм та методів стимулювання учасників ІКК до виконання встановлених завдань. Як і при організуванні, мотивування набуває певних особливостей залежно від форми утворення ІКК. Зокрема, членам ІКК у формі постійно діючих та тимчасових комітетів зазвичай встановлюються доплати за додатковий обсяг роботи чи розширення зони діяльності. Якщо тимчасові комітети утворюються неформальним методом для вирішення певної виробничої проблеми, то їх можуть заохочувати, використовуючи лише моральне стимулювання. Для працівників спеціалізованих підрозділів встановлюється відповідна форма оплати праці (як правило, почасово-преміальна), доплати, надбавки, премії тощо. Із зовнішніми агентськими групами підприємство працює на договірних засадах, оплачуючи вартість послуг згідно контракту.

Контролювання роботи ІКК передбачає перевірку виконання встановлених завдань перед ІКК. Контролюючі функції залежно від формату утворення ІКК можуть виконувати керівник підприємства, керівник спеціалізованого підрозділу, керівники комітетів, неформальні лідери. Стосовно діяльності ІКК пріоритетним є використання завершальної форми контролю, яка передбачає оцінювання результатів роботи, порівняння їх із стандартами та критеріями. Це закономірно, адже для ІКК характерний такий формат роботи, за яким встановлюються завдання та надається повна свобода дій у їх вирішенні, а контролюються лише результати діяльності.

Регулювання діяльності ІКК полягає у використанні коригуючих заходів, усуненні недоліків, відхилень та проблем у діяльності ІКК. Регулювання може стосуватись будь-якого із попередніх етапів технології менеджменту: планування (якщо існує необхідність у коригуванні цілей і завдань ІКК), організуванні (за потреби перерозподілу повноважень, зміни формату утворення, зміни складу учасників ІКК), мотивуванні (за необхідності перегляду форм і методів стимулювання учасників ІКК для активізування їхньої діяльності), контролюванні (якщо результати контролю викликають сумніви щодо їх адекватності, достовірності та повноти).

ІКК як і будь-який колектив потребує цільового управління для забезпечення ефективного досягнення встановлених перед ним цілей. Управління ІКК

як конкретний вид управлінської діяльності повинно реалізовуватись шляхом послідовного виконання невід’ємних загальних функцій менеджменту. Варто зазначити, що ця управлінська діяльність повинна завершитись конкретним результатом – методами менеджменту, тобто способами та прийомами впливу на членів ІКК. Методи менеджменту зазвичай фігурують у документальній формі, але можуть мати вигляд усних вказівок. Документальні методи менеджменту потребують правового узаконення, ухвалення, затвердження, реєстрування, після чого вони перетворюються в управлінські рішення і набувають реальної сили впливу на підлеглих з метою досягнення встановлених цілей.

К.е.н. Грабчук О.М.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ЕНТРОПІЯ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКА НЕОБОРОТНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПРОЦЕСІВ

Невизначеність як явище властива всім підсистемам економічної системи. У зв’язку з тим, що проблема взаємозв’язку визначеності і невизначеності займає одне з центральних місць в методології сучасної науки, її дослідженню присвятили свої роботи багато учених. Вважають, що саме невизначеність підприємницької діяльності та правильність її суб’єктивної її оцінки породжує вигреш підприємця, за умови, що його гіпотеза про майбутній стан ринку є вірною [1, с. 69]. Не дивлячись на дискусійність ряду виникаючих питань, у тому числі і з приводу розуміння самої суті невизначеності, в даний час загальноновизнаною є фундаментальна і універсальна роль невизначеності в науковому пізнанні оточуючої нас дійсності. Однією з базових характеристик рівня невизначеності є ентропія. У світовій літературі навряд чи знайдеться ще одне поняття, яке викликало б стільки ж суперечок як ентропія. У наукових працях запропоновано безліч інтерпретацій цього поняття, що погано піддається інтуїтивному сприйняттю. Проте вони не дали однозначного тлумачення фізичного сенсу цього досить абстрактного поняття і не припинили потоку публікацій на цю тему. Тим часом поняття ентропії переступило межі фізики і проникло в інші сфери людської думки. Як відзначає С. Д. Хайтун [5, с. 76], важко сказати безумовно, хто перший пов’язав ентропію з хаосом, але вже в 1883 р. Г. Гельмгольц говорить про ентропію як про міру «дезорганізації» [4, с. 15].

Ентропія – це свого роду кількість хаосу, тобто кількість невизначеного руху в системі, що втратила векторну природу унаслідок хаотичності цього руху. У такому разі є зрозумілим, що ентропія повинна зростати не тільки при імпорті фінансових ресурсів, але і при виникненні їх внутрішніх джерел унаслідок виробництва доданої вартості чи при перетворенні національного багатства у грошову форму. Утилітарно розуміння ентропії полягає в наступному: якщо є набір можливих подій, кожне з яких відбувається з імовірністю P і є альтернативою для всіх інших, тобто якщо воно відбувається, то інші не

відбуваються, то ентропія цього набору подій дорівнює $H = -\sum_{i=1}^n P_i \cdot \log P_i$. Ця функція дає кількісну оцінку ступеню невизначеності набору можливих подій. Дійсно, якщо всі P однакові, то невизначеність максимальна (хаос), а якщо одна з ймовірностей дорівнює 1 (інші при цьому будуть дорівнювати нулю), то ніякої невизначеності не існує. У проміжних ситуаціях ентропія інших значень між нулем і максимумом. Вважають, що на сьогодні саме ентропія найбільш повно кількісно характеризує рівень невизначеності. Різниця між невизначеністю хаотичного набору подій і невизначеністю даного набору є кількість інформації, що міститься в даному наборі подій, тому кількість інформації завжди вимірюється за допомогою функції ентропії.

Ентропію фінансових процесів можна описати й інакше, як відношення $\Delta H = \Delta Q/v$, де ΔQ – приріст обсягу фінансових ресурсів, а v – їх вартість. Не дивлячись на свою зовнішню несхожість з попередньою формулою, це та ж сама формула. Ентропія тут характеризує невизначеність стану всіх фінансових ресурсів економічної системи, розуміючи під станом фінансових ресурсів системи координати їх розміщення і швидкість обігу. Якщо застосувати формулу $H = -\sum_{i=1}^n P_i \cdot \log P_i$ до конструкта економічної системи, вважаючи P імовірністю того, що обсяг фінансових ресурсів системи знаходиться в діапазоні Δ , а потім проінтегрувати формулу за всім діапазоном і за всіма субструктурними утвореннями, то отримуємо $\Delta H = \Delta Q/v$.

Зміна рівня ентропії обумовлюється перш за все не зміною обсягу фінансових ресурсів, а на конфігурацією економічного простору (у термодинаміці зміна температури залишає конфігураційний простір незмінним). Проте формули термодинаміки відтворюють багато властивостей економіки. Чим більша кількість фінансових ресурсів міститься в межах економічної системи, тим важче вплинути на ентропію, і навпаки, в економіці з незначним обсягом фінансових ресурсів вплив за допомогою фінансових інструментів є дуже дієвим.

Розглянемо дві гіпотетичні ситуації, пов'язані із взаємодією конструктивних економічних систем з різним обсягом фінансових ресурсів:

– з формули $\Delta H = \Delta Q/v$ випливає, що за будь-якого обсягу фінансових ресурсів їх експорт зменшує ентропію. Здавалося б експорт – це втрата частини системи, це повинно руйнувати її із збільшенням ентропії, але з іншого боку експорт – це цілеспрямована дія, що підсилює організованість системи і, отже, що знижує її ентропію, навіть якщо ця дія не приносить ніякої видимої користі;

– імпорт несе в собі вплив зовнішнього середовища на систему. Він може як збільшувати ентропію, так і зменшувати її. Імпорт фінансових ресурсів збільшує ентропію, проте імпорт товарних цінностей зменшує ентропію. Не слід думати, проте, що це суперечить закону ентропії, що зменшується. Таке збільшення ентропії необхідне її подальшій мінімізації. Але найго-

ловніше властивість імпорту полягає не в дії на обсяг фінансових ресурсів, а в розширенні конфігураційного простору, що міняє шкалу ентропії.

Можливим є стверджувати існування балансу ентропії:

$$\Delta H = \Delta H_i + \Delta H_e, \quad (1)$$

де ΔH_e – оборотна частина зміни ентропії, обумовлена імпортом зовнішніх фінансових ресурсів $-\Delta Q$;

ΔH_i – зростання ентропії обумовлене внутрішніми джерелами приросту фінансових ресурсів.

Основним постулатом при цьому є припущення, що найбільш імовірний розподіл фінансових ресурсів (здійснюваний найбільшим числом способів) є одночасно і рівноважним. Підставою для цього послужила та обставина, що обидві названі величини (ентропія та імовірність стану конструкту економічної системи) аддитивні і досягають максимуму в стані рівноваги. Оскільки ж найбільшому значенню відповідає стан «економічного хаосу», ентропія (узгоджено з концепцією Больцмана) набуває значення міри нерегульованості стану системи.

Ця обставина послужила підставою для введення в оцінку нерівноважних процесів поняття «потоків ентропії». Далі, ентропія буде зменшуватись в процесах «самоорганізації» у міру віддалення від стану рівноваги.

Для оборотних (рівноважних) процесів виконується наступна математична рівність (наслідок так званої рівності Клаузіуса):

$$H(\Psi_1) - H(\Psi_2) = \frac{\Delta Q}{v}, \quad (2)$$

де ΔQ – зміна обсягу фінансових ресурсів;

Ψ_1, Ψ_2 – стани системи;

$H(\Psi_1), H(\Psi_2)$ – ентропія, властива станам системи;

Для необоротних процесів виконується нерівність, що впливає з так званої нерівності Клаузіуса:

$$H(\Psi_1) - H(\Psi_2) < \frac{\Delta Q}{v}. \quad (3)$$

Тому ентропія ізольованої економічної системи (немає притоку або відтоку фінансових ресурсів) при необоротних процесах може тільки зростати.

Відповідно досягнення фінансового гомеостазу економічної системи можна досягти тільки при притоку або відтоку фінансових ресурсів

Зниження ентропії економіки досягається управлінням, яке розподіляє фінансові ресурси за субструктурними утвореннями. Цей розподіл робиться на підставі сигналів зворотного зв'язку, що виникають в економіці. Можна виділити два типи джерел зворотного зв'язку: трансакційні витрати виробників і трансакційні витрати споживачів. Останнє, по суті, обумовлює конфігурацію економічного простору. Тому найважливішим параметром системи управління є співвідношення між цими двома типами джерел зворотного зв'язку.

Список використаних джерел:

1. Киселев М.В. К вопросу о поведении экономических субъектов в условиях риска и неопределенности / М.В. Киселев// Деньги и кредит. – 2008. – № 5. – С. 69.

2. Гилбоа И. Вероятность и неопределённость в экономическом моделировании/ И. Гилбоа, Э. Постлуэйт, Д. Шмайндлер // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 46-61.
3. Грассини М. Проблемы применения вычислимых моделей общего равновесия для прогнозирования экономической динамики / М. Грассини // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 2. – С. 30-48.
4. Гельмгольц Г. О сохранении силы: физическое исследование / Г. Гельмгольц; под ред. А.Д. Архангельского, В.А. Костицина, Н.А. Кольцова, П.П. Лазарева, Л. А. Тарасевича. – М.: ГУ ГИ, 1922. – 70 с.
5. Хайтун С.Д. От эргодической гипотезы к фрактальной картине мира. Рождение и осмысление новой парадигмы / С.Д. Хайтун. – М.: Комкнига, 2007. – 256 с.
6. Хайтун С.Д. Мои идеи / С.Д. Хайтун. – М.: Агар, 1998. – 240 с.

Доронина И.В.

*Волжский университет имени В.Н. Татищева (институт),
г. Тольятти, Российская Федерация*

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА НА ОБРАЗОВАНИЕ

Исследование проблем инвестирования экономики всегда находилось в центре внимания экономической науки. Инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта, повышает активность страны на внешнем рынке.

Следует отметить, что современная российская деловая среда не является благоприятной для привлечения инвестиций в реальную экономику. Инвестиционные ресурсы распределяются между регионами крайне неравномерно, в основном концентрируясь в крупных мегаполисах и богатых природными ресурсами регионах. Остальные регионы и большая часть перерабатывающих отраслей России не имеют возможности использовать инвестиционный потенциал.

Именно инвестиционной деятельности отводится ключевое место в процессе проведения крупномасштабных политических, экономических и социальных преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста. С позиции сущности реформирования экономики проблема повышения инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата является одной из узловых.

Инновационная политика позволяет государству идти в ногу со временем. Она следит за появлением модернизированного оборудования и новых товаров и старается ввести что-то новое на рынок. Благодаря инновационной политике появляется возможность совершенствовать производственный сектор, улучшать качество и конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке. НТП – экономический инновационный процесс, благодаря нему государство улучшает экономику страны.

Инновационная политика представляет собой вектор реализации иннова-

ционной деятельности, ориентированной на устойчивое поступательное развитие в пространстве рыночной неопределённости и связанных с ней рисков [1]. Инвестиции и инновации – это две неразрывно связанные сферы экономической деятельности, которые в наибольшей степени влияют на дальнейшее развитие общества и его инфраструктуру. И они должны учитываться в законодательной базе (рис. 1).

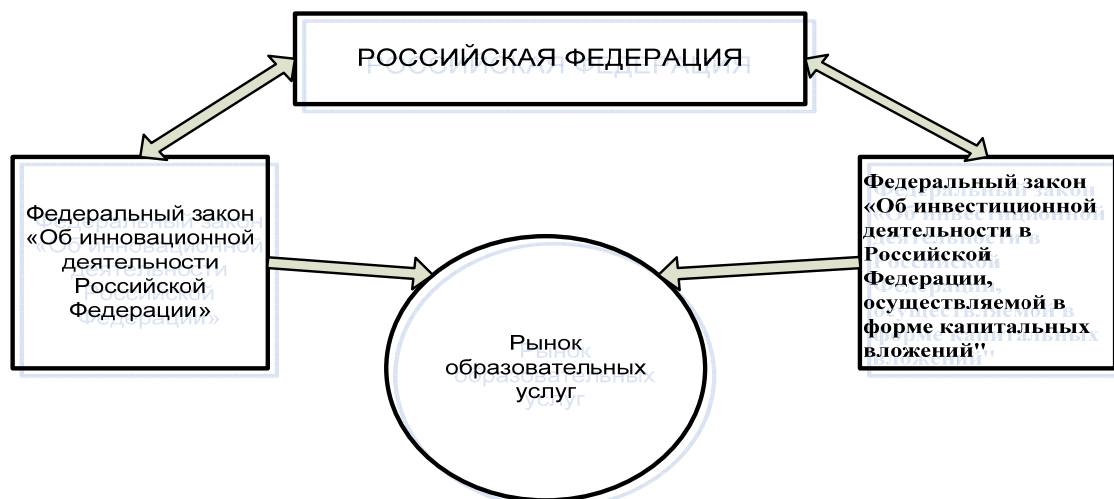


Рис. 1. Влияние федеральных законов на рынок образовательных услуг

Главная составляющая устойчивого и динамичного развития России – определено модернизации образования. Но без соответствующего финансирования не возможно внедрение инновационных методик в образовании, так как любое изменение требует финансовых и интеллектуальных вложений. Последнее необходимо понимать, как инновационного.

Суть инновационного образования можно выразить фразой: «Не догонять прошлое, а создавать будущее».

В лучших своих образцах оно ориентировано не столько на передачу знаний, которые постоянно устаревают, сколько на овладение базовыми компетенциями, позволяющими затем – по мере необходимости – приобретать знания самостоятельно. Именно поэтому такое образование должно быть связано с инвестициями.

Объем информации, которой владеет наша цивилизация, удваивается каждые пять лет. Поэтому помимо освоения знаний не менее важным становится освоение техник, с помощью которых можно получать, перерабатывать и использовать новую информацию. Знания при этом осваиваются применительно к тем умениям, которыми овладевают кадры в рамках инновационных образовательных программ.

Снижение конкурентоспособности традиционных институтов образования, а также недостаточная интеграция науки и производства свидетельствуют о необходимости создания принципиально новых учреждений высшего образования. Сегодня традиционное образование как система получения знаний отстает от реальных потребностей современной науки и производства.

Инновационное образование предполагает обучение в процессе создания

новых знаний – за счет интеграции фундаментальной науки, непосредственно учебного процесса и производства.

Система образования в инновационном вузе должна быть открыта современным научным исследованиям и современной экономике. В учебном плане такого вуза должны присутствовать такие формы обучения, как проектные разработки, тренинги, стажировки на производстве, в научно-исследовательских организациях. Технологическое оснащение учебного процесса должно соответствовать уровню передовой науки. А это снова подтверждает, что без соответствующих инвестиций не возможно внедрение инновационных технологий.

В настоящее время наиболее успешными в плане обеспечения инновационного характера развития образовательной деятельности становятся такие высшие учебные заведения, в которых одновременно реализуются следующие три типа процессов:

- разработка студентами реальных проектов в различных секторах экономики;
- проведение исследований фундаментального и прикладного характера;
- использование образовательных технологий, обеспечивающих студентам возможность выбора учебных курсов.

Таким образом, можно сделать вывод, если совмещать инновационные, инвестиционные и образовательные направления, то будет наблюдаться рост всех экономических показателей страны.

Список использованных источников:

1. Родионова Н.Д. Инвестиционно-инновационные приоритеты обеспечения устойчивого развития экономики региона / Н.Д. Родионова // Ставрополь. – 2007. – № 3.

Слагіна А.В., к.е.н. Куценко Н.А.

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Луганськ, Україна*

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Глобалізація є рушійною силою, під впливом якої відбуваються істотні зміни в управлінні, як на рівні держави, так і на рівні окремих організацій. Під її вплив попадають, як крупні міжнародні компанії, так і підприємства малого і середнього бізнесу. Процеси глобалізації відкривають багато можливостей для розвитку економіки країни, але і одночасно має негативні сторони, аналіз і розрахунок яких є необхідною частиною ефективної розробки і реалізації стратегії будь-якої держави.

Метою даної роботи є розгляд питання впливу світових процесів глобалізації на інноваційну діяльність, що є необхідною передумовою формування стратегічних конкурентних переваг в сучасному бізнесі.

Різні аспекти впливу глобалізаційних процесів на інноваційну діяльність

розглядалися в роботах таких вчених: Л.Л. Антонюк, О.Г. Білорус, Д.Г. Лукьяненко, С.Ю. Пахомов, А.М. Поручитель, В.Л. Семіножко і інших [1].

Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції порівняно з країнами Євросоюзу. Ранжирування європейських країн по даному індикатору представляє цінність в тому відношенні, що він показує наскільки економічне зростання країни визначається інноваціями. Україна по показнику Європейського інноваційного індексу знаходиться в останній з чотирьох груп країн, в групі «наздоганяючі країни», із значенням індексу 0,23. Цю групу складають: Венгрія – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,2, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Туреччина – 0,08. Порівняно з іншими країнами Євросоюзу, відставання України складає: від «країн-лідерів» – приблизно в 3 рази (Швеція – 0,68), від «стран-послідовників» – в 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – в 1,6 разу (Норвегія – 0,35) [1].

Успіх країни або підприємства в глобалізованій економіці залежить від здатності зайняти свою позицію на ринковому просторі, запропонувати більш конкурентну продукцію, ніж інші учасники ринку. А це можливо лише за умови підтримки високої інновативності національної економіки і окремих підприємств.

Плануючи і реалізуючи методи по інноваційному розвитку, слід виходити з того непорушного факту, що дієвість і ефективність інноваційної системи залежить не тільки від раціонального пристрою і функціонування її самої, а в ще більшій мірі від зовнішніх по відношенню до неї рамок умов, найбільш важливими стратегічними напрямками змін ринкових умов, виходячи з сьогоденного стану країни є наступні:

1. Структурна перебудова економіки країни, розвиток інноваційної моделі. Україна зростаючими темпами розпродає свої природні ресурси і використовує свою робочу силу україн неефективно, особливо якщо враховувати, що імпорт в країну складається в основному з дорогої наукоємкої продукції.

2. Консервація застарілої структури виробництва України приводить до значних економічних втрат і неможливості його інноваційний розвиток.

3. Подолання кризової економічної нерівності; Середовище багатьох негативних наслідків зростання економічного дисбалансу населення важливе значення в контексті проблеми, має наступне:

- посилюється еміграція робочої сили, у складі якої домінує
- найбільш активна її частина;
- відбуваються вимивання кваліфікованих кадрів з матеріального виробництва, їх перетік в сферу діяльності, безпосередньо не впливають на науково-технічний прогрес;
- деформується структура підготовки кадрів у бік зменшення частки виробничих професій, фахівців технологічних напрямів діяльності;
- знижується соціальна мотивація по творчій активності населення у сфері інноваційної діяльності.

4. Відновлення довіри населення до держави і влади, формування інноваційної культури суспільства [3].

Що стосується змін в самій інноваційній системі, то головними стратегічними напрямками для здійснення необхідних мерів по підвищенню якості її функціонування є наступні: адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації і конкуренції, підвищення стійкості до викликів неоліберальної економіки, поліпшення загальних умов для інвестицій в економіку України, створення законодавчих норм, ідентичних для вітчизняних і зарубіжних інвесторів, переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит споживача.

Таким чином, рішення цих і багатьох інших проблем може бути успішно здійснено, якщо в українській державній практиці буде використаний сучасний досвід в області державної підтримки інноваційного розвитку передових країн, а також ті цінні напрацювання в організації науки і інноваційної діяльності, які були зроблені на початковому етапі становлення України. Частина з цих мерів сьогодні знову боязко повертається в практику державного управління. Потрібно не забувати, що в цій справі потрібні системність, цілеспрямованість і наполегливість.

Список використаних джерел:

1. Економічна теорія: підручник/ В. М. Тарасевич, В. В. Білоцерківець, С. П. Горобець, О. В. Давидов та ін.; за ред. В. М. Тарасевича. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 779 с.
2. Липов В. Міжнародна економіка: навч. посіб. / В. Липов. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 406 с.
3. Передрій О. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / О. Передрій. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 273 с.

К.ю.н. Епифанова Т.В.

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Российская Федерация*

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Принимая во внимание, что в последние десятилетия в нашей стране получил широкое распространение анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, необходимо рассмотреть отличия традиционного анализа малого и среднего бизнеса от анализа финансовой устойчивости, к которым следует отнести:

- 1) источник исходной информации и разработанные методы анализа на основе этих источников;
- 2) временной аспект;
- 3) актуальность информации;
- 4) анализ остатков и оборотов;

- 5) анализ активов и капитала с учетом их внутренних взаимосвязей;
- 6) переход от учета ликвидности активов к учету платежеспособности активов;
- 7) переход от оценки ликвидности предприятия к оценке платежеспособности предприятия.

Из отечественной и зарубежной литературы известно, что традиционный анализ финансового состояния хозяйствующих субъектов проводится на базе обработки комплекта выходных форм отчетности и расчета большого количества коэффициентов, а выводы, вытекающие из анализа отчетных дат, порой переносятся на весь период, хотя так можно поступать только тогда, когда события являются равновеликими.

В качестве источника исходной информации чаще всего рассматривается только комплект годовой отчетности, в то время как для аналитика наибольший интерес представляет как раз меньший период времени – квартал или месяц, при этом и сам традиционный анализ в полной мере раскрывается только для годового отрезка времени.

В случае же оценки работы предприятия за квартал или месяц используется значительно меньшая по объему информация, поскольку содержание квартальной или месячной отчетности не совпадает с содержанием годовой отчетности, а поэтому и сам анализ существенно сокращается.

В свою очередь горизонтальный (по статьям) и вертикальный (по столбцам) анализ форм отчетности, а также расчет коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности дают представление о финансово-экономическом состоянии предприятия только на отчетные даты, а не за период. Что же касается коэффициентов рентабельности и оборачиваемости, то они дают довольно слабую оценку за период, поскольку рассчитываются на основе средней хронологической.

Но все же существенным недостатком традиционного анализа является в большей степени временной аспект, из-за которого данный анализ можно проводить только после закрытия периода, когда все выходные отчеты подготовлены. Поэтому его нельзя использовать в полной мере в течение отчетного периода, когда вся необходимая информация имеется, хотя выходные отчеты еще не сформированы. Особенно это касается наиболее важного отчета – бухгалтерского баланса.

Действительно, если форма №1 «Бухгалтерский баланс» является наиболее доступным и порой единственным источником информации для внешнего аналитика, то внутренний аналитик может получать данную форму в любой момент времени, даже если текущий период еще не закрыт и составлена оборотно-сальдовая ведомость с начала периода по состоянию на анализируемую дату.

Но ведь именно внутренний аналитик больше всех заинтересован в учете отклонений и их устранении в реальном режиме времени, и, что очень важно, не дожидаясь получения выходных форм отчетности.

Следовательно, оценка финансового состояния предприятия в текущий момент времени при незначительном объеме информации более предпочти-

тельна, чем такая же оценка с опозданием после закрытия отчетного периода, когда сформирована более полная отчетность, а устранить возникшие отклонения вряд ли возможно.

Отсюда очевидно, что объем и состав информации, а также сроки ее обработки могут оказывать непосредственное влияние на качество анализа. Что же касается анализа финансовой устойчивости, то контроль сроков поступления и обработки информации, наоборот, является залогом успешного управления финансово-экономическим состоянием предприятия в реальном режиме времени.

Из вышесказанного следует, что, актуальность информации, прежде всего, является важнейшим условием для проведения экспресс-анализа, а поэтому для получения современных выводов и принятия управленческих решений сроки поступления и обработки информации должны быть сокращены до минимума.

В то же время внешний и внутренний аналитик, располагая только одним источником информации – формой №1 «Бухгалтерский баланс», может по-разному провести анализ финансово-экономического состояния предприятия.

Для внешнего аналитика наличие только формы №1 из всего комплекта отчетности может служить препятствием для проведения традиционного анализа в полном объеме из-за недостаточности исходных данных, но анализ бухгалтерского баланса все равно возможен. При этом на основе расчета коэффициентов ликвидности и платежеспособности, базой для которых является бухгалтерский баланс, можно получить представление о соотношении различных статей активов и капитала друг с другом и с валютой баланса.

Главное – из традиционного анализа будет вполне понятно, что было и что стало, но причины этих изменений останутся в неявном виде, поскольку из анализа искусственно выпадают обороты.

Наоборот, для внутреннего аналитика наличие формы №1 или оборотно-сальдовой ведомости не является препятствием для проведения анализа финансово-экономического состояния предприятия за период поскольку за показателями статистики стоят динамические показатели.

Все дело в том, что в ходе экспресс-анализа делается переход от баланса остатков к балансу приростов, за которыми стоят обороты, а поэтому по знаку и величине какого-либо прироста можно будет непосредственно судить о превышении притоков над оттоками или оттоков над притоками оп какой-либо статье активов или пассивов.

Особенно это касается важнейшего показателя, характеризующего финансово-экономическое состояние предприятия, – собственного капитала в денежной форме ($СК_{ДФ}$), одновременно входящего в состав всех денежных средств и всего собственного капитала. Ведь по величине данного остатка можно всегда судить о достаточности или недостаточности собственных денежных средств для дальнейшего роста и развития, либо о профиците или дефиците таких источников.

И хотя из бухгалтерского баланса точно известны остатки всех денежных средств и всего собственного капитала, благодаря предлагаемому методи-

ческому приему можно установить и величину остатка собственных денежных средств. А раз известны остатки на отчетные даты, то можно будет судить о превышении притоков (ППС) над оттоками (РСС) или оттоков (РСС) над притоками (ПСС) собственных денежных средств по величине их прироста:

$$\Delta CK_{дф} = CK_{дф1} - CK_{дф0} = ПСС - РСС, \quad (1)$$

а это уже довольно существенная информация для оценки работы предприятия за период, несмотря на использование данных статистики.

Отсюда становится понятным, что в основе изменений финансово-экономического состояния предприятия на отчетные даты лежит именно баланс притоков и оттоков собственных денежных средств за период, с которым непосредственно увязывается баланс движения определенных групп активов и капитала.

В свою очередь, необходимость воссоединения активов и капитала вызвана тем, что их внутренняя структура непосредственно влияет на финансово-экономическое состояние предприятия. Ведь любая статья активов (форма имущества) всегда содержит собственную и заемную составляющие в зависимости от источников финансирования, а любая статья капитала (содержание имущества) может быть выражена в денежной и неденежной форме в зависимости от вида актива.

Следовательно, если бы в бухгалтерском балансе предполагалось разделение каждой статьи активов по источникам финансирования, а каждой статье капитала – по местам расположения то можно было бы с уверенностью говорить о приспособленности бухгалтерского баланса к целям аналитики.

Все это означает, что разделение, например, денежных средств на собственные и заемные, а собственного капитала – на денежную и неденежную форму давало бы больше информации для анализа, чем анализ структуры активов и капитала без учета их внутренних взаимосвязей.

Из такой редакции баланса было бы четко видно, какова часть денежных средств принадлежащих предприятию, на какую сумму внеоборотные активы финансируются за счет собственных источников и в каких активах размещен весь заемный капитал.

Несомненно, что только в такой редакции бухгалтерский баланс может стать читабельным и приспособленным к целям аналитики документом, поскольку из общего баланса сразу выделяются два баланса – баланс собственного и баланс заемного имущества. Эти балансы могут на принципиально иной основе стать источником информации для оценки финансово-экономического состояния предприятия, а применение различных коэффициентов только улучшит эту оценку.

В то же время экономический смысл разделения активов в денежной и натурально-вещественной форме вызван необходимостью перехода от учета ликвидности активов к учету платежеспособности активов.

Если ликвидность актива отражает способность актива превращаться в денежные средства, то платежеспособность актива отражает способность актива выступать в качестве платежного средства.

Такой подход объясняется тем, что статьи активов хотя и могут распо-

лагаться в порядке возрастания или убывания ликвидности, но уровень их ликвидности в бухгалтерском балансе не отражается.

Что же касается платежеспособности активов, то данное свойство активов полностью зависит от намерения кредитора получить в оплату за свою продукцию (товары, работы или услуги) вместо денежных средств любые другие активы, которыми можно было бы в дальнейшем также погасить и свою задолженность.

Разумеется, оценка платежеспособности более важна, чем оценка ликвидности, поскольку лучше иметь в наличии надежное платежное средство, чтобы погасить свои долги и обязательства, чем активы с сомнительным или неустановленным уровнем ликвидности.

Очевидно, что если бы оценка ликвидности или платежеспособности активов в виде баллов или коэффициентов имела в бухгалтерском балансе, то анализ финансово-экономического состояния предприятия значительно упростился. Но поскольку такая оценка отсутствует, то из всех активов наиболее ликвидными и платежеспособными являются только денежные средства.

Аналогичные рассуждения справедливы при оценке ликвидности и платежеспособности предприятия. Если ликвидность предприятия – это достаточность текущих активов для покрытия текущих обязательств, то платежеспособность предприятия – это достаточность только денежных средств для покрытия всех долгов и обязательств.

Безусловно, оценка ликвидности предприятия отличается от оценки платежеспособности предприятия, поскольку состав задолженности увеличивается, а состав источников покрытия – уменьшается. При этом из всех текущих активов остаются только денежные средства, высокий уровень ликвидности и платежеспособности которых не вызывает сомнения в силу отсутствия в бухгалтерском балансе оценки ликвидности и платежеспособности по другим активам.

Таким образом, приведенные отличия анализа финансовой устойчивости от традиционного анализа отражают разные подходы к оценке финансово-экономического состояния предприятия, что, несомненно, отражается на результатах анализа и своевременности устранения выявленных отклонений. Кроме того, в ходе проведения традиционного анализа определение ликвидности предприятия, горизонтальный и вертикальный анализ статей баланса, а также расчет различных коэффициентов не позволяет получить оценку работы предприятия за год.

Очевидно, что в оценке финансово-экономического состояния нуждаются все участники хозяйственного процесса. В современных условиях повышенной нестабильности и агрессивности внешней среды функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, отсутствия действенных государственных механизмов создания благоприятных институциональных условий, особенно актуальной становится проблема обеспечения устойчивого развития малого и среднего бизнеса.

Формированию антикризисной программы должен предшествовать анализ

финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его активов, пассивов, дебиторской и кредиторской задолженности, обеспеченности собственными средствами и др. Это позволяет выявить причины кризисного состояния, наметить способы его преодоления.

Основной задачей анализа финансового состояния является оценка показателей, отражающих финансовую устойчивость предприятия. С помощью анализа финансовой устойчивости на конец квартала, года можно определить насколько продуктивно предприятие управляет собственными и заемными средствами в течение периода, предшествующего этой дате. Одним из основных условий жизнеспособности предприятия является соответствие источников собственных и заемных средств, стратегическим целям развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к его неплатежеспособности, что выражается в отсутствии денежных средств, необходимых для расчетов с внутренними и внешними партнерами, а также с государством. В то же время наличие существенных остатков свободных денежных средств осложняет деятельность предприятия за счет их иммобилизации в излишне материально-производственные затраты и запасы.

Следовательно, под финансовой устойчивостью подразумевают эффективное формирование и использование денежных фондов, необходимых для продуктивной производственной и коммерческой деятельности. Собственными финансовыми ресурсами являются, в первую очередь: чистую прибыль и амортизационные отчисления. Платежеспособность предприятия является внешним проявлением финансовой устойчивости.

Платежеспособность – это способность предприятия отвечать по своим финансовым обязательствам, вытекающим из коммерческих, кредитных, налоговых и иных операций платежного характера.

Платежеспособность можно считать удовлетворительной, если выполняются следующие условия:

- предприятие обладает свободными денежными средствами на счетах в банках;
- у предприятия отсутствует длительная просроченная задолженность перед поставщиками, подрядчиками, банками, персоналом и бюджетом;
- предприятие располагает собственными оборотными средствами на начало и конец отчетного периода.

Низкое значение показателя платежеспособности может быть как случайным, временным, так и длительным (хроническим). Длительная неплатежеспособность может привести компанию к банкротству.

Возможность хозяйствующего субъекта развиваться в основном за счет собственных источников финансирования свидетельствует о высшем типе финансовой устойчивости. Для этого предприятие должен иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и способность при необходимости привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным. Возможность предприятия вовремя осуществлять платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, преодолевать непредвиденные трудности и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных условиях свидетельствует о его

устойчивом финансовом положении, и наоборот. Кредитоспособным считается хозяйствующий субъект, у которого имеется возможность не только получить кредит, но и способность вовремя вернуть кредитору взятую сумму с уплатой причитающихся процентов за счет внутренних финансовых ресурсов. За счет собственных доходов предприятие не только способно погашать ссудную задолженность перед банками, своевременно выполнять свои обязательства перед бюджетом по налогу на прибыль, но и инвестировать собственные средства на капитальные затраты.

Для того чтобы поддерживать финансовую устойчивость необходимо не только рост абсолютной массы прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала или операционных издержек, т.е. рентабельности. Однако необходимо не забывать, что высокая доходность сопряжена с высоким уровнем риска. На практике это означает, что вместо прибыли предприятие может понести существенные убытки и даже стать банкротом.

Если предприятие финансово устойчиво, то оно способно путем целесообразного использования финансовых ресурсов обеспечивать бесперебойность процесса производства и реализации готовой продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Финансовая устойчивость предприятия зависит от результатов его производственно-коммерческой деятельности. Если с успехом выполняются показатели бизнес-плана, то это положительно влияет на финансовое состояние предприятия. В ином случае происходит повышение издержек производства, снижение выручки от реализации и суммы прибыли и как следствие ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Также необходимо отметить, что финансовая устойчивость МСП связана с общей финансовой структурой предприятия и степенью его зависимости от кредиторов и дебиторов. Поэтому финансовая устойчивость предприятия в долгосрочном плане определяется как соотношение его собственных и заемных средств. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования выступает основой финансовой устойчивости предприятия.

Например, Г.Гурьев подходит к финансовой устойчивости с воспроизводственных позиций и математической теории устойчивости [3]. В этом случае устойчивость характеризуется способностью объекта восстановить прежние значения критериев, несмотря на возмущающие воздействия. Одни из основных критериев устойчивости – критерий Найквиста [2], согласно которому, если амплитудно-фазовая характеристика или реакция системы на различные возмущения будет иметь коэффициент меньше единицы, то процесс будет затухающим или устойчивым к возмущениям. При переводе в стоимостные категории данный критерий будет звучать так: в финансово устойчивом объекте соотношение стоимостного выражения возмущения не превосходит стоимости потерь объекта от воздействия данного возмущения.

Исходя из вышеизложенного, Г.Гурьев делает вывод, что полную картину воспроизводственных процессов можно получить, включая в анализ как статистические, так и динамические критерии оценки, учитывающие направленность изменения статических показателей с течением времени [3]. Соглашаясь

с данным подходом, можно говорить о том, что оценка финансовой устойчивости малых и средних предприятий должна базироваться как на статистических показателях (влияние на платежеспособность предприятия), так и динамических.

Вторым моментом, важным с позиции рискованности и незначительной экономической власти малого и среднего бизнеса, который необходимо учесть в оценке финансовой устойчивости – это устойчивость не только в краткосрочной перспективе, но и среднесрочной. Так, Р.Романовский и П.Самиев к показателям, характеризующим среднесрочную устойчивость компании, относят: сбалансированность денежных потоков, качественный риск-менеджмент, уровень диверсификации бизнеса и конкурентное положение компании [4]. В то же время показатели классического финансового анализа, такие как ликвидность, рентабельность, оборачиваемость и т.д. не всегда являются информативными.

На сегодняшний день довольно часто звучит критика сложившихся представлений об оценке эффективности экономической деятельности с помощью финансовых показателей. Эта критика направлена, во-первых, на ретроспективный характер этих показателей, а во-вторых, на узкую (финансовую) трактовку понятия эффективности, что значительно уменьшает ценность этих показателей для принятия стратегических решений. Соответственно, существует острая необходимость в разработке иных подходов к оценке эффективности экономической деятельности, интегрирующих рекомендации таких наук как социология, психология, экология, и других, естественных и точных наук.

Так, опосредованность финансового положения компании ее позициями на рынке хорошо представлена и в системе сбалансированных показателей. В традиционной карте системы сбалансированных показателей определена взаимосвязь четырех направлений функционирования предприятия (рис. 1).

По мнению А.Аксенова [1], финансовые результаты выступают как высшие цели современного предприятия, а другие составляющие рассматриваются как условие их достижения (факторы) в стратегическом периоде. Иначе сказать каждое направление деятельности характеризуется опережающими и запаздывающими индикаторами, что обеспечивает возможность объективной оценки текущего и планового состояния предприятия.

Опережающие индикаторы (рост компетенции персонала, инновационные результаты внутренних бизнес-процессов, инвестиции) являются одними из факторов достижения долгосрочных целей фирмы. Запаздывающие (отсроченные) показатели отражают достигнутый уровень развития. К их числу относят показатели распределения и эффективности использования ресурсов. Для нормального развития предприятия система опережающих и запаздывающих показателей должна быть сбалансированной.

Следовательно, оценка финансовой устойчивости малого и среднего бизнеса должна рассматриваться с точки зрения положения данных предприятий в системе экономической власти основных ее источников: государства и бизнеса, включая финансово-кредитные организации.

Второе: в связи с высоким риском малого и среднего бизнеса в составе

финансовой устойчивости необходимо выделение индикаторов, отражающих финансовую устойчивость в краткосрочной и среднесрочной перспективах. В-третьих, для получения многомерной характеристики финансовой устойчивости малого и среднего бизнеса требуется использовать как статистические, так и динамические характеристики (табл. 1).



Рис. 1. Карта системы сбалансированных показателей предприятий малого и среднего бизнеса

Таблица 1. Основные показатели и индикаторы финансовой устойчивости предприятий малого и среднего бизнеса

| Характер финансовой устойчивости | С позиции встроенности в поле экономической власти | |
|----------------------------------|--|--|
| | государства | крупного бизнеса и финансово-кредитных организаций |
| Краткосрочный характер | <ul style="list-style-type: none"> - рентабельность основной деятельности, позволяющая вернуть выделенные средства господдержки; - возможность обеспечения бюджетной эффективности на вложенные государственные средства и др. | <ul style="list-style-type: none"> - рентабельность капитала; - рентабельность продаж; - уникальность и инновационность продукции; - кредитоспособность; - наличие гарантий возврата кредита; - кредитная история и т.д. |
| Среднесрочный характер | <ul style="list-style-type: none"> достаточность финансовых средств для: - обеспечения социальных задач государства; - прогрессивной структуры экономики; - инновационной экономики и др. | <ul style="list-style-type: none"> - конкурентное положение компании; - сбалансированность денежных потоков; - качественный риск-менеджмент; - уровень диверсификации бизнеса и его инновационность и др. |

Развитие предприятий малого и среднего бизнеса в России свидетельствует о его большом финансовом потенциале. Основное преимущество малых и средних компаний, по сравнению с крупным бизнесом, заключается в меньших потребностях малых форм хозяйствования в финансовых ресурсах при их становлении и развитии. В то же время, в связи с более высокой оборачиваемостью, в большинстве предприятий малого и среднего бизнеса эффективность использования финансовых ресурсов выше, чем в крупных организациях.

Однако, анализ целесообразности использования финансовых ресурсов, в особенности на малых предприятиях, в большинстве случаев затруднен.

В связи с тем, что малые предприятия и индивидуальные предприниматели в соответствии с законодательством применяют упрощенные системы учета и отчетности.

Данная финансовая документация зачастую не позволяет провести традиционный анализ финансового состояния и адекватно оценить эффективность деятельности, а соответственно и перспективы развития.

Кроме того, большинство малых и средних предприятий стараются иметь на балансе основные средства по наименьшей стоимости – в целях экономии на уплате налогов. Это влечет за собой существенно заниженную реальную стоимость капитала и чистых активов бизнеса. В связи с чем, в компании наблюдается недостаток ликвидных средств, которые можно быстро мобилизовать. К таким средствам относятся: средства на счетах, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения. Соответственно ликвидность баланса низкая, т.е. организация-заемщик не способно быстро получить обязательства за счет высвобождения средств из хозяйственного оборота.

Одна из основных проблем отечественных предприятий малого и среднего бизнеса заключается в неспособности предпринимателей эффективно управлять финансовым состоянием компании, в соответствии с современными экономическими условиями. В момент столкновения с финансовыми проблемами, которые требуют быстрого разрешения и учета сложных взаимосвязей внутренней и внешней среды, малые и средние предприятия испытывают необходимость в финансовых механизмах, позволяющих с помощью упрощенных диагностических методов оперативно и комплексно оценить финансовое состояние и определять дальнейшие перспективы развития бизнеса.

Одним из основных требований эффективного функционирования субъекта малого и среднего бизнес, является соответствие состояния финансовых ресурсов, как требованиям рынка, так и потребностям развития предприятия. Это связано с тем, что низкая финансовая устойчивость может повлечь неплатежеспособность предприятия и отсутствия у него средств для развития бизнеса, а избыточная – препятствовать развитию, увеличивать расходы предприятия за счет излишних запасов и резервов. Сущность финансовой устойчивости выражается в эффективном формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов. Из этого следует, что четкая организация финансового анализа дает возможность сформировать обоснованные управленческие решения. Для достижения этих целей необходимо широко применять

методы и приемы финансового анализа, использовать соответствующее информационное обеспечение. В ходе проведения анализа необходимо помнить, что определение финансового результата обуславливается выбранной руководством предприятия финансовой стратегией и сформированной на ее основе учетной политикой. Все это дает возможность нахождения рационального подхода в управлении величиной финансовых результатов, как в текущем периоде, так и на перспективу.

Финансовая устойчивость выступает основным условием эффективности функционирования предприятия и тем самым, ее обеспечения должно выступать основой конкурентного поведения малого и среднего бизнеса.

Список использованных источников:

1. Аксенов А. Факторы стоимости в стратегическом управлении имуществом предприятия / А. Аксенов // Вопросы статистики. – 2007. – №4. – С.86-92.
2. Бессекерский Б.А. Теория систем автоматического регулирования / Б.А.Бессекерский, Е.П. Попов. – М.: Наука, 1975. – С.34.
3. Гурьев Г. Некоторые подходы к оценке процессов воспроизводства финансовых ресурсов / Г. Гурьев // Финансы и кредит. – 2007. – №10.
4. Самиев П. На всех парусах / П. Самиев, Р. Романовский // Эксперт. – 2007. – №13 (554). – 02 апр.

Ерина А.Е.

*Саратовский государственный технический университет
имени Ю.А. Гагарина, Российская Федерация*

ЛОГИСТИКА И НИОКР КАК ПРИОРИТЕТЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Инновационное развитие страны является приоритетным направлением постиндустриальной экономики. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), выполняемые научно-техническими организациями, являются двигателем инновационного развития. Отсутствие эффективного подхода к НИОКР приводит к застою инновационного преобразования страны. Использование возможностей логистизации позволяет решить существующие проблемы сферы НИОКР и оптимизировать процесс управления движением и преобразованием всех видов потоков. В настоящий момент особенность НИОКР обусловлена как характером самих работ, так и усложнением внешних экономических условий: усилением связей с поставщиками, клиентами, нарастанием конкуренции на внутренних и международных рынках, изменением тенденций в отраслях российской и мировой экономики, технических, экологических, этических и других требований, норм, стандартов.

На современном этапе, как новейшие технологии, так и новые или модернизированные изделия должны создаваться в ограниченные сроки и при условиях максимальной минимизации всех необходимых потоков: материальных, информационных, трудовых, финансовых. При этом научно-технические организации должны обладать адаптивностью, реагируя на изменения внутри

самой организации и, как было отмечено выше, на усложнения внешних экономических условий.

Применение логистического подхода позволяет решать две важные задачи, стоящие перед научно-техническими организациями, а именно: существенно сокращать время выхода нового изделия на рынок и затраты на его создание. Использование такого элемента логистической системы, как интегрированная логистическая поддержка, приводит к сокращению:

- сроков проектирования изделий, технологий, повышению качества конструкторской документации за счет комплексной автоматизации процессов проектирования продукции и технологий;

- сроков технологической подготовки производства запускаемых изделий и внедрение технологий, позволяющих при необходимости быстро модифицировать изделия;

- затрат, связанных с эксплуатацией изделий, технологий, за счет параллельного проведения процессов делового планирования на ранних стадиях НИОКР;

- затрат на жизненный цикл изделия за счет улучшения использования информации об изделии на всех стадиях его жизненного цикла [2].

На всех этапах НИОКР присутствует элемент неопределенности, который необходимо сводить к минимуму. Последующие стадии рассматриваемых работ подвергаются изменению по результатам предыдущих этапов. Отсутствие рационального подхода к НИОКР приводит к непредвиденному увеличению материальных, информационных, трудовых, финансовых потоков, а в самом худшем случае — к бесполезности результатов НИОКР. В связи с чем, необходимо снижать до минимума все изменения, вносимые в изделие после передачи результатов от одного этапа к другому, а также обеспечить определенную параллельность работ.

Информационно-компьютерные технологии, как основа логистической системы научно-технических организаций, обладают обширным набором функциональных приемов, методов. Именно с их помощью создается возможность моделировать процессы НИОКР и проводить не реальные, а виртуальные испытания созданных моделей, что даёт возможность сократить элемент неопределенности. К тому же это позволяет повысить качество разработок, сокращать время выхода нового изделия на рынок и затраты на его создание. Последнее обусловлено сокращением материальных, трудовых, финансовых, информационных ресурсов на изготовление реальных опытных образцов, необходимого оборудования для их изготовления и испытания.

Особенностью НИОКР является сложность безошибочного планирования как самих процессов НИОКР, так и их результатов. Планирование указанных процессов должно производиться на основе оперативных данных о полученных и прогнозируемых промежуточных результатах, о количестве уже затраченных и необходимых для дальнейших работ ресурсов. Создание логистических информационных систем, сопровождение всех процессов НИОКР информационно-компьютерной поддержкой, автоматизацией документооборота, электронной обработкой информации позволяет систематизировать, коорди-

ниривать и ускорить движение информационных потоков. Из этого следует, что потоки информации поступают в требуемое время, в требуемом объеме и в требуемом качестве, обеспечивая адаптивность научно-технических организаций и оперативность всех принимаемых решений. Использование логистики в процессе НИОКР обеспечивает взаимодействие различных подразделений научно-технической организации, как между собой, так и с поставщиками и потребителями, что также улучшает процесс планирования и прогнозирования.

Таким образом, логистизация НИОКР позволяет сокращать время и затраты на НИОКР, исключать дублирование работ, способствует координации всех видов потоков, повышает качество планирования, прогнозирования, обоснованности решений на всех стадиях НИОКР, а главное обеспечивает производство инновационной, высококачественной и конкурентоспособной продукции, выводящей Россию в число мировых лидеров.

Список использованных источников:

1. Голубева (Иванова) С.С. Контур логистики как инновационный инструмент управления информационными потоками: монография / С.С. Голубева (Иванова); под ред. А.В. Пахомовой; Саратов. гос. техн. ун-т. (Саратов). – Саратов: СГТУ, 2008. – 160 с.
2. Пахомова А.В. Логистика научно-технической организации / А.В. Пахомова, В.В. Долбилов; под ред. А.В. Пахомовой; Саратов. гос. техн. ун-т. – Саратов: СГТУ, 2005. – 160 с.
3. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: учебник / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.

К.е.н. Жеребйов Я.І.

Донбаська національна академія будівництва і архітектури, Україна

СТРАТЕГІЧНЕ ОНОВЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНЖИНІРИНГОВОГО ЦЕНТРУ МЕНЕДЖМЕНТУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Пропозиція щодо створення Донбаського наукового парку будівельного комплексу (ДНПБК) регіону є реалізацією комплексного, системного підходу до розвитку регіональних інноваційних систем на сході нашої країни. Успішна діяльність в реалізації майбутньої Стратегії оновлення та розвитку діяльності Дон НАБА і ДНПБК залежить від наступних ключових факторів успіху:

1) консенсусу ключових фігур, що впливають на формулювання та досягнення глобальної і цілей інших рівнів піраміди розроблення та реалізації Стратегії Дон НАБА:

– органів державного управління місцевої, регіональної влади і інших структур;

– крупних підприємств будівельного комплексу та організацій – представників споріднених і неспоріднених галузей (наприклад, фінансових структур тощо), що входять до інвестиційного комплексу регіону, сучасної вітчизняної трансформаційної економіки та економік країн близького і далекого розташування;

– активно діючих власників малого та середнього бізнесу (включаючи венчурні організації, інвестиційні фонди і інші установи), які потребують оновлення та розвитку власної діяльності з метою оптимізації основних напрямків одержання доходів в сучасних умовах та підготовки в межах їхніх стратегій до змін економіки в майбутніх (близькій та віддаленій) часових перспективах);

– ВНЗ МОНМСУ, НДІ НАНУ та галузей, що створюють продукцію або надають послуги для використання в виробничо-господарській та інших видах діяльності підприємств регіонального будівельного і інвестиційного комплексів;

2) правильного, коректного відбору кадрів – фахівців для реалізації Стратегії оновлення та розвитку діяльності Дон НАБА в частині реалізації комплексного, системного підходу до розвитку регіональних інноваційних систем Донбасу;

3) підтримки законодавчих органів державної влади та муніципальних утворень.

Вагомі результати можуть бути одержані на протязі періоду окупності інвестиційних внесків зацікавлених юридичних і фізичних осіб, за умови своєчасного, кваліфікованого реагування керівників регіональних інноваційних систем Донбасу на зміну дії чинників макросередовища Дон НАБА.

Для застосування пропонованого доповнення до концепції Стратегії оновлення та розвитку діяльності Дон НАБА необхідна якісна інфраструктура забезпечення підприємців комплексом послуг правового, організаційно-управлінського, фінансового і інформаційного спрямування.

Наприклад, для інформаційної інфраструктури інноваційного бізнесу на принципах приватно-державного партнерства важливим є ефективне застосування мережі трансферу технологій (національної та Дон НАБА).

До роботи у вище нагаданому напрямку є можливість підключення Донбаського інжинірингового центру менеджменту інвестиційного комплексу (ДІЦМІК) НДЧ Дон НАБА, до складу якого треба додатково створити і включити:

а) групу маркетингових досліджень ринку іноваційно-інвестиційних послуг;

б) бізнес-інкубатор;

в) групу НДДКР при її взаємодії з НДІ проектом Дон НАБА;

г) групу управління сервісним супроводженням (авторським наглядом) проектів, що плануються до виконання та реалізації на замовлення зацікавлених юридичних і фізичних осіб на комерційній основі.

Місією цих структурних підрозділів ДІЦМІК повинно стати наступне:

– сприяння технологічно орієнтованому підприємництву, що відповідає більш високим рівням світових технологічних укладів;

– комерціалізація вітчизняних (включаючи, розробки вчених-практиків Дон НАБА), наукоємних, регіональних розробок;

– розвиток інноваційної та інжинірингової діяльності в будівельному чи інвестиційному комплексах Донбасу.

На сьогоднішній день проводиться робота щодо творчого співробітництва з підприємствами і установами для налагодження взаємовигідної співпраці.

Схему діяльності учасників і партнерів, взаємодію складових частин Донбаського наукового парку будівельного комплексу (Академістечка на території Дон НАБА) з відповідними доробками та прив'язкою, при необхідності, можна застосувати за аналогом Наукового парку «Київська політехніка» або Львівська політехніка.

Взаємодію учасників Донбаського наукового парку будівельного комплексу (Академістечка на території Дон НАБА) можна визначити, при необхідності, у вигляді відповідного Положення про внутрішньо фірмові відносини структурних підрозділів Донбаського наукового парку будівельного комплексу (Академічного містечка на території Дон НАБА).

На наш погляд, застосування викладених пропозицій в практичній виробничо-господарській діяльності структурних підрозділів Дон НАБА, створить умови для успішного впровадження трансферу технологій в роботу індивідуальних підприємців, організацій малого та середнього бізнесу в будівельному і, можливо, в інвестиційному комплексах регіону Донбас; позитивно вплине на поліпшення інвестиційного клімату східних областей країни; на виконання програм соціально-економічного розвитку Донецької та інших областей України.

Заварська О.О.

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Україна

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Загальні закономірності функціонування національного ринку товарів і послуг свідчать, що головним джерелом змін валового національного продукту виступають зміни в інвестиційному попиті, що формується за рахунок внутрішніх нагромаджень економічних суб'єктів, позикових коштів фондових ринків і банків, а також коштів іноземних інвесторів. Тому, регулюючи інвестиційний попит, держава в першу чергу впливає на ці складові, визначаючи їхню величину, доступність, розподіл. Дослідження процесу залучення іноземних інвестицій в трансформаційних економіках свідчить, по-перше, про переважаючі мотиви ліквідності порівняно із здійсненням нагромаджень. По-друге, в Україні значення частки іноземних інвестицій у наявному доході наближені до світових показників, і тому в довгостроковій перспективі вплив на форму, в якій здійснюється інвестування, важливіший за вплив на їхній сукупний рівень.

Глибинне дослідження природи наявної нерівноважної економічної ситуації дає змогу зробити висновок, що монетарна політика управління процесом залучення іноземних інвестицій в інноваційну економіку суттєво не впливає на діяльність нерезидентів і тільки зовнішньо стримує більшість негативних явищ, не усуваючи основних причин. У цій ситуації пере-

орієнтація грошових потоків у реальний сектор за допомогою системи стимулів – на сьогоднішній день справа малоімовірна. Аналіз податкової політики показує більшу еластичність цих методів щодо інвестиційної активності, хоча істотним бар'єром тут залишається існування великих бюджетних дефіцитів. Така особливість економічної ситуації в перехідний період обумовлює необхідність обґрунтування грошово-кредитної і податкової політики через визначення факторів і мотивів, що характеризують поведінку економічного суб'єкта в трансформаційній економіці.

В умовах, що склалися на даний час, очікувати великого припливу іноземного капіталу в Україну не доводиться. Інвестиційне середовище в нашій країні залишається несприятливим. Основними перешкодами для іноземних інвестицій в Україну є: нестабільне та надмірне державне регулювання; нечітка правова система; мінливість економічного середовища; корупція; великий податковий тягар; проблеми щодо встановлення чітких прав власності; низький рівень доходів громадян; труднощі в спілкуванні з Урядом та приватизаційними органами; мінливість політичного середовища.

У зв'язку з цим необхідно надалі вдосконалювати інвестиційну політику держави щодо функціонування іноземних інвестицій, регулювати їх обсяги та технологічний склад [1, с.106].

Особливу роль у даному процесі має відіграти:

- Національне агентство України по реконструкції й розвитку;
- Державний інвестиційно-кліринговий комітет та координаційна рада з питань інвестиційно-клірингового співробітництва;
- Палата незалежних експертів із питань інвестицій;
- Консультативна рада з питань іноземних інвестицій в Україну;
- Валютно-кредитна рада Кабінету Міністрів, яка приймає рішення про надання державних гарантій при залученні іноземних кредитів.

Належну участь в управлінні іноземними інвестиціями повинні приймати органи місцевих державних адміністрацій у межах делегованих їм повноважень, особливо при розробці програм соціально-економічного розвитку регіонів, створенні спільних підприємств, вільних економічних зон, тощо.

Державна політика України щодо залучення іноземного капіталу в інноваційну економіку має бути зосереджена на таких напрямках: визначення умов для здійснення іноземних інвестицій; визначення пріоритетних сфер для іноземного інвестування; визначення системи гарантій щодо захисту прав іноземних інвесторів; визначення вимог до інвесторів, які претендують на одержання додаткових пільг та інше.

Таким чином для активізації іноземного інвестування державі необхідно насамперед розв'язати проблеми макроекономічної стабільності та активізувати в дію комплексу важелів регулювання інвестиційної діяльності, а саме:

- створити нормативно-правові та соціально-економічні основи здійснення необхідних обсягів іноземних інвестицій;
- суворо дотримуватися визначених пріоритетів у розвитку національної економіки;

- мати ефективний механізм публічного контролю за їх виконанням;
- контролювати та певним чином регулювати галузевий розподіл іноземних інвестицій;
- спростити процедуру участі іноземних інвесторів у процесі приватизації державного майна;
- аналізувати кредитну політику.

Список використаних джерел:

1. Зозуля Т.О. Міжнародне кредитування і формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні / Т.О. Зозуля // Фінанси України. – 2010. – №7. – С.102-111.
2. Економіка України за січень-квітень 2011 року // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 96. – С.7.
3. Департамент макроекономіки. Місячний огляд. – 2011. – №5(58) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/2011/htm>
4. Харламова Г.О. Індикатори інвестиційної привабливості України / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3. – С. 45-57.

Захарченко Я.О., Малярова С.В.

Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Сьогодні в умовах кризи фінансування інноваційної діяльності та низького рівня інвестиційної активності в інноваційному секторі економіки України однією із ключових проблем є реалізація стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку. Особливої актуальності на сьогоднішній день набувають питання вдосконалення принципів, методів і підходів до інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, раціоналізації механізму управління процесом залучення інвестицій в інновації, а також оцінки доцільності інвестування в інноваційні проекти на основі дослідження циклічної динаміки попиту на інновації [1].

В економічній літературі питання розвитку інвестиційного процесу в економіці України, відтворення основного капіталу, отримали широке висвітлення в працях Абалкін Л.І., Архангельського В.М. та інших.

Однак, питання функціонування країни не розглядалися стосовно до умов перехідного періоду відновлення економічного зростання. Крім того, недостатньо дослідженими і потребують подальшої розробки залишаються проблеми формування сучасної структури основного капіталу; розробки промислової політики відновлення економічного зростання [2].

Аналізуючи взаємозв'язок та напрямки взаємодії між інноваціями та інвестиціями, слід зазначити, що:

- інвестиції забезпечують реалізацію інноваційного процесу, а інновації породжують додатковий капітал, і, відповідно – нові інвестиції;
- інновації складають окремий сегмент інвестиційного ринку і в певній мірі є його об'єктом;

- інновація – це реалізований на ринку результат певної діяльності, одержаний внаслідок інвестування капіталу у створення нового продукту або процесу (технології);

- вважається, що в умовах стабільної економіки всі інвестиції бажано мають бути інноваційної спрямованості, а в умовах кризи інвестиції повинні бути спрямовані на підтримку діючих технічно відсталих виробничих фондів;

- інвестиції без інновацій призводять до відтворення ресурсовитратного та застарілого обладнання, відповідно – до орієнтації економіки на екстенсивний шлях розвитку, який, як доведено дослідженнями закордонних та вітчизняних економістів, не має майбутнього [3].

Інвестиційний стан економіки в Україні в останні роки став однією з причин сучасної глибоко кризової ситуації. Недовикористання потенційних інвестиційно-інноваційних ресурсів пояснюється, перш за все, недоліками сформованого організаційно-фінансового механізму управління інвестиціями і інноваціями, в результаті чого не створені умови для оновлення та реконструкції основного капіталу, орієнтованого на відновлення економічного зростання [4].

Все це обумовлює необхідність пошуку шляхів виходу з кризи, визначення напрямків цивілізованого розвитку економіки країни, зокрема, на основі вироблення та реалізації активної промислової політики.

Проблема розвитку інвестиційно-інноваційного процесу у економіці країни, можливості використання виробничо-ресурсного потенціалу України для підвищення ефективності функціонування національного господарства завжди перебувала в центрі уваги вчених-економістів і господарських працівників.

У цьому зв'язку особливо актуально комплексне дослідження теоретичних, методологічних та організаційно-економічних проблем створення механізмів ефективного розвитку та використання виробничо-ресурсного потенціалу і ролі держави в цьому процесі [5].

Процес реформування економіки України та пов'язані з ним корінні перетворення методів управління економікою тривають. Це диктує необхідність проведення аналізу та розробки нових підходів, принципів і форм організації ключових сфер економіки. Активна підтримка державою наукової та інноваційної діяльності – змінилася нескоординованою і некомпетентною інвестиційною та науково-технічною політикою (при відсутності єдиної науково-технічної доктрини країни).

Це призвело до серйозних деформацій структури інвестиційного та науково-технічного комплексів, малоефективного управління інноваціями та інвестиційними процесами.

Отже, сумісний аналіз інвестиційних та інноваційних процесів в рамках розробки єдиної інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку дозволяє винайти шляхи спільного розв'язання проблеми залучення інвестицій та реалізації на цій основі механізму структурно-інноваційного оновлення економіки. Саме від її успішного функціонування великою мірою залежить ефективність реалізації пріоритетних напрямків інвестування з урахуванням інноваційної спрямованості, що є одним із головних аспектів забезпечення сталого економічного зростання в Україні.

Список використаних джерел:

1. Новицький Н. Інноваційний шлях розвитку економіки / Н.Новицький // Економіст. – 2000. – № 6.
2. Інвестиції та інновації: Словник-довідник / под ред. Бора. – М., 1998.
3. Атаманчук Г.В. Теорія державного управління: курс лекцій / Г.В. Атаманчук. – М., 1997.
4. Пікулькін А.В. Система державного управління: підручник для вузів / А.В. Пікулькін; під ред. Т.Г. Морозової. – М., 1997.
5. Инвестиции и инновации: Словарь-справочник / под ред. Бора. – М., 1998.

Казадаева Я.С.

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический
университет, Российская Федерация*

РОЛЬ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

На современном этапе развития необходимость перехода к экономике, основанной на знаниях и технологиях, является очевидной, и политика большинства стран мира направлена на осуществление этого перехода. Не смотря на процессы глобализации и интеграции в мировое экономическое пространство, в России, обладающей огромным потенциалом развития, процесс инновационного обновления экономики протекает гораздо медленнее. В 2011 г. глобальный инновационный индекс России составил 35,85 пунктов, что соответствует 56 месту в рейтинге из 125 стран [5]. По сравнению с показателем прошлого года страна поднялась в рейтинге на 8 пунктов, но тем не менее, этот показатель остается очень невысоким. Согласно этому рейтингу показатели примерно равные российскому у Сербии и Омана. Поэтому на сегодняшний день проблема формирования нового типа экономики является одной из важнейших. Только экономика, основанная на постоянном потоке инноваций, сможет обеспечить устойчивое развитие страны.

Серьезную роль в развитии инновационной экономики, на сегодняшний день, играют транснациональные корпорации. Они являются более эффективными игроками на рынке, так как имеют больше возможностей для оптимального использования ресурсов за счет размещения производств в различных странах. Зарубежные ТНК, входя в экономику России, приносят необходимые прямые инвестиции, и вместе с ними передовые технологии, ноу-хау и управленческий опыт. Однако иностранные компании, хотя и несут положительный эффект для экономики, заинтересованы только в получении максимально возможной прибыли, а не в развитии инфраструктуры принимающей страны. Ключевым звеном в развитии экономики должны стать именно национальные ТНК. В отличие от малого и среднего бизнеса, корпорации являются финансово более устойчивыми и имеют больше средств для внедрения и использования инноваций непосредственно в производстве. Именно на долю ТНК приходится до 80% финансирования НИОКР в мире [2]. На сегодняшний день число компаний проводящих НИОКР за пределами страны базирования растет. Раньше ТНК проводили подобные исследования лишь для того, чтобы

использовать силу материнской компании на местных рынках. Теперь же перенос отдельных этапов исследований и разработок из страны базирования в принимающие страны следует рассматривать как часть глобальной стратегии ТНК по интеграции инновационной деятельности по всей системе материнской компании, когда каждый из филиалов специализируется на разработке того направления НИОКР, в котором он наиболее компетентен.

Россия обладает большими запасами природных ресурсов, относительно недорогими и квалифицированными трудовыми ресурсами, что обуславливает формирование большего числа ТНК именно в добывающей промышленности. Однако, при существующем низком уровне диверсификации экономики, такое соотношение корпораций в экономике является не стимулирующим, а напротив сдерживающим фактором для страны. Большинство компаний организует деятельность так, чтобы получить больший доход при меньших затратах в краткосрочном периоде, не создавая условия для развития в долгосрочной перспективе. Изменчивая конъюнктура мировых цен на энергоресурсы, нестабильная политическая ситуация и высокий уровень коррупции в стране создают неблагоприятные условия для исследовательской деятельности. Все эти факторы способствуют снижению конкурентоспособности российских ТНК по сравнению с мировыми лидерами. Индекс конкурентоспособности страны за 2011 г. составил 4,21 пункта, что соответствует 66 месту в рейтинге [4]. В прошлом году в этом же рейтинге Россия занимала 63 место, при этом расходы на инновации в стране возросли на 7% по сравнению с 2010 г. [6]. Это свидетельствует о дисбалансе в самой структуре экономики, институциональных барьерах, и высокой коррупционной составляющей, поэтому простое увеличение финансирования инноваций со стороны государства не ведет к реальному росту объема эффективных инновационных проектов и, тем более, конкурентоспособности.

Для улучшения существующих позиций на мировом рынке компаниям необходим устойчивый поток нововведений, и их повсеместное внедрение. Предпосылки для этого существуют, однако, до сих пор продолжают существовать противоречия между тенденциями развития научно-технического потенциала и потребностями промышленного производства, не преодолен разрыв между сферами образования, науки и инновационной деятельности, не созданы необходимые условия для кооперации государственного и предпринимательского секторов в сфере производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

ТНК, должны проводить политику широкомасштабного внедрения инновационных проектов и использовании их результатов, в производстве качественной наукоемкой продукции, имеющей высокий потенциал рыночной реализации. У отечественных компаний существует ряд проблем. Во-первых, возможность для экспансии сырьевых компаний на мировой рынок сильно огра-

ничена, так как правительства стран препятствуют вхождению иностранных компаний в добывающий сектор. Во-вторых, слабая диверсификация компаний делает возможным угрозу поглощения западными конкурентами, в условиях неблагоприятной конъюнктуры. А низкий уровень инноваций сам по себе делает ТНК менее привлекательными для иностранных активов.

Поскольку создание инновационной экономики для России является приоритетной задачей, для ее решения необходимо активное сотрудничество государственных, научно-образовательных и коммерческих учреждений, в том числе и банковского сектора.

Для решения существующих проблем, необходимо создание механизма взаимодействия бизнеса, правительства и научно-образовательных учреждений. Институциональные, организационные и экономические механизмы, укрепят научную и технологическую базу промышленности, мотивируют хозяйствующие субъекты к модернизации производства, превращению результатов научных исследований и разработок в конкурентоспособные товары и услуги.

Российские ТНК находятся только на начальных этапах интернационализации своей деятельности. В ближайшие годы количество сделок на мировой арене с участием отечественных корпораций будет расти. Но все же, чтобы ТНК стали локомотивами инновационного развития, подобно тому, как это произошло за рубежом, зависит непосредственно от проводимой правительством политики. Отсутствие выраженной мотивации для одних категорий российского ТНК и сомнительные перспективы для возможностей роста других, свидетельствуют о необходимости формирования дополнительных стимулов институционального плана к инновационному развитию.

Список использованных источников:

1. Дятлов С.А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование / С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко, Т.А. Селищева. – СПб.: Астерион, 2008. – 215 с.
2. Черников Г.П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир / Г.П. Черников, Д.А. Черникова. – М.: Экономика, 2008. – 156 с.
3. Рубченко М. Без шоковых рецептов / М. Рубченко // Эксперт. – 2011. – № 4. – С.15.
4. Центр гуманитарных технологий, Экспертно-аналитический портал, Индекс конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2011/09/07/3330>
5. The Global Innovation Index 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/analysis/rankings.cfm?vno=&viewgrp=true>
6. Материалы сайта «Бизнес-журнал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.business-magazine.ru/news/2011/12/09/341695>

Карагаев Н.С.

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Республика Казахстан*

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОРПОРАЦИЙ

Государственная политика республики Казахстан в отношении нефтегазового комплекса направлена на последовательное увеличение добычи углеводородного сырья, его рационального использования для социально-экономического развития страны, а также создание разветвленной транспортной сети для доставки энергоресурсов мировым потребителям [1].

Направления инновационного развития нефтедобывающих корпораций, основанные на комплексной переработке углеводородного сырья в Республике Казахстан, должны базироваться как на государственном финансировании, участии капиталов различных коммерческих структур, имеющих достаточные свободные средства для вложения в соответствующие проекты, так и разумном привлечении капиталов иностранных партнеров, заинтересованных в строительстве перерабатывающих комплексов.

Выбор стратегии инновационного развития приобретает особое значение для отдельных корпораций и отраслей нефтегазовой промышленности, наращивание потенциала каждой из которых сопряжено с проведением рискованных операций. Необходимость создания принципиально новой структуры, способной быстро реагировать на все изменения конъюнктуры мирового и национального рынков и отстаивать интересы государства при проведении международных нефтяных операций, явилась закономерным процессом, обусловленным интересом со стороны многочисленных иностранных компаний и с теми перспективами в отношении нефтегазоносности, которые были получены в последние годы на материковой части и в шельфовой зоне Казахстана.

Инновационная деятельность нефтеперерабатывающей промышленности определяется взаимодействием экономического, технико-экономического и инфраструктурного факторов, которые влияют на развитие инновационных процессов в нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслях.

К базовым условиям инновационного развития нефтедобывающих корпораций можно отнести приращение промышленных запасов в новых зонах освоения и увеличение объема добычи нефти и газа, наличие производственных мощностей и инфраструктуры, привлекательность отрасли для иностранного капитала, благоприятный инвестиционный климат.

Стратегия инновационного развития нефтегазовой отрасли должна быть направлена на достижение следующих задач:

- стабилизация и дальнейшее развитие доли переработки в отрасли, в том числе и за счет иностранных инвестиций;
- повышение экономической эффективности переработки нефти и модернизация производства и повышения степени глубокой переработки нефти;

– расширение ассортимента продукции и расширение существующих транспортных систем и трубопроводов;

– эффективное и рациональное использование газовых ресурсов и обеспечения энергетической независимости страны, для чего разработана Стратегия газовой отрасли [2]. Для реконструкции и модернизации системы магистральных газопроводов предусматривается реализация ряда инвестиционных проектов.

В Казахстане в краткосрочной перспективе предусматривается решение следующих задач:

– разработка технико-экономического обоснования реконструкции Шымкентского нефтеперерабатывающего завода и модернизации Павлодарского нефтехимического завода;

– завершение реализации проекта строительства завода второго поколения и закачки сырого газа на месторождении «Тенгиз»;

– контроль за реализацией программы по утилизации попутного и (или) природного газа в Республике Казахстан;

– контроль за созданием совместного предприятия на базе Оренбургского НПЗ;

– продолжить работу над проектами развития многовекторности газотранспортной системы;

– продолжение работы по созданию эффективной системы подземного хранения газа.

На сегодняшний день наиболее актуальными проектами для Казахстана являются проекты, направленные на разведку шельфа казахстанского сектора Каспийского моря и ряда инфраструктурных проектов.

Стратегические направления государственной политики в области инновационного развития нефтегазового сектора экономики включают в себя развитие следующих направлений:

- развитие нефтегазового комплекса на базе новых технологий за счет увеличения добычи углеводородного сырья и путем ввода на разрабатываемых месторождениях новых производственных мощностей;

- обеспечение необходимой базы для перевооружения добывающих отраслей, перевода ее на современные передовые технологии добычи и переработки ресурсов;

- развитие производственной инфраструктуры перерабатывающего комплекса Республики Казахстан преимущественно в регионах дислокации нефтедобывающих предприятий.

Важнейшим в развитии инновационного развития нефтегазового комплекса представляется разработка государственной стратегии Казахстана с временным лагом 15–20 лет. В стратегии должны быть отмечены основные ключевые моменты: инновационное развитие, развитие перерабатывающих отраслей с высокой степенью глубокой переработки в нефтегазовом комплексе, энергетическая безопасность, энергосбережение и эффективная экспортная политика. Необходимость инновационного развития отраслей нефтегазового комплекса подтверждается прогнозами стратегии индустриально-иннова-

ционного развития, согласно которым к 2015 г. доля нефтегазового комплекса в ВВП достигнет 63% (добыча нефти – 50,5%) [3].

Исходя из стратегии инновационного развития нефтегазового комплекса республики нами определены следующие его приоритеты: обеспечение притока инвестиций в инновационную перерабатывающую сферу нефтегазового комплекса, модернизация нефтегазового комплекса, включая его перерабатывающие предприятия, направление средств, полученных от углеводородных ресурсов на строительство высокотехнологичных нефте- и газоперерабатывающих комплексов, охрана природы при добыче и переработке минерально-сырьевых ресурсов.

Основная перспектива инновационного развития нефтедобывающих компаний заключается в повышении степени переработки на базе строительства в Казахстане интегрированных нефтехимических и газоперерабатывающих комплексов.

Список использованных источников:

1. Сихимбаев М.Р. Инновационное развитие минерально-сырьевого комплекса Республики Казахстан / М.Р. Сихимбаев. – Караганда: Болашак-Баспа, 2011. – 236с.
2. Программа развития газовой отрасли на 2004–2010 годы от 29.06.2007 года. – Постановление Правительства РК от 18 июня 2004 года № 669.
3. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. – Астана, 2003.

К.е.н. Касьяненко В.О.

Сумський державний університет, Україна

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Проблеми економічного зростання та впливу інноваційних змін на його динаміку турбують людство вже тривалий період часу. Еволюція розвитку теорії економічного зростання пов'язана з появою філософського поняття діалектики, теорії динаміки у фізиці, на базі яких були сформульовані економічні цикли, вплив факторів виробництва на темпи економічного зростання тощо. Завдяки цьому в економічній науці ці напрямки дослідження визначають розвиток економічної думки, служать зручним інструментарієм аналізу економічної дійсності.

Слід зазначити, що до недавнього часу розрізняли переважно два основні типи економічного розвитку (зростання): екстенсивний і інтенсивний [2; 3].

За умов екстенсивного типу економічне зростання досягається шляхом кількісного приросту всіх елементів продуктивних сил, факторів виробництва і незмінного рівня технічної основи виробництва. Такий шлях економічного розвитку призводить до технічного застою, при якому кількісне зростання випуску продукції не супроводжується техніко-економічним прогресом, і в результаті має затратний характер.

За умов інтенсивного типу економічне зростання досягається шляхом

якісного вдосконалення усієї системи продуктивних сил, насамперед речових і особистих факторів виробництва для збільшення масштабів випуску продукції.

В сучасній економічній літературі виділяють ще один тип економічного розвитку – інноваційний, який базується на сукупності прогресивних якісно нових змін, які безперервно виникають у часі та просторі і в умовах обмеженості ресурсів та факторів виробництва позитивно впливають на розвиток економіки

Аналіз наведених в економічній літературі факторів економічного зростання інтенсивного типу розвитку підтверджує близькість з основними характеристиками інноваційного типу. Тому простежити точну межу між ними дуже важко. На нашу думку, інноваційний тип розвитку економіки повинен базуватися на факторах інтенсивного зростання і бути його логічним продовженням (табл. 1).

Таблиця 1. Співвідношення факторів економічного зростання для різних типів економічного розвитку [1]

| Фактори економічного зростання | Екстенсивний розвиток | Інтенсивний розвиток | Інноваційний розвиток |
|---|------------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Зростання обсягів виробництва | +++ | +++ | ++ |
| Розвиток продуктивних сил | + | +++ | +++ |
| Зростання технічного рівня і якості продукції | | ++ | +++ |
| Зростання обігового капіталу | +++ | ++ | ++ |
| Зростання обсягів інвестицій | +++ | +++ | ++ |
| Прискорення науково-технічного прогресу | | ++ | +++ |
| Оновлення основних засобів виробництва | + | ++ | +++ |
| Економічне використання природних ресурсів | | + | ++ |
| Поліпшення фінансових показників | | ++ | +++ |
| Поліпшення показників зовнішньоекономічної діяльності | | ++ | +++ |
| Підвищення ефективності господарської діяльності | | ++ | +++ |
| Прогресивність структури господарювання | | ++ | +++ |
| Зростання частки споживання | | ++ | +++ |
| Ощадливість виробництва | | ++ | +++ |
| Поліпшення стану соціальної сфери | | ++ | +++ |

+++ – фактор економічного зростання відіграє вирішальну роль;

++ – фактор економічного зростання відіграє значну роль;

+ – фактор економічного зростання відіграє незначну роль.

Таким чином доцільність впровадження інноваційної моделі розвитку залишається поза сумнівом.

Роль інновацій на сучасному етапі соціально-економічного розвитку суспільства наглядно демонструє рис. 1.

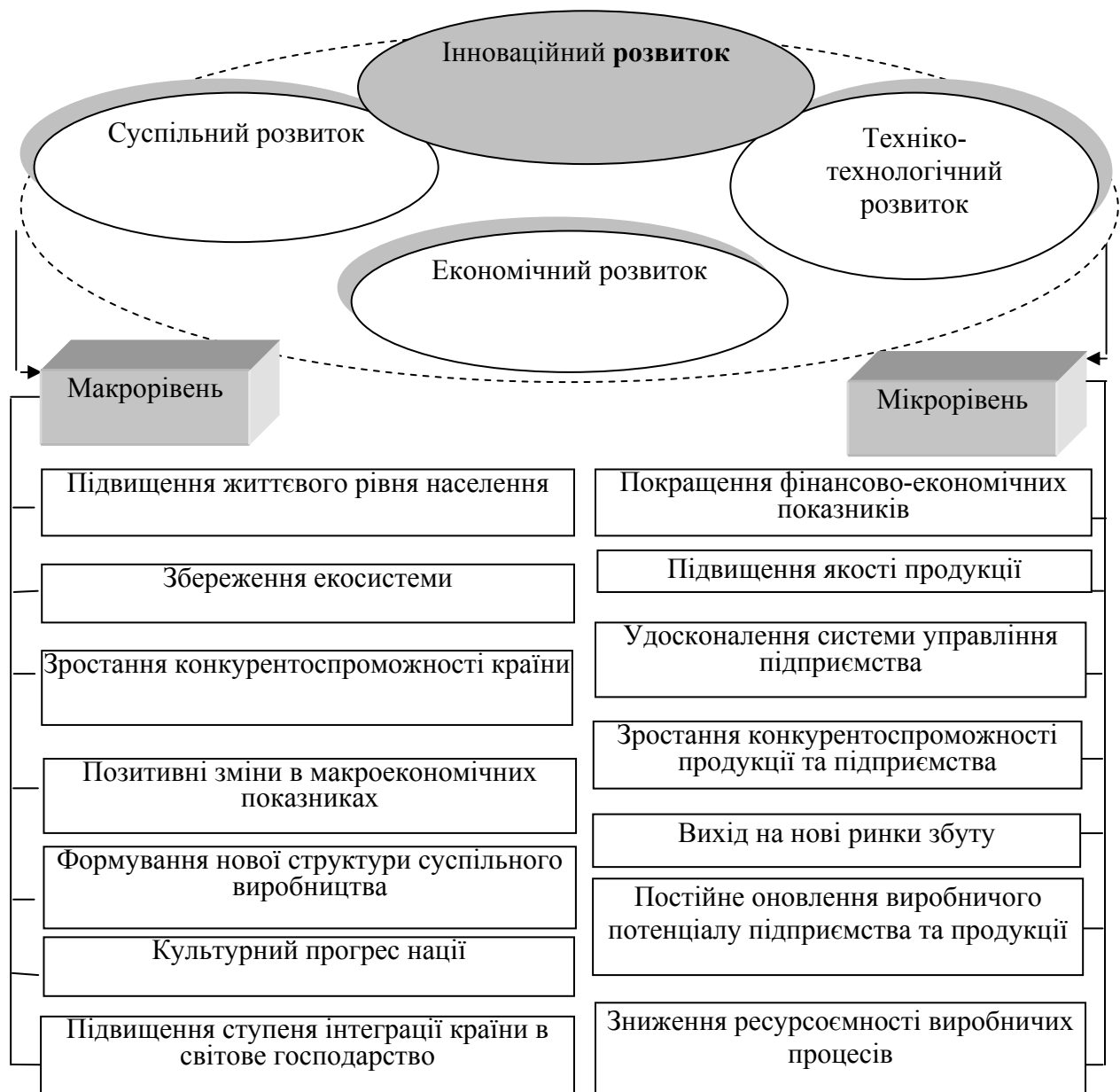


Рис. 1. Вплив інноваційного типу розвитку на загальний розвиток суспільства [1]

Таким чином, впровадження інноваційного типу розвитку забезпечить Україні стійкі темпи економічного зростання, бурхливий розвиток науково-технічного прогресу, визначить місце країни у світовому господарстві, внутрішнє соціально-економічне становище.

Список використаних джерел:

1. Біловодська О.А. Еволюція факторів економічного зростання та роль інновацій на сучасному етапі соціально-економічного розвитку / О.А. Біловодська // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – 2002. – №3-4. – С. 169-184.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник / Е.Ф. Борисов. – М.: Юристъ, 1997. – 568 с.
3. Основи економічної теорії / С.В. Мочерний, С.А. Єрохін, Л.О. Каніщенко та ін. / за ред. С.В. Мочерного. – К.: ВЦ “Академія”, 1997. – 464 с.

Д.е.н. Кішак І.Т.

*Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського,
Україна*

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІКО-БЕЗПЕЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Практична реалізація проголошеного в Україні курсу інноваційного розвитку економіки потребує вирішення проблеми забезпечення новими технологіями, структурного і технічного оновлення виробничого апарату, що ґрунтується на змістовному та кардинальному вкладі науки і значних капіталовкладеннях для досягнення підвищення ефективності виробництва. Економічна безпека підприємства та підвищення ефективності суспільного виробництва розглядаються, як наслідок інвестиційної активності конкретного функціонуючого суб'єкта, так і їх в комплексі, що в економіко-виробничому сенсі визначає привабливість регіону.

За питомою вагою Миколаївська область, як адміністративно-територіальна одиниця, в країні за територією займає 4,1%; кількістю населення – 2,6 %, по валовому регіональному продукту 2,0-2,2 %; продукції промисловості – 2,1%, валової продукції сільського господарства – 3,5 %, інвестицій в основний капітал – 2,6 %. Питома вага валової доданої вартості промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості на протязі 2000-2008 років має тенденцію до зменшення (з 33,4 % у 2000 р. до 25, 7 % у 2008 р.) при одночасному нарощуванні обсягів реалізованої продукції з 3,1 млрд.грн (2000 р.) до 16,9 млрд.грн (у фактичних цінах).

Відповідно до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) загальна кількість суб'єктів економіко-виробничої сфери (за всіма видами народногосподарської діяльності) у 2009 році склала 39,2 тис.од., що на 13,1 тис.од більше 2001 року (49,6 %). Із загальної кількості юридичних осіб всіх організаційно-правових форм господарювання в 5 містах області зосереджено 27,4 тис.од, в сільських районах – 11,8 тис.од. Перебуваючи у динамічному розвитку об'єктам господарювання властиві процеси створення нових та ліквідації існуючих, так в 2009 році було створено 1423 нових та ліквідовано 757 існуючих підприємств [4].

За видами економічної діяльності суб'єкти ЄДРПОУ на 01 січня 2010 року розподілялися, %: торгівля – 28,7; сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво – 15,8; фінансова діяльність, операції з нерухомим майном – 13,1; послуги, діяльність у сфері культури та спорту – 11,8; державне управління, освіта, охорона здоров'я – 9,7; будівництво, діяльність транспорту та зв'язку – 9,6; промисловість – 9,5; інші – 1,8. Загальний обсяг реалізованої промислової продукції суб'єктами господарювання в 2009 році за видами діяльності розподілився таким чином, %: виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 25,7; машинобудування – 23,8; виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 23,3; металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 18,4;

легка промисловість – 2,6; виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції – 2,9.

На протязі 2000–2009 років кількість інноваційно-активних підприємств у промисловій галузі по області складала 66–63 од. (в тому числі в 2004–2007 роках: 44–26). В 2009 році інноваційну діяльність здійснювало 63 підприємств, що практично дорівнювало показнику 2000 – 2002 років: 65-66 од.

Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації скоротилася з 48 од. (2000 р.) до 35 од. (2009 р.), а питома вага інноваційно-активних промислових підприємств до їх загальної кількості з 31,4 % (2000 р.) до 13,3 % (2009 р.).

Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості за всіма напрямками діяльності у 2000 році складав 103,1 млн.грн.; на протязі 2001 – 2008 років мав тенденцію до зростання і в 2009 році досяг 426,3 млн.грн. Джерелами фінансування інноваційної діяльності у 2009 році були власні кошти підприємств – 418,1 млн.грн.; кошти місцевих бюджетів – 5,5 та кошти державного бюджету – 2,7 млн.грн. Обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2000 році склав 96, 4 млн.грн і зріс до 514,1 млн.грн у 2009 році, що відповідно становило 3,5 та 3,1 % до загального обсягу реалізованої промислової продукції. Із загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в 2000 році експортовано цієї продукції на суму 23,3 млн.грн, в 2009 році – 353,6 млн.грн, що відповідно склало 24,1 та 68,8%.

Не зважаючи на скорочення кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації, при певній стабільності інноваційно-активних, тенденція реалізації інноваційної продукції характеризується зростанням, як в цілому, так і на експорт за рахунок збільшення залучення власних коштів. Для Миколаївської області, як в цілому і по Україні, є характерними особливості інвестиційної політики, що визначаються ситуацією, яка склалася в інвестиційному комплексі та інвестиційній діяльності:

- надзвичайно низькі темпи оновлення виробничих фондів: основним фондам промисловості, транспорту та будівництва властиве 80% зношення;
- деформована структура економіки у з переважанням частки сировинно-спрямованих галузей, її витратний характер;
- зниження попиту промислового сектора на інноваційні продукти, інтенсивний розвиток виробництва нижчих технологічних укладів;
- зниження питомої ваги амортизаційних відрахувань у структурі витрат на фінансування технічного розвитку підприємств;
- питома вага нагромаджень населення становить близько 10,6 % доходів;
- дефіцит оборотних коштів підприємств умовах інфляції [5, с. 33-46].

Узагальнені дані у сфері інвестиційної діяльності засвідчили, що інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів на протязі 2002-2009 років по області зросли з 1,2 млрд.грн до 4,9 млрд.грн (в фактичних цінах); в тому числі у матеріальні активи до 4,7 млрд.грн; нематеріальні активи – до 153,5 млн.грн. За джерелами фінансування капітальні інвестиції у 2009 році розподілились таким чином, %: власні кошти підприємств – 83,6; кредити банків та інших

позичок – 6,1; кошти державного бюджету – 4,1; кошти місцевих бюджетів – 4,0; кошти іноземних інвесторів – 0,8; інші джерела фінансування – 1,4. Із загальної суми інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування 4,0 млрд.грн лєвова доля припадає на власні кошти підприємств – 3,3 млрд.грн (83,3%); кошти державного та місцевого бюджетів – 6,3 %; кредити банків – 6,3; інші джерела фінансування – 4,1 %. Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в 2009 році сформувалась таким чином, %: промисловість – 40,8; транспорт і зв'язок – 27,5; оптова і роздрібна торгівля – 10,2; сільське господарство, мисливство та лісове господарство – 7,7; будівництво – 1,2; інші види діяльності – 12,6.

Результати практичних досліджень окремих підприємств з інноваційно-інвестиційної діяльності підкреслюють, що на їх інноваційну політику та регіону впливають такі фактори: стан основних виробничих фондів і ефективність їх використання; ступінь розвитку форм власності і рівень ефективності управління; тип відтворення; рівень науково-технічного прогресу; структура суспільного виробництва і напрями щодо її зміни; горизонт певних переваг та горизонт загроз зі сторін зовнішнього та внутрішніх ринків. Останнє обумовлене тим, що на любий господарюючий об'єкт впливає ряд чинників, який робить його більш уразливим і є дестабілізуючим фактором економічної безпеки підприємства.

Під економічною безпекою підприємства розуміють стан його стійкої діяльності при якому реалізується визначена програма дій, яка забезпечує одержання прибутку і захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів [2, с. 44-46; 3].

Забезпечення економічної безпеки підприємства потребує оптимального управління з врахуванням дестабілізуючих факторів. Під оптимальним управлінням розуміється таке управління, яке спільно з накладеними на систему обмеженнями забезпечує екстремальне значення критерію ефективності (максимального чи мінімального в залежності від конкретного вибору цільової функції). Досягнення економічної безпеки з найбільшою ефективністю потребує нейтралізації зовнішніх і внутрішніх збурливих факторів, що може бути досягнуте за рахунок застосування моделювання.

Метою моделювання в економіці є визначення нового значення про об'єкти дослідження, комплексний аналіз економічної системи в цілому і в окремих підсистемах. Економіко-математична модель, що має оптимізаційний характер, складається з цільової функції (значення якої мінімізується або максимізується); системи рівнянь (визначають залежність між всіма змінними в задачі); набору обмежень (визначає межі значень змінних в задачі) [1]. В загальному вигляді економіко-математична модель виглядає таким чином:

$$E = \sum C_i \cdot X_i \rightarrow Extr, \quad (1)$$

при таких обмеженнях:

$$\left[\begin{array}{l} \sum a_{ij} \cdot X_i \{ = <; =; > = \} b_j, j = (1, \bar{m}) \\ d_j \leq x_j \leq D_i, i = (1, \bar{m}) \end{array} \right. , \quad (2)$$

де E – цільова функція;

C_i – коефіцієнти при змінних в цільовій функції;
 X_i – змінні задачі;
 e_j – праві частини обмежень;
 A_{ij} – коефіцієнти при змінних в обмеженнях;
 d_i – мінімально можливі значення змінних;
 D_i – максимально можливі значення змінних.

Запропонована економіко-математична модель, що має оптимізаційний характер, враховує ряд параметрів економічної безпеки підприємства, яка є визначальною у досягненні темпів економічного зростання за рахунок реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, регіону, держави.

Результати дослідження засвідчили, що інноваційно-інвестиційний напрям економічно безпечної діяльності підприємств має формувати та визначати економічний потенціал і потужність регіону, його стабільність та перспективи розвитку. Інноваційна модель розвитку економіки регіону та в цілому держави, яка у світі визначається на рівні 40% інноваційності, потребує формування та цілеспрямованої реалізації відповідної інноваційної політики, яка б у концептуальному плані враховувала і реалізовувала принципи вільної конкуренції, виокремлення першочергових пріоритетних галузей техніко-технологічного розвитку, державне забезпечення стимулювання прогресивних проєктів. Запровадження визначених інноваційно-інвестиційних пріоритетів розвитку підприємств на засадах їх економічної безпеки покликане на реалізацію стратегічних цілей перспективного розвитку регіонів та держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бочарников В.П. Fuzzy-технологии: Математические основы. Практика моделирования в экономике / В.П. Бочарников. – СПб.: ” Наука“ РАН, 2001. – 328 с.
2. Кіщак І.Т. Складові економіко-безпечної діяльності підприємств в механізмі реалізації стратегічних проєктів / І.Т. Кіщак // Фінансові та соціально-політичні проєкти модернізації суспільства в умовах відновлення економічного зростання. Матер. V Міжнародн. наук-практ. конф. – Ірпінь. Національний університет ДПС України, 2011. – С. 44-46.
3. Козаченко Г.В. Економічна небезпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко.– К.: Лібра, 2003. – 280 с.
4. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2009 рік // Головне управління статистики у Миколаївській області. – Миколаїв, 2010. – 636 с.
5. Цихан Т.В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины / Т.В. Цихан // Теория и практика управления. – 2005. – №1. – С. 33-46.

Конешна В.С.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ТЕХНОЛОГІЙ

Тенденції розвитку світового господарства свідчать, що володіння передовими технологіями, наукова складова економіки є необхідною умовою соціального та економічного прогресу. Саме це вирішує, яке місце посідає країна

в ієрархії країн світу. У зв'язку з цим на сьогодні в Україні на перший план виходить питання розробки і впровадження заходів стимулювання розвитку експортного потенціалу в сфері високих технологій.

Найактивнішими учасниками інтеграційних процесів на світовому ринку виступають ТНК та венчурні підприємства, які зацікавлені в розподілі ризиків та зниженні витрат, пов'язаних з НДДКР.

На сьогоднішній день ТНК є одними з головних суб'єктів сучасного технологічного прогресу у світовій економіці і саме вони забезпечують лівову частину світових витрат на НДДКР, внаслідок чого, стають для України важливим джерелом трансферу технологій. Але, враховуючи можливість виникнення негативних наслідків від діяльності ТНК в українській економіці, на сьогодні існує необхідність у виробленні раціональних механізмів регулювання відносин з транснаціональними корпораціями, для того, щоб їхні стратегії та національна інноваційна стратегія випереджального розвитку значною мірою розвивали економіку України.

Досвід країн ЦСЄ демонструє можливості країн з перехідною економікою активізувати процеси трансферу технологій.

Протягом десятиліття обсяги залучення технологій від ТНК до країн Східної Європи в тому числі й до України за допомогою ліцензій та роялті перевищували обсяги їх постачання на світовий ринок цими країнами. У 2010 р. таке перевищення складало 4125,73 млн. дол.

Якщо говорити про динаміку обсягів експорту ліцензій та роялті України та країнами ЦСЄ протягом 2001-2010 рр., то наша держава має не найгірші показники. Якщо у 2001 р. Україна експортувала ліцензій та роялті на 1 млн. дол. та знаходилися за цими обсягами на останньому – шостому місці серед країн, що розглядаються, то у 2010 р. обсяги експорт технологій України зросли до 112 млн. дол. та зайняли третє місце серед інших п'яти країн, що на перший погляд можна вважати позитивним явищем. Але з погляду на те, що Україна отримала у спадок у десятки разів більший промисловий та науковий потенціал, ніж, наприклад Угорщина або Румунія, має більшу площу території та кількість високоосвіченого населення, цей результат можна вважати незадовільним (табл.1) [1, с. 39].

Таблиця 1. Обсяг експорту ліцензій та роялті України та країнами ЦСЄ (в млн. дол.)

| Країна | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|--------|---------|---------|---------|
| Bulgaria | 3,52 | 2,58 | 3,92 | 4,67 | 7,09 | 5,05 | 10,52 | 10,86 | 11,41 | 9,25 |
| Czech Republic | 44,29 | 36,49 | 45,28 | 50,30 | 37,61 | 39,15 | 30,91 | 34,87 | 55,46 | 96,36 |
| Hungary | 111,79 | 95,67 | 349,31 | 313,28 | 539,81 | 837,21 | 549,84 | 919,78 | 864,27 | 862,00 |
| Poland | 34,00 | 48,00 | 34,00 | 28,00 | 30,00 | 62,00 | 38,00 | 103,00 | 207,00 | 103,00 |
| Romania | 3,00 | 16,00 | 3,00 | 3,00 | 8,00 | 48,01 | 35,44 | 41,00 | 240,00 | 193,00 |
| Ukraine | 1 | 5 | 4 | 14 | 40 | 22 | 32 | 53 | 72 | 112 |
| Всього по країнам ЦСЄ | 306,66 | 370,46 | 595,79 | 537,61 | 811,18 | 1223,39 | 904,26 | 1433,93 | 1790,25 | 1663,57 |
| Всього у світі | 79383,1 | 77244,7 | 83570,6 | 94050,8 | 116547 | 132470 | 145411 | 170010 | 188833 | 181656 |

Джерело: [1, с. 39].

У 2001 р. серед інших країн ЦСЄ Україна займала 0,33% експорту ліцензій та роялті, у 2010 р. цей показник зріс до рівня 6,73%. В той же час, у Угорщини він був на рівні 51,82%, у Румунії на рівні 11,6%. У Чехії та Польщі приблизно на рівні України – 5,79 та 6,19% відповідно.

Якщо питома вага залучення технологій ТНК у країнах ЦСЄ за період 2001-2010 рр. збільшувалася, то в Україні вона зменшилася з рівня 0,8352% у 2001 р. до 0,3545% у 2010 р., що свідчить про гальмування трансферу технологій ТНК, у тому числі і європейських, до України. У той же час у Польщі за цей період питома вага у світовому ринку залучення технологій зросла з рівня 0,6991 до 0,8489% [3].

Отже ми бачимо, що трансфер технологій ТНК, зокрема європейських компаній, до України відбувається дуже повільно або навіть взагалі не відбувається.

Щодо передумов, які сприяють трансферу технологій ТНК до України:

- 1) наявність значного наукового та промислового потенціалу;
- 2) наявність високоосвічених трудових, інженерних та наукових ресурсів;
- 3) наявність значних природних ресурсів для розвитку всього спектру власних виробництв.

Серед проблем експорту технологій України можна виокремити:

1. Втрата частки НТП.

Науково-технічний потенціал України, який має бути базовою основою експортного потенціалу, втратив за роки незалежності нашої країни значну свою частку. В Україні за 13 років спостерігалось скорочення науково-дослідницького персоналу майже втричі за рахунок виїзду провідних вчених за кордон та міграцію до інших сфер діяльності [2].

2. Недофінансування.

Фінансування НДДКР переважно здійснюється за рахунок коштів державного бюджету [4].

У 2008 році загальний обсяг фінансування науки становив 1,4%, при цьому з держбюджету було виділене лише 0,4% від ВВП, у той же час у розвинених країнах цей показник коливається на рівні 2-4% на рік. Це свідчить про те, що економіка України розвивається за умови застосування незначної кількості наукових розробок, і це за умови того, що в розвинутих країнах до 90 % приросту ВВП досягається за рахунок застосування результатів інноваційної діяльності [5].

3. Неприятливе середовище інноваційної діяльності.

Передумови успішного трансферу технологій до України, що були зазначені вище, нівелюються низкою негативних факторів:

По-перше, це високий рівень корупції та рейдерства в Україні. Високотехнологічний бізнес в Україні та в будь-якій іншій країні може розвиватися тільки при наявності адміністративної та правової стабільності, чого не спостерігається в Україні, тому високотехнологічне виробництво в Україні не розвивається. Важливою є проблема рейдерства, адже як тільки в Україні з'являється високотехнологічне, високоприбуткове виробництво, яке до того ж працює на експорт, то на нього починають здійснювати рейдерські атаки з метою

його привласнення. Таке відволікання ресурсів виробництва не сприяє концентрації зусиль на розвитку технологій, плануванню довгострокових планів щодо трансферу та впровадження технологій ТНК в Україні. Прикладом може бути київське підприємство з виробництва сонячних панелей “Квazar”, яке змушене було впродовж декількох років відбивати рейдерські атаки замість того, щоб сконцентруватися на розвитку виробництва.

По-друге, це нестабільна та несприятлива система оподаткування та стимулювання інноваційної діяльності.

По-третє, діяльність ТНК, спрямована на знищення вітчизняного високотехнологічного виробництва, як конкурента для іноземних компаній. Прикладом може бути полтавське підприємство з виробництва алмазного інструменту, яке було викуплено компанією Де-Бірс, практично знищено ним через технологічні можливості даного заводу виробляти крупні штучні алмази ювелірної якості.

Важливу роль у залученні приватного національного й іноземного капіталу для цілей інноваційного розвитку економіки повинні відігравати регіони. Регіональні ринки високих технологій повинні мати розвинуту відповідну інфраструктуру, аналогічну існуючій у більшості західних країн [1, с. 123].

Щодо експорту високотехнологічної продукції, то вона є вкрай незначною в порівнянні з розвинутими країнами. Для підтвердження цього факту слід навести дані по обсягам реалізованої високотехнологічної продукції в Україні, яка у 2008 році склала лише 1779,6 млн. дол., що становить близько 0,06% світового високотехнологічного ринку [4].

Згідно офіційної статистики, чинниками, які, перш за все, перешкоджали здійсненню інноваційної діяльності, були вартісні, а саме: нестача власних коштів (80,1% обстежених підприємств), великі витрати на нововведення (55,5%), недостатня фінансова підтримка держави (53,7%), високий економічний ризик (41%), тривалий термін окупності нововведень (38,7%), відсутність коштів у замовників (33,3%). Також заважала недосконалість законодавчої бази (40,4%), брак попиту на продукцію (16%), відсутність кваліфікованого персоналу (20%), можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями (19,7%), нестача інформації про ринки збуту (17,4%), та інформації про нові технології (17,3%) [3].

Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що надзвичайно важливим питанням є доведення вітчизняних витрат на НДДКР до рівня, який би забезпечував конкурентоспроможність високотехнологічних галузей України на світовому ринку. Першим кроком тут має бути суворе дотримання законодавства, а саме забезпечення, як це визначено у Законі України «Про наукову та науково-технічну діяльність» – 1,7% ВВП [5].

Список використаних джерел:

1. Андрощук Г. Трансфер технологій: Україна в міжнародній торгівлі ліцензіями / Г. Андрощук, В. Денисюк // Предпринимательство, хозяйство, право. – 2011. – №7. – С. 39-45.

2. Гриньов Б. Деякі аспекти державного регулювання передачі (трансферу) технологій в Україні / Б. Гриньов, В. Денисюк, В. Соловйов // Наука та наукознавство. – 2011. – № 2. – С. 1–3.
3. Матеріали The World Trade Organization (WTO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>
4. Матеріали інформаційного порталу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua-info.biz>
5. Матеріали національного інституту проблем міжнародної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niisp.gov.ua>
6. Матеріали офіційного сайту Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Фонштейн Н.М. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций / Н.М. Фонштейн. – М.: АНХ, 2009. – 296 с.

Кошевой Н.Н.

г. Днепропетровск, Украина

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ В УКРАИНЕ

Традиционно анализ региональных экономических проблем и проблем развития наукоемкой промышленности происходит достаточно обособленно друг от друга. Содержательный анализ экономики наукоемких отраслей охватывает технико-экономические характеристики продукции и технологий, проблемы конкуренции и государственной промышленной политики и т.п., но практически все эти проблемы ставятся и решаются «вне» реально существующего неоднородного экономического пространства. Страна рассматривается как единое целое – тем более что многие наукоемкие отрасли, в силу объективных экономических особенностей, действительно, должны консолидировано выступать на мировом и внутреннем рынках. Т.е. географические факторы присутствуют в отраслевых экономических исследованиях, прежде всего, в разрезе международных экономических отношений, национальной конкурентоспособности в условиях глобализации.

Безопасность страны в широком смысле слова и ее технологическая независимость в XXI веке будут определяться ее интеллектуальным производственным потенциалом, уровнем фундаментальной и прикладной науки, наличием квалифицированных специалистов. Устойчивое развитие отечественной научно-технологической базы – это важнейшая задача в современных условиях. Поэтому важнейшим рыночным ресурсом отечественной национальной экономики являются накопленный научный и производственный потенциал, способность научных кадров генерировать новые идеи и технологии.

В то же время одним из результатов и проявлений продолжающегося системного экономического кризиса в экономике является свертывание наукоемких производств и видов продукции, деградация технологической структуры промышленности, спад спроса на научно-техническую продукцию и, как следствие, сокращение производственного потенциала наукоемких промышленных предприятий важнейших отраслей.

В настоящее время Украина пока еще продолжает сохранять достаточно высокий интеллектуальный и производственный потенциал. Основная задача системы государственного управления состоит в том, чтобы включить все имеющиеся ресурсы в технологическое, а, следовательно, и экономическое развитие страны, изменить деформированную структуру отечественной экономики, и тем самым обеспечить конкурентоспособность продукции.

В этих условиях особенно возрастает роль наукоемких отраслей, промышленных предприятий и организаций страны, отличающихся повышенной технологической и инновационной мобильностью, способных в сжатые сроки и с меньшими рисками разрабатывать и внедрять высокотехнологичную наукоемкую продукцию.

Для обеспечения конкурентоспособности производственных предприятий в современных экономических условиях особенно необходим эффективный менеджмент по всей технологической цепочке производства и реализации продукции и услуг, включающий профессионально подготовленные интеллектуальные ресурсы, современные методы и механизмы управления потенциалом наукоемких предприятий.

Деятельность наукоемкой отрасли неразрывно связана с использованием высоких технологий, вклад которых в общую стоимость производимой продукции составляет обычно весьма значительную ее часть. Можно сказать, что наукоемкие отрасли выпускают главным образом высокотехнологичную продукцию.

В настоящее время в состав наукоемких отраслей обязательно включают аэрокосмическую промышленность, производство вычислительных машин, производство электроники и средств автоматизации, а также фармацевтическую промышленность.

Другие источники под наукоёмким производством подразумевают промышленное производство, в котором выпуск продукции связан с необходимостью проведения большего объёма теоретических расчётов, научных изысканий и экспериментов. Обычно наукоёмким считается производство, у которого на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы приходится не менее 60% всех затрат, связанных с подготовкой и выпуском продукции. Это самолёто- и судостроение, создание ракетно-космических систем, производство радиоэлектронной аппаратуры, аппаратных и программных средств вычислительной техники, ядерных реакторов, уникальных приборов для научных исследований и т.п. Основная часть затрат приходится на разработку оптимальной конструкции изделий, создание новых материалов, разработку новых схем, обеспечение требуемой надёжности, экологической чистоты и безопасности обслуживания.

Как показывает международный опыт, в процессе развития наукоемкой отрасли возможно очень быстрое образование некоторых противоречий и проблем. В частности, может возникнуть ситуация резкого роста расходов и снижения экономической эффективности вкладываемых средств. Причина такого явления состоит в том, что предполагаемая высокая доходность наукоемкой отрасли привлекает к ней излишний приток средств из самых раз-

личных источников, начиная от связанных с реализацией государственных программ и кончая вкладами частных фирм и банков. Это обстоятельство требует возможности осуществить предварительную оценку возможных вариантов капиталовложений в наукоемкую отрасль в сопоставлении с тем реальным эффектом, который даст данное вложение.

К.е.н. Макарюк О.В.

Сумський державний університет, Україна

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

За Законом України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" інститут спільного інвестування – корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд.

В зазначеному Законі, а також автором [3] наголошується, що інвестиційний фонд вважається фондом відкритого типу, якщо він (або компанія з управління його активами) бере на себе зобов'язання в будь-який час на вимогу інвесторів викупити цінні папери, емітовані цим фондом (або компанією з управління його активами).

Дивіденди за цінними паперами інвестиційного фонду відкритого типу не нараховуються і не сплачуються. Активи відкритого фонду повинні бути диверсифіковані відповідно до вимог законодавства. При проведенні відкритої підписки на акції відкритого фонду не менше 10% активів повинні утримуватися в грошових коштах, які зберігаються на спеціальних депозитних рахунках.

Інвестиційний фонд вважається фондом закритого типу, якщо він (або компанія з управління його активами) не бере на себе зобов'язання викупувати цінні папери, емітовані цим фондом (або компанією з управління його активами) до моменту його реорганізації чи ліквідації.

Фонд закритого типу може бути лише строковим. Окрім того, існує третій вид інвестиційних фондів.

Так, якщо інвестиційний фонд (або компанія з управління його активами) бере на себе зобов'язання на вимогу інвесторів викупити цінні папери, емітовані цим фондом (або компанією з управління його активами), протягом обумовленого у проспекті емісії строку (але не рідше одного разу на рік), то такий фонд називається фондом інтервального типу.

Дивіденди по цінних паперах такого виду не сплачуються. На такі фонди поширюються вимоги щодо диверсифікації активів і ліквідності, встановлені для фондів відкритого типу.

Інвестиційний фонд може бути диверсифікованого або не диверсифікованого виду.

Фонд вважається диверсифікованим, якщо:

- кількість цінних паперів одного емітента в активах фонду не перевищує 10% загального обсягу їх емісії);

- загальна сума пакетів цінних паперів одного емітента, які містять кількість, більшу ніж 5% загального обсягу емісії на момент їх придбання, не перевищує 40% вартості чистих активів фонду;

- активи фонду не менше ніж на 80% складаються з грошових коштів, ощадних сертифікатів, облігацій підприємств і місцевих позик, державних цінних паперів, а також цінних паперів, що допущені до торгів на фондовій біржі або в торговельно-інформаційній системі.

Диверсифікованим фондам забороняється:

- тримати на поточних і депозитних рахунках, в ощадних сертифікатах та облігаціях, емітованих комерційними банками, більше ніж 30% загальної вартості активів фонду;

- володіти цінними паперами одного емітента на суму, яка перевищує 5% загальної вартості активів фонду;

- володіти державними цінними паперами в сумі що перевищує 25% загальної вартості активів фонду;

- володіти облігаціями органів місцевого самоврядування в сумі, що перевищує 10% загальної вартості активів фонду;

- володіти облігаціями українських емітентів-резидентів України (крім комерційних банків) на суму, що перевищує 40% загальної вартості активів фонду;

- володіти цінними паперами, доходи за якими гарантовано урядом іноземної держави, на суму, що перевищує 10% загальної вартості активів фонду;

- володіти акціями та облігаціями, емітованими нерезидентами, які котируються на організованих фондових ринках іноземних держав, на суму, що перевищує 20% загальної вартості активів фонду.

Якщо фонд не відповідає переліченим вище вимогам щодо диверсифікації активів, він вважається недиверсифікованим.

Венчурними вважаються не диверсифіковані фонди закритого типу, які здійснюють виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску та активи яких більше ніж на 50% складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що не котируються на торгах фондової біржі або торговельно-інформаційної системи.

Учасниками венчурного фонду можуть бути лише юридичні особи.

Залежно від організаційної форми інвестиційні фонди поділяються на корпоративні і пайові.

Корпоративний інвестиційний фонд – це інститут спільного інвестування, який створюється у формі відкритого акціонерного товариства і здійснює виключну діяльність зі спільного інвестування.

Правовстановлюючими документами при створенні корпоративного інвестиційного фонду є статут і регламент. Управління активами корпоративного інвестиційного фонду здійснює компанія з управління активами, яка зобов'язана діяти від імені та в інтересах корпоративного інвестиційного фонду на підставі договору про управління активами. Такий договір укладається на термін, що не перевищує трьох років, і його дія може бути продовжена тільки за рішенням загальних зборів акціонерів фонду.

З досвіду інших країн відомо, що в разі колективного інвестування захистити кошти інвесторів від несумлінного використання чи помилок компанії з управління активами можна лише шляхом розподілу довіри між двома особами – виконавцем (компанією з управління) та незалежним контролером (спеціалізованим зберігачем). В Україні додатковий контроль зобов'язаний здійснювати зберігач фонду.

Пайовий інвестиційний фонд – це активи, що належать інвесторам за правом спільної часткової власності, перебувають в управлінні компанії з менеджменту активів та обліковуються нею окремо від результатів її господарської діяльності.

Згідно з законодавством пайовий інвестиційний фонд не є юридичною особою. Функціонування пайового інвестиційного фонду регулюється виключно регламентом (такий фонд працює без статуту).

На відміну від корпоративного інвестиційного фонду інвестори пайового фонду не набувають прав, установлених законом для акціонерів. Учасником пайового інвестиційного фонду є інвестор, який придбав інвестиційний сертифікат цього фонду. Інвестиційний сертифікат – це цінний папір, який випускається компанією з управління активами пайового інвестиційного фонду та засвідчує право власності інвестора на частку в пайовому інвестиційному фонді.

Укладаючи договори, предметом яких є активи пайового інвестиційного фонду, компанія з управління активами діє від свого імені, про що вона обов'язково інформує третіх осіб. Фактично пайовий інвестиційний фонд є інвестиційним портфелем, сформованим компанією з управління активами від свого імені за рахунок коштів учасників, тобто по суті має місце довірче управління коштами, сплаченими за інвестиційні сертифікати.

Як зазначено у [2] це дає змогу інвестору обрати для себе оптимальний, з точки зору ризику та доходу, варіант інвестування в інститут спільного інвестування – так, наприклад, у фондах закритого типу дохідність звичайно висока, але й ризик вищий, ніж в інтервальних та закритих. Об'єднання коштів окремих інвесторів дозволяє виходити на фондовий ринок та користуватися перевагами великих інституційних інвесторів. Серед інших переваг для українського ринку – диверсифікація інвестицій, відсутність мінімального терміну інвестицій та можливість достатньо оперативно вилучити вкладені кошти у разі необхідності.

Саме сукупність усіх цих факторів призвела в результаті до таких швидких темпів розвитку ринку інститутів спільного інвестування та його значній диференціації.

В Україні спостерігається чітка тенденція перевищення динаміки розвитку інфраструктури ринку інститутів спільного інвестування над динамікою залучення інвесторів. В структурі інвесторів керівну частку у відкритих фондах займають фізичні особи – резиденти (79% у 2009 році), у закритих та інтервальних – юридичні особи – резиденти (в 2009 році 89 та 75% відповідно).

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 21. – 25 трав. – Ст. 103.
2. Институты совместного инвестирования (ИСИ) в Украине [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://uallfinanz.com/news/view_text.php?id=32
3. Курс лекций "Финансовое посредничество" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://almamater.com.ua/modules/smartsection/item.php?itemid=8&page=4>

Мелентьева Н.А.

*Санкт-Петербургский инженерно-экономический университет,
Российская Федерация*

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ КОМПЛЕКС КАК ОСНОВА УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Изменение институциональных условий в начале 1990-х гг. привело к стремительному спаду производства в обрабатывающих отраслях, особенно в ОПК, т.к. радикальные системные реформы не обеспечивали реструктуризацию инновационно-насыщенными инвестициями и защиту контрактов и прав собственности. Следует также отметить, что в советское время производственный уклад опирался только на собственные силы, а высокотехнологичное производство в основном было ориентировано на военные нужды, а также на жизнеобеспечивающие инфраструктурные отрасли – ТЭК, электроэнергетику, железнодорожный транспорт. Многие предприятия дублировали друг друга, не конкурируя между собой. Поэтому снижение оборонного заказа в переходный период также стало одним из главных факторов производственного спада.

В связи с вышесказанным следует перечислить главные проблемы, сложившиеся в высокотехнологичных отраслях российской промышленности:

- низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции, связанная со старением и высокой степенью износа производственных фондов;
- недостаток финансовых ресурсов в связи с низкой инвестиционной привлекательностью, слабой эффективностью взаимодействия финансово-кредитных организаций с предприятиями отрасли, опережающим ростом цен на продукцию и услуги естественных монополий;
- недостаточная структурированность комплекса в научной и технологической сферах; дефицит квалифицированных кадров для предприятий.

2005 г. – время начала перехода к новой промышленной политике (создание новых институциональных форм, таких как Государственные корпорации, бизнес-инкубаторы, технопарки, особые экономические зоны, инновационно-технологические центры, наукограды и т.д.; разработка средне- и долгосрочных стратегий развития различных отраслей и т.д.). Однако новые решения требуют устойчивого фундамента, который составляет обновленный парк технического оборудования (в некоторых отраслях устаревание производственных фондов достигает 80%, динамика их обновления не превышает 11% [3]), а также молодые кадры, ученые, конструкторы и инженеры (средний

возраст инженерного состава крупных отечественных предприятий – 50 лет [2]), которые способны осуществлять это обновление. К сожалению, подобная платформа в России до сих пор не создана.

В сравнении с иностранными производителями и при одинаковом объеме производства российским предприятиям требуется в 20-30 раз больше сотрудников. Расходы предприятий на содержание персонала в 2-3 раза превышают зарубежные, притом, что им выплачивают в 10 раз меньшую зарплату, а сами предприятия содержат в 10 раз больше производственных помещений, чем требуется для реальных производственных нужд [1].

Все эти факторы подрывают экономическую безопасность страны.

Таблица 1. Показатели экономической безопасности, связанные с ВТК РФ

| Показатели | Пороговые значения | Фактическое состояние | Соотношение фактических и пороговых значений |
|--|---------------------------|------------------------------|---|
| Доля в промышленном производстве обрабатывающей промышленности | 70% | 50% | 0,71 |
| Доля в промышленном производстве машиностроения | 30% | 15% | 0,5 |
| Объем инвестиций, в % от ВВП | 25% | 13% | 0,52 |
| Расходы на НИОКР и технологические работы, в % от ВВП | 2% | 0,3% | 0,15 |
| Доля новых видов продукции в объеме выпускаемой продукции | 6% | 2,6% | 0,43 |
| Доля импорта во внутреннем потреблении | 30% | 46,9% | 1,56 |

Источники: [4–6].

При этом современная промышленность России по-прежнему ориентирована в основном на производство топлива и сырья. Производство конечной продукции составляет примерно 2/5 промышленного производства; практически все отрасли переживают застой из-за зависимости от импортных комплектующих. Все это приводит к непривлекательности отечественных производителей для инвесторов. Пожалуй, единственной успешной отраслью остаётся космическая. Однако этого недостаточно для обеспечения конкурентоспособности страны в целом. Кроме того, остаются в упадке отрасли, обеспечивающие социальную сферу и инфраструктуру необходимым оборудованием. Например, сегодня сфера здравоохранения испытывает резкий недостаток современного медицинского оборудования. Однако в данной ситуации проблемой является не неспособность российских предприятий произвести высокотехнологичное оборудование, а их неспособностью проникнуть на рынок. Огромной преградой здесь является коррупция.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что современное состояние высокотехнологичного комплекса России не удовлетворяет объективным показателям развития этого сектора, что говорит о необходимости кардинальных изменений как в организации производства, так и управлении комплексом.



Рис. 1. Пути повышения эффективности функционирования высокотехнологичного комплекса России

Автором приведені можливі шляхи рішення складившихся проблем в російському високотехнологічному секторі (рис. 1). Дані заходи допоможуть не тільки вивести на новий технологічний рівень високотехнологічний сектор, що забезпечить економіку країни власним конкурентоспособним обладнанням, але й зміцнить економічну безпеку, що в свою чергу гарантує соціальну і політичну стабільність держави.

Список использованных источников:

1. Бойко А.П. Экономическая безопасность Российской Федерации и таможенная политика: состояние, проблемы и направления их решения / А.П. Бойко, В.П. Косенко // Вестник Российской таможенной академии. – 2008. – № 1. – С. 97.
2. Горчакова А. Кадры машиностроения: вернуть престиж, сохранить традиции / А. Горчакова, Т. Осерко // Управление производством. – 2009. – №2. – С.21.
3. Выступление Председателя Союза машиностроителей России С.В. Чемезова на съезде Союза машиностроителей России 11 мая 2011 г., г. Тольятти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rostechnologii.ru>
4. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
5. Платонов В. Таифная политика не стимулирует развитие обрабатывающих отраслей [Электронный ресурс] / В. Платонов. – Режим доступа: <http://www.rg.ru>
6. Сайт Министерства промышленности и торговли РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minpromtorg.gov.ru/stats/industry/10-2011>

К.е.н. Міщук О.В.

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Україна

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ

Інновації є «локомотивом» майбутнього зростання, здатного надати йому значний імпульс. Сформувані ефективно середовище для інноваційного розвитку та інноваційної економіки можливо за таких умов: по-перше, необхідно своєчасно встановлювати напрями найбільш інтенсивного розвитку науки, техніки, технологій тощо; по-друге, важливо оцінювати потребу тих чи інших напрямів науки, техніки, технологій для вирішення актуальних проблем економічного зростання; по-третє, необхідно визначати напрями, які потребують значних капітальних затрат, оскільки стійке покращення економічної кон'юнктури неможливе без підвищення норми вкладень в основний капітал та нематеріальні активи.

Сутність інноваційної економіки (відносно традиційної) полягає в управлінні складною системою економічних об'єктів, що розвиваються. На початкових стадіях інноваційної діяльності об'єкт (проблема, ідея, винахід, інтелектуальна власність тощо) має неречовий (інтелектуальний) характер, на завершальних стадіях об'єкт має традиційний речовий характер. Практично це є першою особливістю інноваційної економіки.

Друга особливість полягає в складності економічних процесів: існування

перехідних процесів від інтелектуального об'єкту до матеріального об'єкту і від інтелектуального виробництва до матеріального виробництва.

У той же час інноваційна економіка не є якою-небудь самостійною сферою відносно сфер традиційної економіки – інноваційна діяльність можлива і необхідна у всіх класичних (традиційних) сферах економіки: промисловості, сільському господарстві, добувній та переробній промисловості. Ця діяльність є новою (сучасною, перспективною) формою виробничих відносин, яка ефективно застосовується в будь-якій сфері економіки. Економічні категорії традиційної економіки (виробництво, праця, продуктивні сили, виробничі відносини тощо) дійсні і для інноваційної економіки. Але необхідно чітко розділяти комплексні процеси виробництва інновацій, які мають істотно відмінні особливості порівняно з традиційними процесами матеріального виробництва. Це є третя особливість інноваційної економіки [1, с. 27].

Зміст переходу економіки будь-якого господарюючого суб'єкта на якісно новий тип розвитку, який дозволяє набувати найважливіші риси економічного середовища – економічну стійкість та конкурентоздатність складають переваги використання сукупності інноваційних факторів.

Інноваційний тип як спосіб економічного зростання, збільшення об'ємів виробництва стає можливим при перетворенні більшості факторів-ресурсів у системні утворення (системи машин, технологічні ланцюги і макротехнологічні системи, системний кваліфікований ресурс, який поєднує кваліфікацію дослідника, аналітика, управлінця, робітника і службовця). Має місце перехід продуктивних сил на новий рівень прогресу, який характеризується проявом взаємозалежностей всіх цих елементів. Загострюється необхідність радикальної цільової переорієнтації на складніші і змінюючі потреби людини і окремих угруповань, колективів тощо. Зростає взаємозв'язок економічних, екологічних, соціальних, духовних та ін. потреб. Іншими словами, повинна відбуватися істотна зміна динаміки інтересів людини, а відповідно, і мотивів її трудової активності. Формується тенденція перегрупування можливостей у системі факторів-ресурсів на користь факторів, що отримуються за допомогою нових цілісних багатогалузевих наукових знань [2, с. 41].

Передумови економічного зростання розкриваються з урахуванням формування стратегічних програм реструктуризації виробництва, забезпечених джерелами і механізмами цільової концентрації інвестиційних ресурсів в інноваційній економіці. Відтворення функцій інноваційних моделей відображає інтенсифікацію відтворювального процесу конкурентного типу. Реструктуризація виробництва є пріоритетним завданням не тільки в умовах трансформації економіки, але й в ефективно функціонуючому відтворенні, що забезпечує безперервну заміну застарілих технологій більш прогресивними, а ядром структурних змін стає інноваційна сфера. Оновлення технологій у виробництві пов'язано із залученням матеріальних та інтелектуальних ресурсів з традиційних і нетрадиційних джерел. Тому можна вважати, що найвищого ступеня економічна інтеграція досягає в інноваційній сфері.

Інноваційна політика держави повинна реалізовуватися за межами науково-технічного прогресу і стати інструментом здійснення значних змін у сус-

пільстві, пов'язувати заходи в рамках державної науково-технічної політики з заходами в рамках соціальної, військової, економічної й екологічної політики. Тому інноваційна політика є складовою і науково-технічної політики, і загальної політики держави.

Отже, вважаємо, що інноваційна економіка – це сфера формування економічних умов здійснення перехідних процесів від інтелектуального об'єкту до матеріального об'єкту і від інтелектуального виробництва до матеріального виробництва з метою отримання кінцевого ефекту – забезпечення довгострокового економічного зростання та підвищення якості життя населення. Основу інноваційної економіки складає інтелектуальний потенціал. Якщо при відставанні у науково-технічному розвитку для підтримки економічного зростання достатньо банківського фінансування та державних інститутів розвитку, то вихід на вищий щабель науково-технічного розвитку вимагає високорозвинутої фінансової системи, яка дозволяє диверсифікувати ризики інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Диденко Д.А. Экономика традиционная и инновационная (общее и особенное) / Д.А. Диденко, А.А. Шудренко // Инновации. – 2008. – №2. – С.24–27.
2. Фоломьев А. Обоснование инновационного типа воспроизводства / А. Фоломьев // Экономист. – 2005. – №8. – С. 40–45.

Обухова О.М., Малярова С.В.

Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні банківська система є одним з найбільш стійких сегментів національної економіки. Поступово вона стає найважливішим інструментом мобілізації та перерозподілу внутрішніх фінансових ресурсів, складовою частиною інвестиційного процесу. Саме тому виникає об'єктивна необхідність передумов для активного залучення банківських інвестицій.

Відповідно до державної Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011 рік головним чинником фінансового забезпечення інвестиційного процесу в Україні має стати банківське кредитування. Тому потреба у банківських інвестиційних операціях і послугах буде з кожним роком зростати.

Банківські інвестиції – це інвестиції, що опосередковують процес використання тимчасово вільних коштів у вигляді кредитування капіталовкладень у реальні активи безпосередньо для обслуговування процесу відтворення. Ці відносини характеризуються рухом вартості (позичкового капіталу) від кредитора до позичальника та в протилежному напрямку. Вони характеризуються пропозицією грошових фондів із боку банківської системи, і попитом на ці фонди з боку потенційних учасників інвестиційної діяльності. На такому рин-

ку формуються попит і пропозиція на банківські кредити, портфельні інвестиції та інші інвестиції банківських установ [1].

Основними напрямками участі банків в інвестиційному процесі є:

- проведення операцій, пов'язаних із вкладеннями у державні цінні папери;
- здійснення інвестицій за рахунок власних коштів;
- участь в інвестиціях у складі промислово-фінансових груп;
- трастове управління інвестиційними ресурсами;
- залучення іноземних інвестиційних ресурсів.

Виділяють також інвестиційне кредитування – це кредитний процес, що включає сукупність механізмів реалізації кредитних відносин в інвестиційній сфері. Їх особливістю є те, що вони мають інвестиційний характер, а саме:

а) об'єктом такого кредитування виступає не позичальник, а його інвестиційні наміри, отже у кредитора виникає необхідність в детальному аналізі техніко-економічного обґрунтування інвестиційних заходів, що кредитуються;

б) відсоток з інвестиційного кредиту не повинен перевищувати рівень доходності за інвестиціями;

в) строк інвестиційного кредиту залежить від строку окупності інвестицій, отже він може бути короткостроковим, середньостроковим та довгостроковим;

г) інвестиційна позичка може бути видана з пільговим терміном відшкодування (на строк реалізації інвестицій), впродовж якого сплачуються лише проценти за кредит, а основна сума боргу відшкодовується у наступні періоди часу [2].

Українська банківська інвестиційна діяльність є малоефективною, що значною мірою зумовлено відсутністю структурних перетворень в економіці та досить високими кредитними ризиками. Про це свідчить зменшення обсягів інвестицій в основний капітал. Так, у 2009 році вони склали 151,78 млрд. грн., у 2010 – 149,06 млрд. грн., у 2011 – 117 млрд. грн. [5] Капітал банків становить лише 5,6% ВВП, а активи – 40% ВВП [6].

Причинами невідповідності ресурсної бази банків потребам довгострокового кредитування є низький рівень монетизації економіки, що обумовив переміщення грошей у позабанківський сектор, тобто у тіньовий обіг, та вплив капіталу за межі України. Крім того, вітчизняні банки недостатньо залучені до інвестиційних процесів із багатьох причин, головні з яких полягають у тому, що:

- банки в Україні, навіть великі, є малопотужними для того, щоб фінансувати інвестиційні проекти, які реалізують програму структурної перебудови України;

- загальна фінансова нестабільність і недосконала законодавчо-правова база перешкоджають розвитку інвестиційної діяльності банків;

- банки мають дуже ризиковану структуру пасивів, що не дозволяє вирішити проблему широкомасштабних інвестицій через комерційні банки [3].

Характеризуючи тенденції розвитку банківської інвестиційної діяльності, можна виокремити депозитну політику банку. У зв'язку з кризовим станом

економіки держави зберігається тенденція до спадання довгострокових депозитів населення, які залишаються вагомим джерелом довгострокових коштів банків [4].

З метою активізації інвестиційної діяльності банків держава повинна забезпечувати їм, по-перше, можливість накопичувати необхідні кошти; по-друге, розділяти з ними ризик інвестиційної діяльності, зумовлений економічним становищем держави; по-третє, сприяти підвищенню прибутковості інвестиційної діяльності.

Отже, тенденції, які виникають сьогодні в інвестиційній банківській діяльності потребують розробки нових інноваційних підходів до її фінансування, що мають відповідати стратегічним цілям та економічним можливостям України. Водночас зазначені тенденції не можуть повністю вирішити проблем, пов'язаних із банківськими інвестиціями, але на даний момент вони є рушійними у сфері вдосконалення інвестиційного процесу.

Список використаних джерел:

1. Пересада А.А. Управління інвестиційним портфелем / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2002.
2. Майорова Т.В. Довгострокове кредитування інвестиційних проектів / Т.В. Майорова // Фінанси України. – 2007. – №5. – С. 48-51.
3. Інституційна інвестологія: навч. посіб. / за заг. ред. С.К.Реверчука. – К.: Атіка, 2004. – 208 с.
4. Гладких Д. Доходи і витрати як складові ціни банківських послуг / Д. Гладких // Вісник НБУ. – 2006. – №3.
5. Самойлова О. Економічний розвиток України(І квартал 2011 р.)/ Самойлова О., Трошинський П., Васіна К., та ін. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ua>
6. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

К.филос.н. Опейкина Т.В.

Волгоградский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации

О НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Перспективы развития российской экономики, достижение стратегических целей повышения ее конкурентоспособности, значительное увеличение доли российских компаний на высокотехнологичных мировых рынках во многом определяются наличием благоприятного инновационного климата в стране. Понятие «инновационный климат» является относительно новым в современной научной литературе и трактуется достаточно широко и многообразно.

Под инновационным климатом мы понимаем наличие благоприятных условий для осуществления и воспроизводства инновационных процессов в интересах обеспечения приоритетов социально-экономического развития организации. Инновационный климат учитывает специфику научно-технического

и социально-экономического потенциалов конкретной организации, стимулирует поиск и освоение инноваций.

В инновационном климате рассматривается как внутренняя, так и внешняя составляющая. Внутренний аспект заключается в том, что он является частью общей организационной культуры. При этом учитывается целый комплекс условий, способствующих усилиям работников в выдвижении и реализации новых идей. В результате человек чувствует себя свободным, полностью мотивированным и готовым к творческой работе.

Кроме того, инновационный климат отражает состояние внешней среды организации содействующей или противодействующей достижению инновационных целей. Проявляется он через влияние на инновационный потенциал. Можно говорить также о разделении инновационного климата на микроклимат и макроклимат, аналогично микросреды и макросреды организации.

Среди составляющих инновационного макроклимата организации выделяют четыре основные сферы. Первая включает в себя доступ к различным видам ресурсов. Ко второй относится рынок технологий и научно-технической информации, наличие консалтинговых, инжиниринговых, венчурных и других фирм. Отдельную сферу составляют экономика и финансы т.е. налоги, льготы на проведение НИОКР, наличие инвесторов, заинтересованных в инновационных разработках. Политическая и правовая сфера включает федеральные и региональные планы и программы, законодательную базу, регулирующую проведение НИОКР.

Инновационный микроклимат можно также подразделить на четыре зоны. Первая характеризуется скоростью появления инновации на данном сегменте рынка, уровнем конкуренции, отношениями с потребителями, поставщиками и партнерами. Вторая зона-это зона капиталовложений – инвестиции в развитие новых технологий. Третья зона- зона научно-технических и информационных ресурсов. А четвертая зона это рынок труда специалистов, менеджеров, высококвалифицированных работников.

Создание благоприятного инновационного климата предполагает атмосферу доверия, выявление и преодоление факторов, «блокирующих» творческие усилия и совместную поисковую работу персонала, расширение полномочий инноваторов на рабочем месте, использование организационных и психологических инструментов, помогающих «генерировать» новые идеи.

Любые мотивирующие системы будут эффективны в тех случаях, когда они увязаны между собой и целенаправленно используются для поддержки инноваторов и инновационного климата организации в целом. Если нет систем поддержки – нет инноваторов, нет инноваторов – нет нововведений.

Для определения уровня инновационного развития предприятия недостаточно только оценки инновационного потенциала, необходимо также осуществлять анализ инновационного климата организации.

Уровень инновационного климата оценивается аналогично инновационному потенциалу, характеризующему способность предприятия достигать поставленных инновационных целей при имеющихся в наличии финансовых, кадровых, научно-технических, организационно-управленческих, информа-

ционно-методических и маркетинговых ресурсах. Значения инновационного климата предприятия будут находиться в диапазоне от 1 до 3:

3 – состояние данного параметра внешней среды положительно влияет на инновационную деятельность, что позволяет полностью использовать имеющийся инновационный потенциал. Это состояние рассматривается как возможность для предприятия;

2 – состояние данного параметра ненадежно – угрозы пока нет, но требуется наблюдение за его динамикой;

1 – состояние данного компонента внешней среды отрицательно влияет на инновационный потенциал. Это состояние определяется как угроза для организации.[1]

Р.А. Фатхутдинов предлагает свой вариант оценки состояния инновационного климата организации. Присвоение оценок осуществляется экспертным путем по пятибалльной шкале [3].

5 – состояние данного компонента (параметра) внешней среды настолько отлично и приемлемо, что позволяет полностью использовать имеющийся инновационный потенциал. Это состояние рассматривается как отличная возможность для предприятия;

4 – состояние данного компонента хорошее, что создает некоторую возможность для использования инновационного потенциала;

3 – состояние данного компонента ненадежно – угрозы пока нет, но требуется наблюдение за его динамикой;

2 – состояние данного компонента вызывает тревогу, оно отрицательно влияет на инновационный потенциал. Это состояние классифицируется как некоторая угроза организации;

1 – состояние данного компонента угрожающее, оно должно рассматриваться как опасная угроза.

Таким образом, определение уровня инновационного развития предприятия, построенного на оценке инновационного климата и потенциала организации, является основой для выработки дальнейшей инновационной стратегии.

В формировании благоприятного инновационного климата ведущая роль принадлежит государству. Государственная инновационная политика, законодательство могут значительно активизировать инновационные процессы, стимулировать организации различных форм собственности в различных отраслях и сферах вкладывать средства в разработку инновационных продуктов, услуг и технологий для достижения устойчивого развития, включая цели социального, экономического и экологического развития. Например, государство может ввести новые стандарты, которым должны удовлетворять промышленные выбросы в реки и атмосферу или средства безопасности на транспорте, что приведет к инновациям в производственных технологиях, инновационным продуктам. Изменения в экономической политике также могут вызвать необходимость поиска более эффективных инновационных технологий, инициировать поиск альтернативных ресурсов, разработку инновационных продуктов. Государство играет ключевую роль при финансировании

инновационных проектов, особенно на начальной стадии их осуществления. Также оказывает финансовую поддержку новым инновационным компаниям на этапе старта. Кроме того, государственная поддержка эффективных инновационных проектов предусматривает такие формы участия государства в их финансировании, как централизованные кредиты на возвратной основе, закрепление в государственной собственности части акций компаний, осуществляющих инновационную деятельность, государственные гарантии по инвестиционным кредитам, предоставляемым российскими и зарубежными кредитно-финансовыми учреждениями субъектам финансовой деятельности.

Низкая инновационная активность в нашей стране (инновационно-активными являются лишь 6% промышленных предприятий и 10% малых фирм, относящихся к сфере науки и научного обслуживания) обусловлена в первую очередь дефицитом собственных средств организаций, которые являются основным источником инновационной деятельности. При этом стоимость нововведений высокая, а потенциал предприятий слабый и условия для его роста неблагоприятные [2].

К сожалению, наш бизнес не ориентирован на поддержку инноваций, у нас почти нет товаров, ориентированных на экспорт. На мировом рынке придется вступать в жесткую конкуренцию. Но зачем предпринимателю эта головная боль, если вполне нормально чувствует себя на российском рынке, где он монополист. И если на федеральном уровне еще есть какие-то признаки конкуренции, то на региональном почти все монополизировано.

Механизмы государственной поддержки в форме создания специальных государственных и венчурных фондов имеют недостаточную правовую основу, и их эффективность мало изучена. Формируемая с участием государства инфраструктура (технопарки, инкубаторы, инновационно-технологические центры, инновационно-промышленные комплексы), предназначенная для поддержки малого бизнеса, имеет малые масштабы, с одной стороны, и характеризуется неоправданным дублированием – с другой.

Косвенное регулирование, которое могло бы стимулировать инновационную деятельность, фрагментарно и не увязывает ключевых участников инновационного процесса. Все это приводит к тому, что имеющийся позитивный опыт пока не получает массового распространения.

В целом доля предприятий, где были успешно завершены инновационные работы, составляет лишь 1% от их общего числа, и поэтому правомерно сделать вывод, что инновационная деятельность не приносит пока предприятиям тех социально-экономических дивидендов, которые могли бы стать в свою очередь катализатором продолжающейся инновационной деятельности. Кроме того, данные монографических исследований, изучающие внешние и внутренние факторы, влияющие на инновационный процесс, свидетельствуют о том, что целевого воздействия государства в этой области пока не наблюдается.

Государственное участие в создании благоприятного инновационного климата может заключаться в прямом финансировании различных инициатив и/или объектов, а также косвенных мерах регулирования. Прямое финансирование инноваций осуществляется в рамках государственных программ, а так-

же через систему специальных фондов. Сегодня программы по своему содержанию и механизмам реализации представляют собой наследие советских времен. Они фактически не пересматривались, а их результаты никогда не оценивались. В итоге в настоящее время максимальная доля финансирования приходится на программы фундаментальных исследований в области физики и на программы поддержки сырьевых отраслей, а отнюдь не на развитие инновационной инфраструктуры или поддержку инноваций.

Государственные фонды, финансирующие инновации, концентрируются на предприятиях малого инновационного бизнеса. Деятельность фондов вполне успешна, однако есть, по крайней мере, два «но»: во-первых, бюджет таких фондов очень скромный; во-вторых, существуют законодательно-нормативные ограничения, затрудняющие вложения фондами средств в рискованные стадии развития малых инновационных проектов, а также усложняющие процедуры возврата средств, выделенных в качестве беспроцентных или льготных кредитов. Например, есть льготы у организаций по возможности относить на себестоимость расходы на научные и опытно-конструкторские разработки, проводимые по определенному правительством перечню направлений, в объеме, увеличенном на коэффициент 1,5. Так вот налоговики требуют у фирм доказательств, что эта сумма действительно связана с инновациями, а не с какими-то махинациями. Нередко начинаются судебные тяжбы, которые обходятся фирме в такие же суммы, что и полученные льготы. И кто при таком отношении захочет ввязываться в наукоемкий бизнес [2].

При создании инфраструктуры поддержки инновационной деятельности (технопарков, инкубаторов, инновационно-технологических центров) только последние 4-5 лет стали использоваться рыночные подходы, в том числе финансирование на паритетной основе. К сожалению, пока масштабы сформированной инфраструктуры не соответствуют даже тем низким инновационным запросам, которые существуют в стране. В итоге число малых инновационных предприятий постоянно сокращается: за прошедшие пять лет оно уменьшилось в полтора раза.

Косвенные меры стимулирования не способствуют созданию благоприятных условий для развития партнерских отношений между наукой и бизнесом, между малыми инновационными предприятиями и промышленностью. На сегодняшний день государственные инициативы пока еще фрагментарны и несистемны, а поэтому нередко неэффективны.

Список использованных источников:

1. Голова И.М. Инновационный климат региона как условие социально-экономического развития: дис. ... докт. экон. наук: спец.: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инвестиционной деятельностью) [Электронный ресурс]/ И.М. Голова. – Режим доступа: <http://www.teoriya.ru>
2. Материалы информационного сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.htex.ru>
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.

Петров А.А.

ООО «Холдинг «Юнона», г. Екатеринбург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АКАДЕМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ И БИЗНЕСА

В контексте реализации стратегии инновационного развития в регионах России одной из ключевых является проблема сохранения и оздоровления научного потенциала. Самое высокое значение показателя затрат на научные исследования по отношению к ВРП наблюдается по Центральному федеральному округу – 2,1%, самое низкое – по Уральскому и Южному федеральным округам – 0,5% (следует отметить, что в США расходы на НИОКР составляют около 3% ВВП). Тенденция трансформации структуры затрат на исследования и разработки определяется отраслевыми предпочтениями и величиной спроса. Исследованиями Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета установлено, что научные услуги востребованы по таким направлениям, как энергетика и энергосбережение, информационно-телекоммуникационные системы и индустрия наносистем и материалов. Необходимы фундаментальные, прикладные исследования, опытно-конструкторские и технологические работы, научно-технический консалтинг. Наибольшая их востребованность отмечается в направлении «энергетика и энергосбережение».

Уральский федеральный округ (УрФО) располагает одним из крупнейших потенциалов промышленности – весьма развитым комплексом промышленных отраслей, в котором, к тому же, заложен потенциал самовоспроизводства, т.к. промышленность территории ориентирована на производство и обновление средств производства (основного капитала). Что особенно важно, в округе сложился пока еще недостаточно востребованный потенциал высоких технологий и инноваций, особенно значительный в оборонно-промышленном комплексе, а также в передовых подотраслях традиционных для Урала отраслях специализации: ядерной промышленности и ядерной энергетике; высокотехнологичном машиностроении (точном и оптическом, энергетическом машиностроении, ракетостроении, двигателестроении), в спецметаллургии (твердых и прочных сплавов, прецизионных сплавов), в цветной металлургии (редких, цветных, драгоценных металлов, сплавов и проката из них), тонкой и органической химии (в т.ч. редких земель, радиоактивных элементов); в научно-конструкторском секторе хозяйства; в фундаментальной и прикладной науке, академической, вузовской и отраслевой; в складывающейся инновационной инфраструктуре округа (формируемой системе технопарков, технополисов, инновационных программных территорий).

Инновационный потенциал УрФО представлен академическими и другими научными учреждениями и организациями, научно-производственными комплексами, научными подразделениями и КБ на промышленных предприятиях (прежде всего оборонного профиля), сектором малого инновационного предпринимательства. В сфере науки и высоких технологий занято 11% трудовых ресурсов округа (в развитых странах, таких как Германия, Япония, США – четверть трудовых ресурсов). Заводская наука в УрФО как и в РФ

разрушена. Такая ситуация в российских регионах во многом обусловлена сокращением государственного финансирования науки в условиях снижения взаимодействия науки и бизнеса.

Несмотря на критическое состояние академической науки, в институтах до сих пор осуществляются исследования по ряду перспективных направлений, что позволяет получать результаты мирового уровня. Так, в УрФО академическая наука представлена 58 НИИ и 33 структурными подразделениями УрО РАН, в которые занято свыше 3000 чел. Научный задел этих институтов достаточен для того, чтобы получить значимый экономический и социальный эффекты не только на территории их дислокации, но и далеко за ее пределами. Большинство создаваемых в академических институтах разработок не имеют аналогов ни в России, ни за рубежом, защищены патентами. Научные организации округа активно работают на всем пространстве бывшего СССР, ведут совместные исследования с научными организациями США, Канады, стран ЕС и др., выполняют проекты по созданию новых и реконструкции старых производств в странах Юго-восточной Азии, других регионах мира. При этом наблюдается типичная для многих территорий России картина – мощности научных учреждений УрФО значительно превышают мощность систем внедрения результатов науки в практику.

Для целей коммерциализации результатов научных исследований и разработок академических институтов в 1998 году по инициативе Института металлургии при участии Государственного фонда поддержки малого предпринимательства в научно-технической сфере и Правительства Свердловской области создан ИТЦ «Академический», в 2003 году при поддержке Минпромнауки РФ сформирован Уральский Региональный центр трансфера технологий (УРЦТТ). Однако, несмотря на создание подобной инфраструктуры коммерциализации исследований, проблема взаимодействия науки и промышленности существует, она определяется: отсутствием информации о разработках, выполненных в академических институтах и дефицитом у предприятий-потребителей финансовых средств на проведение НИОКР. Среди предложений по укреплению взаимосвязи промышленности и науки к наиболее эффективным предприятия относят предложения совместного выполнения опытно-конструкторских работ в рамках федеральных целевых программ и проектов.

Таким образом, одним из важных преимуществ УрФО является наличие развитой системы отраслевой и академической науки, которые обеспечивают получение качественных знаний, создание инноваций, научно-техническое сопровождение производственных процессов. Это является обязательным условием инновационного развития промышленности и активизации процессов модернизации. Однако уровень коммерциализации разработок достаточно низкий. Нивелирование данной проблемы во многом будет определяться региональной инновационной политикой, которая задает рамки для инновационной деятельности, формирует спрос на интеллектуальный продукт и обеспечивает бизнес одним из важнейших ресурсов развития инновационной экономики – научными знаниями и идеями.

К.е.н. Поліщук О.А., Ткачук В.О.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна
**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі розвитку український страховий ринок демонструє швидкі й стійкі темпи росту. Поліпшуються якісні характеристики страхової діяльності, збільшується частка страхових послуг у ВВП, що сприятиме зростанню ролі страхових компаній у національній економіці. Зважаючи на це виникає потреба у проведенні досліджень не лише економічної природи страхових операцій, а й політики страховиків у галузі ефективного нагромадження й інвестування.

У розвинених країнах світу страхові компанії за обсягами інвестиційних вкладень перевищують таких інституціональних інвесторів як банки і інвестиційні фонди. Велике значення має інвестиційна діяльність страховиків і на мікрорівні. Оскільки саме на мікрорівні виступає одним з головних факторів забезпечення ефективного функціонування страхової компанії.

Метою статті є дослідження здійснення інвестиційної діяльності страхових компаній України на сучасному етапі їх розвитку. Також проаналізовано головні проблеми страхового ринку і шляхи їх усунення.

Актуальністю теми є те, що на даний момент є велика кількість робіт, яка присвячена страховій діяльності, проте інвестиційній діяльності страхових компаній в економічній літературі приділена незначна увага. Тому необхідно вивчити впровадження страхових резервів у інвестиційні ресурси.

При розгляді функцій страхування необхідно виокремити інвестиційну функцію, що передбачатиме вкладення тимчасово вільних коштів страховика в підприємницьку та інших видів діяльності з метою отримання прибутку [2]. Також при розгляді платоспроможності страхової організації треба відзначити, що в страховій справі інвестиційний прибуток відіграє і специфічну роль: він дає можливість страховику мати збиток за власне страховими операціями, що дає йому змогу забезпечувати свої позиції на ринку в умовах конкуренції [3]. Із досвіду зарубіжних компаній не можна не погодитися із твердженням, що основне джерело отримання прибутку для страхової компанії – не збір страхових платежів, а саме інвестиційна діяльність, що проводиться вкладанням частини тимчасово вільних коштів резервного страхового фонду в прибуткові комерційні угоди, цінні папери, державні короткострокові облігації, в депозити тощо [4].

Страхові компанії мають право інвестувати страхові резерви та інші кошти. Визначене право закріплено в Законі України «Про страхування» та Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18. 09. 1991 р. Згідно зі ст. 31 Закону України «Про страхування» розміщення страхових резервів повинно проводитись страховиками на умовах диверсифікації, поверненості, прибутковості та ліквідності.

Особливість інвестиційної політики СК виражається у тому, що акумульований капітал належить індивідуальним страхувальникам, тобто він лише

тимчасово знаходиться в розпорядженні страхової компанії. Отже, портфель інвестицій таких компаній повинен перш за все відповідати вимозі надійності, а потім – прибутковості. Страхова діяльність дуже специфічна, тому зумовлює різні підходи при здійсненні інвестиційної діяльності СК. Для страхових компаній, що здійснюють ризикове страхування важливе значення має наявність грошей для виплати страхових відшкодувань. Тут інвестиції вкладаються на короткі терміни або вони мають бути високо ліквідними. СК, що здійснюють страхування життя вкладають кошти у довгострокові інвестиційні інструменти [5].

Інвестиційна діяльність визначає можливість надання страхових послуг за рахунок формування достатніх обсягів страхових резервів. За рахунок інвестування страхових резервів відбувається нагромадження коштів для збільшення власних ресурсів. Це положення є важливим щодо поступового збільшення вимог до мінімальних розмірів статутного капіталу страхових організацій.

Визначимо негативні фактори, що стримують розвиток інвестиційної діяльності СК на українському страховому ринку. Це перш за все політична та економічна нестабільність, що виражається в невизначеності місця та ролі страхування в українському суспільстві як такого, неузгодженість регуляторної політики у сфері страхування. На ринку України відсутні довгострокові фінансові інструменти, в які могли б вкладати кошти страховики. Інвестиційні можливості страхування в Україні з року в рік зростають, про це свідчить аналіз динаміки частки чистих страхових премій у ВВП. Ринок розвивається, а відтак страхові компанії набувають якостей потужних інституціональних інвесторів.

Основною метою страховика, що виступає в ролі інвестора, є забезпечення фінансової стійкості для виконання зобов'язань перед страхувальниками. Інтерес страхового інвестора визначається досягненням цієї мети. Основними цілями страховика при формуванні інвестиційного портфеля в умовах вітчизняного страхового ринку є не лише максимізація доходності та мінімізація ризику, а й забезпечення повернення вкладень. Проблемою на шляху перетворення українських страховиків на потужних інвесторів є низька капіталізація страхового ринку, а також страховики вважають за доцільніше в умовах нестабільного функціонування інвестиційних ринків не займатись пошуками варіантів прибуткового і надійного розміщення активів [4].

Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється для забезпечення необхідної платоспроможності страховиків. На страховому ринку часто виникають ситуації, коли виконання умов по страховим відшкодуванням залежить не лише від страхових компаній, але й від бажання та можливостей держави, інших учасників фінансового ринку виконати свої зобов'язання. У зв'язку з цим необхідно законодавчо надати право страховим компаніям здійснювати контроль за розміщеними страховими резервами шляхом участі в радах директорів підприємств, в які інвестовано кошти, регулярного отримання інформації щодо прийняття ними управлінських рішень, поточного фінансового стану.

З прийняттям податкового кодексу український ринок страхування очіку-

ють серйозні зміни. Незважаючи на всі складності, які виникнуть у учасників ринку, в кінцевому підсумку це будуть зміни в кращу сторону. Ці зміни приведуть до того, що український страховий ринок структурується, стане більш прозорим і схожим на розвинені ринки. Головною зміною для страхових компаній став перехід на загальну систему оподаткування [1]. Ці зміни в Податковому кодексі будуть сприяти тому, що страхові компанії стануть одним з головних інвесторів на фінансових ринках.

Отже, важливим чинником, який впливає на прибуток страховика і дає змогу вчасно і в повному обсязі проводити страхові виплати страхувальнику, є здійснення правильної політики інвестування страхових резервів. Здійснення інвестиційних послуг за рахунок формування достатніх обсягів страхових резервів. Вона впливає на якість страхових послуг, на вартість страхових продуктів і на виконання зобов'язань страховиком перед страхувальником. За рахунок інвестування страхових резервів відбувається нагромадження коштів для збільшення власних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України (Із змінами, внесеними згідно із Законом №2856-VI (2856-17) від 23.12.2010).
2. Василенко А. Інвестиційна діяльність страхових компаній: стратегія та пріоритети / А.Василенко, В. Тринчук // Страхова справа. – 2006. – №3. – С. 38-46.
3. Оксанич С. Професійне управління активами страхових компаній: проблеми та перспективи / С. Оксанич // Страхова справа. – 2007. – №2. – С.67-69.
4. Орланюк-Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации / Л.А. Орланюк-Малицкая. – М., 1994. – 151 с.
5. Паращак О. Стратегічних інвесторів на всіх не вистачить // Страхова справа. – 2007. – №2. – С.37-66.

Поречин Д.В.

*Дальневосточный федеральный университет,
г. Владивосток, Российская Федерация*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

В условиях глобализации и международной конкуренции инновационный вариант развития российской экономики является фактически безальтернативным. Актуальность инновационного развития регионов продиктована не только внешними вызовами, но и внутренними проблемами, а именно, необходимостью обеспечения экономически сбалансированного развития территории страны, кроме того, именно от инновационной активности и инновационной восприимчивости региональных экономик и отраслей зависит стратегическая конкурентоспособность России в мировой экономике.

Современные тенденции мирового развития связаны с переходом общества к более высокой – постиндустриальной стадии. Человеческая цивилизация вступила в новый этап своего развития – информационное общество. С разви-

тием общества появляются все новые и новые технологии, продукты, разработки. Уровень социально-экономического развития страны стал во многом определяться инновационным уровнем развития, базирующемся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях, эффективном использовании и качественном совершенствовании всех факторов производства. Область деятельности, занимающаяся разработкой и распространением инновационной продукции, получила название «инновационной сферы».

Чаще всего под «инновациями» понимается создание и внедрение фирмами производственных процессов и продуктов, являющихся для этих фирм новыми. Таким образом, говоря об инновационной сфере, исследователи, придерживающиеся данного определения (например, Р. Нельсон и Н. Розенберг), сосредотачивают внимание только на технологических инновациях [1]. Однако ряд других авторов (например, И.С. Санду, Л.И. Мурая) также рассматривает и нетехнологические инновации, – в частности, институциональные инновации, образовательные и социальные инновации, а также различные организационные изменения [4].

К несомненным достоинствам инноваций как одного из важнейших факторов развития экономической системы любого уровня локализации и роста ее экономической самостоятельности, могут быть отнесены следующие:

- при переходе от статичной конкуренции к динамичной инновации обеспечивается уникальность конкурентных преимуществ субъекта экономических отношений как на микро-, так и на глобальном уровне;
- использование современных высокоточных технологий является важным и необходимым условием высокого качества продукции и услуг;
- инновационный процесс не заканчивается на стадии внедрения (первым появлением на рынке нового продукта, услуги или доведением до проектной мощности новейшей технологии), но также продолжается и после нее; по мере распространения новшество совершенствуется, приобретает ранее неизвестные потребительские свойства и становится более эффективным;
- инновационные технологии открывают новые области применения и, соответственно, рынки и новых потребителей.

Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, организационных, технологических, финансовых и коммерческих мероприятий, и именно в своей совокупности они приводят к инновациям.

Инновационная деятельность – комплекс последовательно осуществляемых действий по созданию, организации производства и использования нового или усовершенствованного продукта, технологии, организационно-экономического мероприятия, производственного опыта, востребованных рынком.

На стадии инновационной деятельности осуществляется непосредственная трансформация идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты, процессы или услуги. Сутью инновационной деятельности является максимизация получения социально-экономического эффекта за счет повышения эффективности использования интеллектуального потенциала.

Инновационное развитие региона характеризует в целом уровень инновационной активности и инновационной восприимчивости региона, а также носит комплексный характер, так как наибольший эффект достигается при охвате не одной узкой области (например, разработка какой-то инновационной продукции), но и сфер, влияющих на общий результат (управление, маркетинг, обучение персонала, финансы и т.д.).

В качестве критерия оценки инновационного развития региона рассматривается так называемый индекс инновационности, анализ которого может проводиться как для отдельного территориально-производственного кластера, захватывающего несколько регионов, так и для отдельного региона, в котором представлено несколько производственных отраслей. Агрегированный индекс инновационности отражает ситуацию в регионе в целом по основным факторам (внешним и внутренним) конкурентоспособности отраслей. Если значение индекса оказывается малым, это означает отсутствие в регионе необходимых для устойчивого развития ресурсов и навыков.

Вопрос инновационного развития региона очень обширен и затрагивает большое число факторов, на него влияющих. Как правило, при анализе авторы рассматривают какой-либо определенный аспект инновационности в соответствии с поставленными целями и задачами исследования и самостоятельно формируют необходимый набор показателей для дальнейшего рассмотрения.

Помимо индекса инновационности среди наиболее популярных методов анализа инновационной сферы выделяются:

- кластерный анализ (позволяет выделить и объединить в группы регионы со схожими показателями, определить регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры);

- корреляционно-регрессионный анализ (позволяет установить наличие связи между анализируемыми переменными, оценить ее тесноту и определить направление, а также построить математическую модель, описывающую форму связи переменных – уравнение регрессии);

- рейтинги (позволяют через количественные оценки в агрегированном виде представить качественное состояние изучаемых объектов) и другие методы.

Учитывая многогранность рассматриваемого вопроса, каждый исследователь самостоятельно определяет точный список приоритетных факторов для дальнейшего изучения, методику, по которой будут рассмотрены эти факторы, а так же исходную базу для сравнения. Особенностью изучения уровня инновационного развития региона и инновационной сферы в целом является то, что до сих пор не выработано точных критериев для определения значения уровня развития, все рассчитываемые показатели относительные и как правило, сравниваются с другими регионами, как внутри страны, так и между странами или группами стран. Тем не менее, изучение инновационной сферы, при решении основных проблем, присущих данному исследованию, поспособствует дальнейшему успешному развитию экономики регионов и страны в целом.

Список использованных источников:

1. Nelson R. ed. National Innovation Systems: A Comparative Analysis./ R. Nelson. – N.Y.: Oxford University Press. – 1993. – 453 с.
2. Rosenberg N. Technological Change in the Machine Tool Industry. 1840-1910 / N. Rosenberg. – Journal of Economic History 23. – 1963. – 230 с.
3. Мурая Л.И. Проблемы и опыт решения коммерциализации результатов аграрных НИОКР / Л.И. Мурая. – М.: ФГОУ РосАКО АПК, 2005. – С. 85–91.
4. Санду И.С. Активизация инновационной деятельности в АПК / И.С. Санду. – АПК: экономика, управление. – 2005. – № 11. – С. 73–79.

Портна К.Л., Малярова С.В.

Институт підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ПРИНЦИПИ СТАНОВЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Розвиток економіки на інвестиційно-інноваційній базі є одним із основних напрямів перетворення України в сучасну економічно розвинену державу. Дослідження саме у цьому напрямі призвели до формування теорії інвестиційно-інноваційних систем як сукупності взаємопов'язаних організаційних структур, зайнятих виробництвом і подальшою реалізацією наукових знань і технологій, малих, середніх і великих компаній, університетів, лабораторій, технопарків, технополісів, які виступають підсистемами інституцій правового, фінансового та соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси.

Інвестиційно-інноваційний етап розвитку є характерним для постіндустріального суспільства. Інвестиційно-інноваційний процес спрямований на створення нових ринків продуктів, технологій та послуг і реалізується в тісній взаємодії з макроекономічним середовищем. Сутністю інвестиційно-інноваційного процесу є гармонічне поєднання створення, впровадження і експлуатації нової техніки та технологій з інвестиційними механізмами, які забезпечують його реалізацію [1].

Принциповим завданням становлення сучасної національної інноваційної системи є визначення та розвиток так званих «проривних інноваційних проєктів» та відповідних інвестиційних пріоритетів. Для України дані питання мають стратегічно важливе значення. Отже, важливою проблемою, що потребує наукового вирішення, є визначення жорстко обмеженого переліку саме тих напрямів інноваційної діяльності, які містять в собі найбільший потенціал проривної інновації, спроможної забезпечити Україні лідерство на певному сегменті світового ринку.

Головними макроекономічними причинами низької ефективності інвестиційно-інноваційної політики в галузях є технологічна відсталість та велика фізична і моральна зношеність основних фондів у промисловості. Збільшення капітальних інвестицій є головним чинником, який може прискорити економічний розвиток країни, і головним завданням органів державного управління, так само, як і суб'єктів економічної діяльності. Базуючись на динаміці темпів

розвитку економіки, за нашими розрахунками, для забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки з темпом не нижче 6,5% на рік, інвестиції в основний капітал мають бути на рівні або перевищувати 30% ВВП – тобто обсяги капітальних інвестицій необхідно збільшувати на 50-80 млрд. грн. щорічно [2].

Важливим негативним макроекономічним фактором є наявність структурних диспропорцій в українській економіці – значна питома вага технологічно застарілих виробництв. Тому для впровадження інвестиційно-інноваційних процесів важливою є підтримка організаційно-економічних заходів, які удосконалюють галузеву та інституціональну структуру економіки в цілому і стимулюють інновації.

Окрім того, існують проблеми захисту інтелектуальної власності, організаційно-економічної слабкості (нерозвинутості ринку фінансових, маркетингових, консалтингових, аудиторських та інших послуг у сфері інновацій) інфраструктури, яка повинна складатися з венчурних та спільних фондів, інвестиційних фондів та компаній, інформаційних та патентних установ і т.д. Внаслідок малої конкурентності на ринку інновацій склалася низька корпоративна культура інвестиційно-інноваційного розвитку, що проявляється, в першу чергу, в ігноруванні науково-дослідних та конструкторських розробок, орієнтації менеджменту на апробовані технологічні процеси та застарілі схеми виробництва [3].

З точки зору перспективного бачення процесу відтворення більш прийнятним є варіант інновацій, який дозволяє виробництву використовувати можливості нових технологій на значному часовому інтервалі та робить його більш стійким до коливань кон'юнктури ринку. Але це суперечить вимогам швидкої окупності інвестицій.

Інноваційна активність також суттєво відрізняється у галузях національного господарства. Для поживлення інноваційної активності необхідно чітко встановити пріоритети подальшого розвитку економіки держави, мобілізувати та націлити інвестиційні ресурси, що надходять до економіки через експортні галузі, на оновлення технологій, розвиток науково-дослідницької бази та подальший розвиток високотехнологічних галузей виробництва, зокрема п'ятого та шостого укладу [4].

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна сказати, що Україна має один з найбільших в Європі виробничий комплекс, хоча сучасні технологічні уклади не є в ньому домінуючими. Інвестиційно-інноваційну політику необхідно концентрувати на сукупності заходів та механізмів, спрямованих на впровадження технологічних інновацій, створення сучасної структури виробництва, обсяг фінансування науки привести у відповідність до вимог чинного законодавства (не нижче 1,7% від ВВП), що підвищить конкурентоспроможність національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Гуменюк О.І. Кластери як організаційна структура інноваційно-інвестиційної моделі розвитку промисловості / О.І. Гуменюк // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2. – С. 9-20.

2. Гуменюк О.І. Зарубіжний досвід розвитку промисловості на інноваційно-інвестиційних засадах / О.І. Гуменюк // Науковий журнал “Менеджер”. Вісник Донецького державного університету управління. – 2009. – №2(40). – С. 45-54.
3. Сокирко Т.О. Концептуальні підходи до вдосконалення системи стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності / Т.О. Сокирко, О.І. Гуменюк // Стратегія ресурсозберігаючого використання аграрно-економічного потенціалу на основі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності – об’єктивна передумова інтеграції країни в світове співтовариство: міжн. наук.-практ. конф., тези доп. – Тернопіль, 2007. – С. 249-250. (Особистий внесок – запропоновано систему пільг при оподаткуванні інновацій).
4. Вергун В.А. Інститути спільного інвестування в умовах глобалізації світових фінансових ринків. Серія «Міжнародний бізнес»: монографія / В.А. Вергун, О.І. Ступницький, В.М. Коверда, Т.В. Волковинська. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 512 с.

К.э.н. Ребий Е.Ю.

*Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт,
г.Ставрополь, Российская Федерация*

ОЦЕНКА И ОБОБЩЕНИЕ ПРИКЛАДНЫХ ПРОТОТИПОВ РАЗВИТИЯ МЕТОДОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

Практики прикладных прототипов по реализации и развитию методологии инновационной стратегии развития предприятия и промышленных комплексов высокотехнологичных отраслей позволяют обобщить их опыт по следующим направлениям разработок:

– *К разработке стратегий.* Опыт многочисленных реорганизаций, часто неудачных показал, что более реалистичной оказывается стратегия разработки и внедрения инновационных планов «снизу вверх», когда на высшем уровне задается лишь основная идея преобразований, а проработка деталей новой системы осуществляется обязательно с привлечением тех, кто в ней примет участие, либо передается полностью на их усмотрение.

– *К прогнозу возможных изменений во внешней и внутренней среде,* испытывающих влияние реализации инновационных программ развития предприятия. Ставится задача проведения «анализа воздействий», суть которого — изучение как количественных, так и качественных характеристик тех изменений, которые произойдут во всех сферах, испытывающих прямое и косвенное воздействие инновационных программ развития предприятия. Наряду с этим разрабатываются общие принципы и методы «управления воздействиями», состоящие в выработке мероприятий, которые позволили бы предотвратить нежелательные последствия программ и одновременно извлечь максимальную выгоду из всех аспектов их реализации. Рассматриваются не только объективные экономические, но и другие характеристики проблемы, а также и законодательные предложения, потенциальные конфликты с другими целями и программами, политические последствия исследуемого решения и его воз-

действия на общество, экономику и окружающую среду, организационные аспекты, трудности сбора информации, проблемы внедрения и реализации.

– *К маркетинговым исследованиям.* Большое значение в программных комплексах анализа рыночных структур отводится процессу прогнозирования рынка: это сбыт продукции, основанный на заранее исследуемом рынке, стимулирование ее спроса. Формирование программ сотрудничества между производственными компаниями, посредническими фирмами и конечными потребителями. Система прогнозирования включает решение управленческих вопросов в области спроса, планирования производства, продажи и упаковки продукции, направления реализации продукции и вопросы управления реализацией. А также организацию рекламы и прямых связей с потребителями, изучение рынка, правовые вопросы, вопросы финансирования, кадровые и ресурсные вопросы.

– *К контролю (экспертизе) управленческих программ развития предприятия.* Административно независимая экспертиза проводится на всех звеньях жизненного цикла инновационных программ — от предпроектных исследований до достижения конечных целей программ.

– *К используемым организационным структурам.* При выполнении инновационных программ развития предприятия используются в основном три известных типа структур организационного проектирования: централизованное (линейно-программное) управление; координационное управление; матричные структуры. Для промышленных комплексов в большей части – дивизиональные организационные структуры.

– *К ресурсным программам и управлению запасами.* Ресурсные программы включают программы ресурсосбережения, а также программы стратегических запасов сырья. Помимо этого разрабатывается и реализуется ряд программ в области производства и хранения сырья, ограничивающих геологоразведочные работы, энергосберегающие программы. Эти программы способствуют экономическому развитию и темпу роста экономики. Система программно-целевого планирования товарно-материальных запасов сводит до минимума инвестиции в этот процесс.

– *К рекламно-информационному обеспечению процесса управления.* Переход от информационных отделов различных предприятий к объединенным центрам, обслуживающим программы инновационных исследований промышленных комплексов, отразилось на создании принципиально нового типа информационных структур специализированных центров информационного анализа.

– *К правовому организационно-экономическому механизму управления технологическими программами инновации,* который включает законодательное; административное и судебное регулирование.

– *К механизму финансирования и реализации научно-технологических программ и проектов.* Его суть состоит в том, что финансирующие органы объявляют круг интересующих их экономических и социальных проблем и предлагают субсидии на осуществление проектов и программ.

Мировой и передовой отечественный опыт показывает, что в современной

конкурентної боротьбі, в першу чергу, йде боротьба не стільки за володіння капітальними ресурсами і матеріальними цінностями, скільки за здатність до розробки і впровадження інновацій. Підсилення і масштабне розширення нових технологій призводить до того, що в усьому світі економічний ріст все більше і більше визначається тією часткою продукції і обладнання, яка містить прогресивні знання і сучасні інноваційні рішення.

Список использованных источников:

1. Бойко И. Технологические инновации и инновационная политика / И. Бойко // Вопросы экономики. – 2003. – № 2.
2. Иванова Н.И. Сопоставление мировых и российских тенденций развития науки и инновационной деятельности / Н.И. Иванова // Инновации. – 2003. – №4.
3. Владимирова О.Н. Организационно-экономические и институциональные основы формирования и функционирования региональных инновационных систем: монография / О.Н. Владимирова. – М.: Доброе слово, 2011. – 264 с.

Рісукін А.С., д.е.н. Сазонець О.М.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БРЕНДУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНТЕРНЕТ-МЕРЕЖІ

В ХХІ столітті сильний бренд підприємства і його товарів є підтвердженням того, що підприємство володіє унікальними діловими здібностями, що дозволяють підвищувати пропоновану споживачам сприйману ними цінність товарів і послуг, формуючи додаткову вартість товару.

Оцінка ефективності бренду може проводитися за різними моделями показників. Проте беручи до уваги специфічність діяльності соціальної мережі, найбільш прозора і логічна модель-концепція The Boston Consulting Group, що виділяє три чинники оцінки бренду [1]. Саме ці три фактори можуть бути оцінені у кількісному вираженні як коефіцієнти, які визначають внесок бренду в збільшення або зменшення ефективності основних аспектів продажів: збільшення обсягів продажу, збільшення рентабельності і перспективність бренду (забезпечення стратегічної стійкості продажів та можливість їх збільшення) [2].

На базі даної концепції та розробок компанії "Прорив" [3], мною адаптована для аналізу бренду соціальної мережі технологія 3FM-технологія аналізу ефективності брендів.

Технологія 3FM дозволяє розрахувати коефіцієнт ефективності брендів і з'ясувати їх порівняльну успішність. В основі оцінки ефективності бренду лежить тричинникова модель перетворення сили бренду в додаткові фінансові потоки через кількісні параметри аналізу продажів і образу бренду.

Перший чинник М1. Показник, що визначає внесок бренду в збільшення обсягів продажів даної продукції по відношенню до аналогічної немарочної в

даних каналах розподілу. Дозволяє оцінити, наскільки бренд збільшує продажі даної послуги.

М2. Показник, що визначає внесок бренду в збільшення рентабельності послуги по відношенню до питомих витрат на підтримку бренду. Дозволяє оцінити, наскільки бренд дозволяє отримати більше прибутку від продажу наявної послуги в перерахунку на одиницю продукції.

М3. Показник, що визначає можливість збільшення сфери впливу бренду і розширення його цільового сегмента в середньостроковій перспективі. Дозволяє оцінити, наскільки можуть зрости додаткові фінансові потоки від експлуатації бренду в майбутньому.

Підсумковий коефіцієнт є результатом помноження всіх трьох параметрів – дозволяє оцінити загальну ефективність бренду як щодо немарочної послуги (абсолютне значення показника) так і в порівнянні показниками ефективності інших брендів – відносну його успішність.

Параметр М1 – відносна тягуча сила бренду. Цей параметр визначає, наскільки бренд сприяє збільшенню обсягів продажів послуги в каналах розподілу. Послугами, які надають прибуток компанії у випадку соціальної мережі є платні додатки та система підвищення рейтингу і подарунків.

Очевидно, що за наявності розвиненої системи розподілу можна продати певну кількість практично будь-яких послуг, що володіють прийнятними споживчими властивостями, та що не володіють якоюсь додатковою марочною привабливістю (пропонується назвати дану властивість каналу розподілу "тягуча силою каналу", ТСК). Зрозуміло, що одні послуги, більш затребувані за своїми якостями, будуть продаватися краще, інші гірше. У цьому випадку тягуча сила каналу буде визначатися рівнем продажів стандартних послуг даної категорії.

Зрозуміло, що ефективна торговельна марка дозволяє продавати більшу кількість даних послуг, ніж за аналогічний немарочних (різницю в продажах марочного і аналогічних немарочних послуг, пропонується назвати "тягнутою силою бренду", ТСБ). Таким чином, формула буде мати наступний вигляд:

$$M1 = 1 + ТСБ / ТСК. \quad (1)$$

Параметр М2 – марочна рентабельність (МР). За допомогою даного коефіцієнта, визначається, наскільки товар під даною торговою маркою більш рентабельний, ніж аналогічний немарочний. Цей параметр складається з двох компонентів: марочної націнки (МН) і питомих марочних витрат (ПМВ) у середньому за останні 2 роки експлуатації бренду.

Марочна націнка визначається як відношення питомої рентабельності даного товару по відношенню до норми прибутку. Розраховується марочна націнка наступним чином.

$$МН = СВЦ - (ССП + НП), \quad (2)$$

де СВЦ – середня відпускна ціна продукції під даним брендом

ССП – середня собівартість продукції під даним брендом без урахування витрат на створення, позиціонування і просування бренду.

НП – норма прибутку, що склалася для даної товарної категорії в галузі.

Питомі марочні витрати визначаються як усі витрати на створення, позиціонування та просування бренду в перерахунку на одиницю продукції.

$$MP + MN / UMZ. \quad (3)$$

Параметр МЗ – стратегічна конкурентоспроможність бренду (СК). Даний показник, визначає можливість збільшення сфери впливу бренду і розширення його цільового сегмента в середньостроковій перспективі з урахуванням ризиків різних категорій. Дозволяє оцінити, наскільки можуть зрости додаткові фінансові потоки від експлуатації бренду в майбутньому. В якості основних параметрів стратегічної конкурентоспроможності брендів обрані наступні:

- Параметри цільового сегмента – його кількісна динаміка, а також динаміка готовності до покупки бренду покупцями.

- Параметри ефективності позиціонування – яка частка покупців поінформована про даний бренд і про ідею його позиціонування, яка частка покупців є покупцями даного бренду і яка динаміка даних параметрів.

- Ризики, пов'язані з брендом.

Для розрахунку показників стратегічної конкурентоспроможності розраховуються наступні коефіцієнти:

Динаміка цільового сегменту розраховується за формулою:

$$ДС = Св / Са, \quad (4)$$

де Са – розмір цільового сегменту в даний момент.

Св – прогнозований розмір цільового сегменту через 2 роки.

Динаміка інформованості покупців цільового сегменту:

$$ДІ = Іа / Іб, \quad (5)$$

де Іа – інформованість покупців цільового сегменту про даний бренд та ідеї його позиціонування,

Іб – прогнозна інформованість покупців цільового сегменту про даний бренд та ідеї його позиціонування через 2 роки.

Динаміка ефективності позиціонування бренду:

$$ДЕ = Еа / Еб, \quad (6)$$

де Еа – частка споживачів, що купують даний бренд з числа інформованих;

Еб – прогнозована частка споживачів, що купують даний бренд з числа інформованих через 2 роки.

Останніми показниками є ризики бренду. При горизонті планування (П) 2 роки, ризики множаться на 2.

Р1 – Ризики, пов'язані з діяльністю конкурентів.

Р2 – Ризики системи управління торговою маркою – ризики, пов'язані з помилками при побудові й реалізації системи управління торговельною маркою в компанії (проведення маркетингових досліджень, рекламної кампанії тощо).

Р3 – Ризики, пов'язані зі зміною переваг споживачів.

$$P = (P1 + P2 + P3) * П. \quad (7)$$

Для розрахунку стратегічної конкурентоспроможності бренду використовується наступна формула:

$$СК = ДС * ДІ * ДЕ / (1 + P). \quad (8)$$

Потрібно зазначити, що створення і підтримка ефективного бренду вимагає великих витрат, тривалого часу, виникає протиріччя між необхідністю постійно мати досить високий прибуток і довгострокові інвестиції в бренд, що не дають швидкої віддачі [4].

Потрібно чітко розуміти, що якщо один раз підприємство уступить ринкові позиції, то повернутися на них буде вкрай складно, практично неможливо. Саме бренд є тим важелем, який спроможний дати можливість підприємству не тільки ефективно функціонувати, але й бути підтримкою.

Список використаних джерел:

1. Матеріали сайту російського онлайн-видавництва «Вебпланета» з питань розвитку Інтернету та Інтернет-бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.webplanet.ru>
2. Крехалев А. Ваш Бренд в Сети [Електронний ресурс] / Крехалев А. – Режим доступу: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/internet/runet_product_placement.htm
3. Матеріали сайту компанії «Прорыв». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.proriv.com/3FM>
4. Гавриш Р. Сайт – це не те, що ви думаєте [Електронний ресурс] / Р. Гавриш //Marketing Media Review. – 2009. – №19-20(85). – С.10-11.

Рогар Д.А.

*Буковинський державний фінансово-економічний університет,
м. Чернівці, Україна*

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ АНАЛІЗУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні необхідними умовами забезпечення довгострокового успіху та зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є постійне вдосконалення виробничих процесів та впровадження прогресивних технологій. Підвищення якості продукції та ефективності функціонування суб'єктів господарювання вимагає активізації їх інвестиційної складової та пошуку реальних джерел інвестиційних ресурсів як для поточної виробничо-господарської діяльності, так і для перспективного розвитку.

Відповідно особливої актуальності в умовах трансформації економіки України набуває аналіз питань формування інвестиційного портфеля підприємств та здійснення капіталовкладень. Неефективна інвестиційна політика та використання прямих позикових інвестицій – це одні з вагомих причин стримування загального розвитку економіки. А відсутність надійних рекомендацій щодо підготовки інвестиційних проектів та оцінки ефективності їх здійснення становить загрозу щодо інвестиційної привабливості українських підприємств. Дослідженням даного питання займаються багато вітчизняних науковців, зокрема Г. Вербицька, В. Вербка, Т. Грицай, Д. Кулик, В. Блонська, А. Андріїв та ін. [1, с. 119].

Метою даної роботи є відстеження ключових аспектів проблемних питань аналізу реалізації інвестиційних проектів та визначення шляхів їх вирішення.

На сьогоднішній день важливим етапом інвестиційного процесу є проведення аналізу потенційних проектів, який хоча й не залежить від інвестиційної політики держави, але має великий вплив на прийняття майбутніх рішень. Будь-який проект має бути розглянутий з усіх позицій, тобто необхідно проводити серію аналізів: технічний, комерційний, фінансовий, екологічний, структурно-організаційний, соціальний, економічний.

Технічний аналіз передбачає визначення: техніко-економічних альтернатив, розмірів, масштабів, обсягу проекту, термінів реалізації тощо. Завдання комерційного аналізу – оцінити проект з точки зору кінцевих споживачів продукції або послуг. Екологічний аналіз дає змогу встановити характер і розмір потенційної шкоди навколишньому середовищу від проекту, заходи для їх запобігання. Структурно-організаційний аналіз має за мету оцінити організаційну, правову, політичну й адміністративну обстановку, у рамках якої проект повинен реалізуватись, а також виробити необхідні рекомендації щодо її покращення. Соціальний аналіз дозволяє визначити масштаби впливу проекту на соціальне середовище. Фінансовий аналіз має вирішальне значення при формуванні рішення про прийняття чи відхилення проекту, оскільки полягає в порівнянні витрат і користі від нього [4; 5].

З урахування даних аспектів аналізу можна визначити наступні проблеми в успішній реалізації інвестиційних проектів, зокрема:

- відсутність належного теоретико-методологічного підґрунтя управління такими проектами з урахуванням їх специфічних ознак;
- недостатній рівень методичного забезпечення впровадження концепції проектного менеджменту у процесі реалізації стратегічних змін, відсутність розроблених стандартів, положень, що сприяють підвищенню формалізації та обґрунтованості управлінських рішень у процесі управління розвитком;
- низький рівень організаційної та управлінської культури на вітчизняних підприємствах, зокрема слабка стратегічна орієнтація, відсутність проектно-орієнтованого підходу при аналізі та впровадженні управлінських інновацій [3].

Аналіз практики реалізації таких проектів на українських підприємствах дає можливість узагальнити найпоширеніші помилки при плануванні та їх реалізації, серед яких: відсутність чіткого взаємозв'язку між стратегічними цілями компанії та цілями інвестиційних проектів; слабка або відсутня формалізація процесів управління проектами розвитку (регламенти, методики тощо); неналагодженість ефективної комунікації та інформування персоналу підприємства відносно змісту та цілей змін, неготовність співробітників до масштабів, глибини перетворень при реалізації проектів; невиправдано оптимістичні оцінки керівництва щодо темпів їх реалізації, необхідного ресурсного забезпечення; наявність спільного бюджету на поточну діяльність та розвиток підприємства, що не дає можливість виокремити проектну діяльність від операційної; неврахування усіх ризиків [2; 5].

Таким чином, для вирішення вищезазначених проблем можна запропонувати наступні шляхи вдосконалення аналізу реалізації інвестиційних проектів:

визначення ступеня важливості інвестиційних проектів і програм та їх ранжування; укладання угоди між керівниками компанії та менеджером проекту з визначенням обсягу ресурсів, необхідних для його реалізації; забезпечення прозорості планів, розподілу ресурсів, впровадження звітності на всіх рівнях проекту; перенесення принципів проектного управління у систему організаційної структуризації бізнесу, розподілу відповідальності та повноважень, планування ресурсів, мотивації персоналу тощо [3].

Отже, ефективні та успішна реалізація інвестиційних проектів та її аналіз передбачають наявність відповідного методологічного, методико-прикладного та організаційно-культурного забезпечення. Розробка методологічних засад управління проектами надасть можливість визначення сутності проектів та їх ознак, формування їх типології, розвитку методичних підходів до оцінки ефективності проектів та методів їх планування, реалізації та контролю.

Список використаних джерел:

1. Кулик Д. Аналіз проектів на етапі формування інвестиційного портфеля / Д. Кулик // Економіка промисловості. – 2009. – №2. – С. 118-127.
2. Блонська В.І. Ефективність інвестування проектів і шляхи вдосконалення обґрунтування його дохідності [Електронний ресурс] / В. Блонська, А. Андріїв. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/.../18_1_Blonska.pdf
3. Верба В. Передумови успішної реалізації проектів розвитку [Електронний ресурс] / В. Верба. – Режим доступу: http://www.economica.org.ua/files/articles/Verba_KP_KNEU11.pdf
4. Вербицька Г. Вдосконалення механізму оцінювання ефективності інвестиційного проекту [Електронний ресурс] / Г. Вербицька. – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/L7xLiu.pdf
5. Грицай Т. Теоретико-методологічні аспекти ефективності інвестиційних проектів [Електронний ресурс] / Т. Грицай. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2010_13/13_26.pdf

Столярчук В.М.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, Україна*

СУЧАСНА СПЕЦИФІКА АУТСОРСИНГУ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ

Постіндустріальна парадигма глобального економічного розвитку, яка формується на початку ХХІ ст., висуває в число пріоритетних питань щодо модернізації концепцій управління бізнесом. Серед них особливе місце посідає на сьогодні аутсорсинг, який передбачає переведення окремих функцій та бізнес-процесів зовнішнім організаціям з метою оптимізації ресурсної бази компаній, скорочення їх трансакційних витрат та концентрації зусиль на основному виді діяльності.

Не випадково, що у сучасній міжнародній практиці аутсорсингові механізми бізнес-діяльності широко використовуються не лише у сфері операційного менеджменту (ведення бухгалтерського обліку, забезпечення функціонування офісу, транспортні і рекламні послуги, підтримка роботи комп'ютерних мереж та інформаційної інфраструктури та ін.), але й у сфері новітніх

технологій. Так, нинішні масштаби світового ринку аутсорсингу бізнес-процесів оцінюються в 100 млрд. дол. США, а за оцінками компанії «Forrester Research» до 2013 р. темпи щорічного зростання його вартісних обсягів становитимуть 11,5%, що суттєво перевищуватиме темпи зростання інших сегментів послуг у сфері інформаційних технологій [1, с. 291].

Зростання ролі технологічного аутсорсингу в корпоративних бізнес-стратегіях визначається, насамперед, тим, що в умовах формування глобального конкурентного середовища інноваційні витрати приватного сектору характеризуються стрімким зростанням вартісних обсягів. Тож їх великомасштабне відволікання з виробничої сфери обумовлює нагальну необхідність концентрації зусиль і ресурсів компаній виключно на профільних функціях, а саме на виробництві та наукових розробках. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що індекс аутсорсингу основних виробничих функцій в автомобільній індустрії становить на сьогодні 90%, а для світових виробників високотехнологічної продукції – досягає 100% [2, с. 21].

Разом з тим, аутсорсинг у сфері новітніх технологій має один вагомий недолік, який полягає в можливості «консервації» технологічної відсталості тих країн, компанії яких залучені до виконання аутсорсингових «підрядів». Прикладом таких країн є, зокрема, Індія, компаніям якої міжнародний інноваційний бізнес нині масово передає в аутсортинг функції щодо розробки програмного забезпечення для американських фірм. Однак в цілому це не справляє вагомого впливу на розвиток індійської науки, оскільки в цій країні лише доопрацьовуються та вдосконалюються ті технології, які вже тривалий час є надбанням провідних країн світу.

Ще один приклад режиму інтелектуального аутсорсингу демонструє нині Російська Федерація, на території якої функціонує інтелектуальне містечко «Сколково». Переслідуючи мету об'єднання зусиль держави та приватного сектору у сфері розробки та комерціалізації передових інновацій, російськими урядовцями ухвалені так звані «сколковські критерії», які визначають можливості компаній щодо отримання пільг та державної підтримки, а також включають обов'язкову умову щодо участі в проекті зарубіжних фахівців та вищих навчальних закладів.

З урахуванням того, що запрошення до співпраці вже прийняли дослідницькі підрозділи таких всесвітньо відомих компаній, як «Nokia», «Siemens», «Microsoft» та «Boeing», то при недопущенні до преференцій представників російського інноваційного бізнесу, цілком реальною є перспектива спеціалізації фахівців Росії лише на обслуговуванні науково-дослідних і дослідно-конструкторських програм зарубіжних фірм.

Що стосується вітчизняних підприємств, то на сьогодні вони також не використовують повною мірою переваги аутсорсингових контрактів, оскільки сторонніми організаціями передають, головним чином, другорядні функції в рамках операційного менеджменту. Звичайно, це важливі, але далеко не основні функції, тож у разі впровадження в нашій державі інновацій результатом технологічного аутсорсингу може стати ще більше зростання її інноваційної відсталості від провідних країн світу.

Ця ситуація ще більше ускладнюється з причин домінування в структурі суспільного відтворення України низькотехнологічних третього і четвертого укладу, частка яких у промисловому виробництві перевищує нині 95%. Водночас технології п'ятого і шостого укладів і дотепер не належать до пріоритетів фінансування НДДКР та інвестування технологічної модернізації національної економіки.

У зв'язку з цим, на сьогодні для нашої держави виникає нагальна необхідність у формуванні інституційно-економічних умов для її технологічного прориву в рамках галузей і секторів шостого технологічного укладу, ядро якого становлять біо- та нанотехнології, аерокосмічна промисловість, нові матеріали, оптоелектроніка, системи штучного інтелекту, мікроелектроніка, фотоніка, мікросистемна механіка, програмне забезпечення і засоби імітації, молекулярна електроніка та системи управління персоналом. Для цього необхідним є суттєве коригування пріоритетів державної науково-технічної політики, які повинні бути зорієнтовані на фінансування фундаментальних наукових досліджень та НДДКР в галузях шостого технологічного укладу. При цьому перевага повинна надаватись тим виробництвам, які вже довели свою конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках, а відтак – можуть сформувавши необхідну фінансово-бюджетну основу державної підтримки наукомістких виробництв.

Список використаних джерел:

1. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2008.
2. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов // Економіка України. – 2009. – №8. – С. 16-24.

Товстенюк О.В.

Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна

ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для забезпечення перманентного розвитку підприємствам потрібні ресурси (фінансові, інвестиційні, матеріальні тощо), що зумовлює необхідність формування передумов до їх залучення. Інвестиції є базовим фінансовим ресурсом, який дає змогу фінансувати ґрунтовні перетворення на підприємствах з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності. Таким чином, підприємства конкурують між собою і за інвестиційні ресурси на засадах формування власної інвестиційної привабливості. На сьогодні вітчизняним та іноземним інвесторам надзвичайно складно оцінити інвестиційну привабливість підприємств з огляду на доволі різноманітне сутнісне розуміння цієї категорії та численність методик до діагностики. Це зумовлює таку ситуацію, коли кожен інвестор керується власними індикаторами, критеріями та підходами до

діагностики інвестиційної привабливості підприємств залежно від встановлених цілей.

Як відомо, усіх інвесторів можна поділити на дві групи: реальні та фінансові. Для реальних інвесторів притаманне вкладення коштів у активи підприємства із середньо- або довгостроковим ризиковим характером, що зумовлює кардинальний вплив на ключові напрями функціонування підприємства. Метою реальних інвесторів є набуття права власності на підприємстві та/або отримання високого прибутку на вкладений капітал на засадах участі в управлінні. Реальні інвестори, вкладаючи кошти у діяльність підприємства, сприяють реалізації його потенціалу та забезпеченню розвитку. Фінансові інвестори ж вкладають кошти у цінні папери підприємства (акції, облігації, векселі). У переважній більшості фінансові інвестори переслідують цілі отримання стабільних прибутків на вкладений капітал у цінні папери і не можуть впливати на управління підприємством. Якщо інвестор вкладає кошти у акції, то його цікавлять дивіденди та зростання ринкової вартості акцій; якщо ж він вкладає кошти у боргові цінні папери (облігації, векселі), то його цікавлять обсяг відсотків та заставне майно. Якщо ж інвестор націлений на придбання блокуючого або контрольного пакету акцій підприємства, то він перетворюється із фінансового на реального, оскільки набуває повноважень участі в управлінні підприємством та може впливати на усі сфери його функціонування.

Отже, інвестиційну привабливість підприємства виникає необхідність розглядати з точки зору характеристик та цілей інвесторів. Зокрема, з точки зору реального інвестора інвестиційна привабливість підприємства – це комплексна характеристика підприємства, яка відображає його виробничі, технологічні, кадрові, управлінські, фінансово-економічні, товарні та інші параметри, що створюють підстави для задоволення інтересів та потреб інвесторів в межах набуття ними права власності на підприємстві та/або отримання високого прибутку на вкладений капітал на засадах участі в управлінні. З точки зору фінансового інвестора інвестиційна привабливість підприємства – це комплексна характеристика підприємства, яка відображає економічні вигоди та ризики вкладання інвестором кошти у цінні папери підприємства.

Таким чином, підходи до діагностики інвестиційної привабливості підприємств суттєво відрізнятимуться залежно від цілей інвестора. Зокрема, для реального інвестора важливо здійснити комплексну діагностику усіх істотних сфер функціонування з метою виявлення доцільності вкладання коштів саме у це підприємства. Фактично реальний інвестор повинен оцінити сучасний стан функціонування підприємства, а також його наявний та перспективний потенціал під впливом інвестиційних вливань. У цьому контексті значимими для оцінювання є такі сфери: фінансово-економічна, виробнича, техніко-технологічна, майнова, товарна, маркетингова, кадрова, управлінська, правова. Варто зауважити, що науковцями на сьогодні розроблено чимало методик комплексної діагностики інвестиційної привабливості підприємства, але вони характеризуються низкою недоліків, а саме: орієнтуванням на якісне (експертне) оцінювання, яке завжди характеризується суб'єктивністю; використанням ве-

ликої кількості індикаторів (понад 100), що надалі унеможливило узагальнення результатів діагностики; розрахунок інтегральних показників інвестиційної привабливості, яким не надається інтерпретаційна характеристика. Переважна більшість вказаних недоліків характерні і для «Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій», яка затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств та організацій №22 від 23.02.1998 р.

Для фінансових інвесторів інвестиційна привабливість підприємства отожднюється із економічною доцільністю вкладання коштів у цінні папери цього підприємства. Якщо йдеться про акціонерне товариство, то фінансовий інвестор відстежує такі характеристики акцій підприємства: ринкову та балансову вартість, дивіденди, які припадають на акцію, тенденції зростання ринкової вартості, порівняння прибутковості акцій та депозитних ставок у банках. Якщо ж інвестор вкладає кошти у боргові цінні папери, наприклад, у облігації, то його цікавтимуть фіксований відсоток за облігаціями, порівняння цього відсотку із депозитними ставками банків, наявність застави під облігаційний випуск, можливість конвертації облігацій у акції підприємства тощо. Для фінансового інвестора ключовим є діагностика фінансово-економічного стану підприємства, який відображає результати його функціонування.

На сучасному етапі існує доволі значна кількість методик діагностики інвестиційної привабливості підприємства, які ґрунтуються на оцінюванні лише окремих сфер (земельно-майнових комплексів, продукції, виробничої сфери тощо) залежно від цілей інвесторів. При цьому інвестиційна привабливість підприємства розглядається у контексті зацікавлення інвестора у заволодінні певними активами підприємства у своїх цілях (з метою перепродажу, здавання в оренду тощо), що суперечить економічному змісту цієї категорії.

Д.е.н. Шарко М.В., Адвокатова Н.О.

Херсонський національний технічний університет, Україна

**ВПРОВАДЖЕННЯ КЛАСТЕРНИХ СХЕМ
ЯК МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Економіка розвинутих країн світу великою мірою носить інноваційний характер, тобто базується на застосуванні нових знань і сучасних інформаційних технологій. Загальносвітовими тенденціями стали утворення та функціонування кластерних моделей для забезпечення конкурентоспроможності економіки [1-5].

Зарубіжний досвід може бути корисним для розробки національної стратегії кластеризації України, з комплексним дослідженням її соціально-економічного розвитку, що є актуальним. Перспективою росту динаміки економічного розвитку України є формування та активізація інноваційно-окремих територіальних утворень, якими і є кластерні структури у різних сферах промисловості.

Легка промисловість України – багатогалузевий комплекс народного господарства, що включає 17 підгалузей, які виготовляють широкий спектр товарів (зокрема, тканини, одяг, взуття, шкіргалантерею та шкіряні товари, фурнітуру, фарфоровий посуд, іграшки тощо). Виробництво забезпечують 10 тисяч підприємств, персонал яких налічує 150 тис.чол., що становить 7% загальної чисельності промислово-виробничого персоналу [3, с.21].

Зважаючи на вищезазначене, враховуючи значну соціальну роль галузі як провідного роботодавця, а також надзвичайно високу орієнтацію на кінцевого споживача, легку промисловість можна назвати стратегічною з позиції забезпечення високої якості життя населення країни.

Але занепад галузі, на даний час, неможливо заперечувати. Пов'язаний він із такими проблемами, як різке скорочення сировинної бази та залежність від імпортованої сировини; високий рівень собівартості вітчизняних товарів легкої промисловості; відсутність у значної частини підприємств ефективного управління тощо.

Тому перед Україною постає гостра проблема активізації інноваційної діяльності, викликана як специфічним станом економіки, так і низкою ресурсних обмежень, що впливають з вимог до перспективної динаміки економічного розвитку. Дедалі більшого значення у формуванні інноваційності окремих територіальних утворень в Україні і набувають кластерні структури.

У розвинутих країнах уже давно виникли і продовжують виникати кластерні структури в різних сферах промисловості. Одним з найбільш економічно потужних кластерів світу є Силіконова долина (у штаті Каліфорнія), де мають свої штаби тисячі високотехнологічних компаній, що займаються комп'ютерами, комплектуючими, програмним забезпеченням, мобільним зв'язком, біотехнологіями тощо. Звідти вийшли такі відомі компанії, як «Eastman Kodak», «General Electric», «Shockley Transistor», «Lockheed», «Hewlett-Packard» [1].

Найвідоміший європейський кластер – Пластикова долина. Функціонує він у Східній Франції, неподалік кордону зі Швейцарією. Підприємства, що входять до його складу, здійснюють перетворення полімерів у готову продукцію, займаються також проектуванням виробів, розробкою нових форм, впровадженням машин і т.п.

Спільною ознакою для обох названих кластерів, завдяки якій вони здійснили істотний технологічний поступ, є те, що всі учасники працюють як елементи мережі, а не поодинці.

Згідно з дослідженнями, понад 28% підприємств і на території ЄС визнали свою приналежність до кластерів. У тих 10 країнах, які були прийняті в ЄС останніми, частка таких підприємств становить у середньому лише 9%. Цікаві факти: понад 67% литовських підприємств працюють у середовищі кластерів; найвищий рівень кластеризації зафіксовано у Великобританії, де в середньому 8 з 10 підприємств класифіковані як належні до кластера. За твердженням фахівців, найвідчутнішою перевагою кластерного підприємства є те, що воно має змогу запросити висококваліфікованих працівників та обмінюватися ринковою інформацією з партнерами. Вважається, що перебування в кластері стиму-

лює дух підприємництва, полегшує налагодження зв'язків для здійснення тих чи інших проектів і т.д. Кластерні підприємства відзначаються високою інноваційністю [2, с.18].

Кластерні схеми стають більш розвиненими і виявляють важливі взаємозв'язки між галузями однієї чи декількох країн. З ініціативи американського економіста В.Прайса, волонтера Корпусу миру США, на Хмельниччині у 2005 році було створено перший в Україні кластер у швейній галузі. Це була спроба зупинити спад виробництва і підвищити продуктивність праці Подільського регіону, використовуючи переваги кооперації та об'єднання зусиль самих підприємств без залучення державних коштів. Нині у швейному кластері Хмельницької області налічується понад 30 підприємств–виробників продукції та підприємств сервісного спрямування [4, с.33].

Провідними у кластері є низка передових підприємств, що формують раду кластера, яка тісно взаємодіє з сервісним центром, що надає інформаційно-аналітичні, маркетингові, консультаційні, інжинірингові, правові, послуги підготовки та перепідготовки кадрів. Таким чином, у межах кластера відбувається своєрідне поєднання конкуренції та кооперації.

Виникнення кластерів ініціюється самими підприємствами з огляду на такі вигоди від співпраці, як краща ефективність, здобуття нових знань, кооперування тощо. Встановлення кластерних зв'язків виступає пріоритетним завданням багатьох інноваційних стратегій, тому органи державної влади часто вдаються до побудови ділових зв'язків через поширення ідеї кластерингу, підтримку проектів, що забезпечують налагодження співпраці між секторами промисловості та наукою.

У будь-якому разі є очевидною необхідність шукати шляхи створення та підтримки коопераційних зв'язків між різними суб'єктами інноваційної діяльності, бо саме кластерні структури, де відбувається обмін знаннями і трансфер інновацій, детермінують, поряд з іншими факторами, економічний прогрес держави в цілому й окремого територіального утворення зокрема.

Доцільність кластерних формувань як умови конкурентоспроможності пояснюється цілим рядом їхніх переваг, а саме:

- кращий доступ до ринків збуту, спеціалізованих постачальників, кваліфікованої робочої сили, технологічних рішень та ін.;
- велика гнучкість, економія на масштабах виробництва синергетичний ефект;
- підвищення інвестиційної привабливості та здібностей сприйняття інновацій;
- зниження трансакційних витрат та зростання продуктивності ресурсів;
- зміцнення власного конкурентного статусу учасників та підвищення конкурентоспроможності продукції.

Задекларувавши інноваційно-інвестиційну модель економічного розвитку, Україна має прискорити впровадження кластерної концепції на загальнодержавному та локальному рівнях. Виникнення нових і підтримка існуючих кластерних структур може бути запорукою поступального руху кожного територіального утворення. Отже, спроможності підприємств до інноваційної діяль-

ності є його інноваційний потенціал, одним з дієвих механізмів нарощування якого вбачаємо об'єднання зусиль груп підприємств – кластеризацію галузі [2, с.22].

Список використаних джерел:

1. Барчан Г. Функціонування вільних економічних зон у ринковій економіці / Г.Барчан // Персонал. – 2006. – №9. – С.12-16.
2. Кузьмін О. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. – 2009. – №2. – С.14-23.
3. Гончаров Ю.В. Обґрунтування побудови кластерної моделі підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості України / Ю.В. Гончаров, Т.І. Марченко // Легка промисловість. – 2010. – №4. – С.21-24.
4. Соколенко С. Проблеми та перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – №10. – С.31-35.
5. Нижник В.М. Проблеми виходу інноваційних технологій підприємств легкої промисловості на зовнішній ринок / В.М. Нижник, І.В. Пасічник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №2. – Т.3. – С.199-203.

Явкін В.Г., Депутат М.М., Фостій В.В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА ІНФРАСТРУКТУРНИХ КОМПОНЕНТІВ В ПРОПОЗИЦІЇ АГРОТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ КАРПАТ

Основна мета розвитку рекреаційної індустрії в Карпатському регіоні полягає в створенні конкурентоспроможної на світовому ринку сфери рекреаційних послуг, спрямованої на максимальне задоволення рекреаційних потреб населення України, забезпечення на цій основі комплексного розвитку території і її соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги.

Створений у Карпатському регіоні виробничий потенціал, його структура і ефективність є прямим результатом реалізації економічної політики командно-адміністративної економіки в Західних областях України. За рахунок екстенсивного нарощування виробничих потужностей, в першу чергу в природоексплуатуючих галузях, благодатний край був активно перетворений у сировинний придаток. Гори розташовані на території 4 областей України: Львівської, Закарпатської, Івано-Франківської і Чернівецької. Регіон також умовно поділяється на 2 частині – Прикарпаття і Закарпаття. Прикарпаття – це Івано-Франківська і Чернівецька області, Закарпаття – Закарпатська область. Частина Львівської області також розташована на території гір (південна частина). Гірські вершини покриті снігом близько 5 місяців протягом року функціонують п'ять основних гірськолижних курортів, це – Буковель, Яблуниця, Славське, Драгобрат та Мигове. У гірських районах чотирьох карпатських областей проживає близько 1,3 млн. чол., тобто близько 20% усього населення. З них третя частина – на висоті 500м і більше. Гори створюють специфічні надзвичайно складні умови проживання та господарювання, особливо у

сільському господарстві. Тому гостро стоїть проблема зайнятості населення тих районів, і як результат – низький рівень матеріального добробуту жителів гір. Стабілізації цих та інших негативних процесів за рахунок розширення сфер зайнятості, розвитку інфраструктури сприятиме туризм з відповідним сервісом та організацією обслуговування, в яких може бути задіяне місцеве населення.

Дослідження проблематики сільського туризму в Україні здійснюють В. Васильєв, Ю. Зінько, Ж. Бучко, М. Костриця, В. Куценко, Я. Мариняк, М. Рутинський. Окремі напрями розвитку туризму та рекреації досліджують О. Бейдик, В. Євдокименко, М. Крачило, О. Любіцева, І. Смаль, О. Топчієв [1-3; 5].

Системоутворюючими видами туризму Карпатського регіону є: гірсько-лижний та лікувально-оздоровчий. Опосередковано виступає зелений (агротуризм), ареал поширення якого адаптовано до відповідних гірсько-лижних та курортно-лікувальних рекреаційних комплексів. Саме вони складають основу турпродукту Карпатського регіону. Ареали сільського туризму при гірсько-лижних комплексах: Буковель, Славське, Драгобрат, Яблуниця, Мигове та інші з широким діапазоном охоплення сільських садиб (100-2000) у селах-супутниках. В курортно-лікувальному туризмі супутникові послуги сільського туризму, в першу чергу реалізуються, в курорті «Трускавець» («Моршин»), а також Кваси, Брусниця, Солотвино тощо.

Розвиток рекреації і туризму має ґрунтуватися на реконструкції та оновленні відповідно до найновіших досягнень науково-технічного прогресу санаторно-курортних комплексів, туристичних і спортивних баз; освоєнні ще не використаних територій, рекреаційних та бальнеологічних ресурсів для розвитку санаторно-курортного господарства; створенні сприятливого рекреаційного й естетичного середовища, завершеної системи національних парків, історичних, етнографічних пам'яток; прокладанні нових туристичних маршрутів; створенні сучасної інформаційно-маркетингової служби у сфері рекреаційного бізнесу; розширенні підготовки у вузах медичних працівників, інструкторів з туризму та інших працівників; розвитку галузей з виробництва спеціального обладнання для курортів, туристичних і спортивних баз, виробництва медикаментів для рекреантів; переорієнтації сільськогосподарських підприємств на виробництво високоякісної, екологічно чистої та вітамінізованої продукції землеробства і тваринництва; створенні спеціальної системи побутового обслуговування населення в рекреаційних зонах; здійсненні комплексу природоохоронних, землепорядних та декоративних заходів з метою формування якнайсприятливіших курортно-туристичного і спортивного середовищ. Отже, відновлення й подальший розвиток курортно-рекреаційного господарства, екологічно безпечне використання природних ресурсів, доведення якості обслуговування відпочивальників до міжнародних стандартів можуть стати важливим джерелом підвищення добробуту та зміцнення здоров'я нашого населення, наповнення дохідної частини державного бюджету України.

Перебування в сільській місцевості дає змогу міським жителям долучитись до національної екзотики, етнографічних особливостей, оздоровлення ці-

лющими джерельними водами та чистим гірським повітрям. Крім цього, в багатьох селах Закарпаття наявні унікальні пам'ятки дерев'яної архітектури – старовинні дерев'яні церкви, пам'ятники природи та історії.

Проте, відновлення і розвиток курортно-рекреаційного комплексу гальмує відсутність чіткого законодавства з курортно-рекреаційної діяльності у нових умовах. Особливо гострими є проблеми власності об'єкту землі, оподаткування та фінансування. Якщо протягом багатьох десятиліть існування курортно-рекреаційна галузь була дотаційною, то тепер вона не тільки позбавлена державних асигнувань, а й за сплатою податків прирівнюється до промислових підприємств. Такі чинники за незмінного механізму господарювання спричинюють подорожчання санаторно-курортних послуг, зменшення завантаженості рекреаційних закладів і зрештою – величезні збитки галузі.

Умови проживання та господарювання в горах суттєво відрізняються від рівнинних певною екстремальністю з причин специфіки гірського клімату (зокрема особливих біокліматичних умов). Виникає необхідність трактування території впливу курортних центрів на професійну участь у створюванні турпродукту, певного досить значного ареалу впливу прилеглих територій, що за характером зайнятості сільського населення тяжіють до участі в рекреаційно-туристичних послугах опосередкованого спрямування. Оскільки курорт залишається центром розсіювання відповідної соціально-виробничої зайнятості населення сіл, що знаходяться на певній віддалі від нього, то всю просторову систему зручно називати географічним полем, полікомпонентного призначення або ж гірським районом, у межах якого спостерігається вплив певного курортного об'єкту.

Зауважимо, що успішність сільського туризму в територіальній конкуренції на рекреаційно-туристичному ринку визначається наступними чинниками:

- приналежність до ареалу розповсюдження впливу курортного центру;
- рекреаційна комфортність кліматичних ресурсів;
- існування певної інфраструктурної складової;
- наявність об'єктів екологічного туризму, високої ступені атрактивності;
- власне агротуризм, де атрактивність охоплює ландшафтну пейзажність, та супутні: етнографічні специфічні прояви фольклору, мисливство, рибальство, художні промисли тощо.

Відомі та специфічні привабливості ринку сільського туризму в Карпатах:

- підвищений процент недоторканого природного середовища;
- збереження елементів старовинної сільської цивілізації та їх практичне застосування у повсякденному житті;
- існування репрезентативних, етнофольклорних традицій та цінностей (народна архітектура, ремесла, етноавтентичність та костюми, фольклорні свята і народні звичаї тощо);
- гостинність з ретроспецифічним впливом;
- гастрономічні звичаї, в раціоні яких є споживання свіжих та екологічно чистих харчів за низькими цінами.

Перспективи соціально-економічного розвитку депресивного регіону сут-

тево залежні від успішного розвитку туристичного бізнесу. З трьох важливих складових туріндустрії Карпат (лікувально-оздоровчі курорти, гірськолижні курорти та сільський туризм) успішність останнього визначається природничими (в тому числі рекреаційно-кліматичними) й інфраструктурними ресурсами та специфічною взаємодією із двома попередніми.

Інфраструктура зрушення в рекреації та туризмі гірських регіонів полягають у:

- збільшення загальної площі готелів на 12%;
- житлова площа номерів збільшилась на 25%;
- середня площа одного номера зросла на 35%;
- відбулось збільшення номерів класу «люкс» та «напівлюкс» на 16%;
- суттєво зменшилась (майже на 40%) кількість молодіжних турбаз та молодіжних притулків.

Зростання популярності гірськолижного спорту та виняткові особливості (наявні унікальні природні ресурси і значну освоєність), розвиток баз гірськолижного туризму в Карпатському регіоні надзвичайно перспективний та економічно доцільний.

Список використаних джерел:

1. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристичні ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: монографія / О.О. Бейдик. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2001. – 395 с.
2. Євдокименко В.К. Соціальна інфраструктура Карпатського регіону: пошук перспектив розвитку / В.К. Євдокименко, У.Я. Садова, Л.Т. Шевчук. – Прут, 1995. – 80 с.
3. Бучко Ж.І. Народні традиції в туристичній індустрії Карпатського регіону / Ж.І. Бучко, А.І. Гольча, В.П. Чупак // Сфера розваг – важлива складова у підвищенні ефективності туристичного бізнесу: зб. наук. праць. – Донецьк, 2006. – С. 231-234.
4. Проблеми географії та менеджменту туризму: монографія / за ред. В.Г. Явкіна, В.П. Руденка, О.Д. Короля та ін. – Чернівці: Рута, 2006. – 260 с.
5. Явкін В.Г. Рекреаційно-туристична діяльність як інструмент розвитку гірських територій Карпат / В.Г. Явкін, М.М. Депутат // Науковий вісник ЧНУ: зб. наук. праць. – Чернівці: Чернівецький національний університет, 2010.– Вип. 519-520: Географія. – С. 64-66.

Явкін В.Г., Фостій В.В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна

ПРОГНОЗ АТРАКТИВНОСТІ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНИХ АРЕАЛІВ МЕТОДОМ ЦІНОВИХ ПРОПОЗИЦІЙ

Рекреаційно-туристична сфера, як вагома складова економіки, набуває все більшого значення, та стрімко інтегрується у туристичну індустрію.

Великі перспективи рекреаційного бізнесу формують інтенсивний розвиток інфраструктури рекреації з усіма компонентами. На фоні цих можливостей різко збільшується специфічна конкуренція в пропозиції і попиті рекреаційно значущих ділянок приакваторної землі.

Землі рекреаційного призначення можуть перебувати у державній, кому-

нальній та приватній власності. На землях рекреаційного призначення забороняється діяльність, що перешкоджає або може перешкоджати використанню їх за призначенням, а також негативно впливає або може вплинути на природний стан цих земель.

Якщо середовищем є земля (суходіл), то її рекреаційним (туристичним) ресурсом можуть бути гори. Цей ресурс генерує такі види рекреації (туризму) як альпінізм, скелелазіння, трекінг, екологічний туризм та ін.

Основою створення рекреаційного комплексу є наявність певних рекреаційних ресурсів, територій і визначення їх правового положення, а саме безпосередньо для цілей рекреації.

По-друге, правове підґрунтя здійснення рекреаційної діяльності становлять багато норм, що регулюють весь спектр відносин, характерних для неї, з-поміж яких суттєва роль належить нормам господарського і екологічного законодавства з урахуванням господарського характеру такої діяльності та залежності її від наявності і стану природного рекреаційного потенціалу. У той же час саме господарсько-правове і еколого-правове регулювання рекреаційної діяльності відзначається складністю, суперечливістю і незавершеністю, що стримує її розвиток [13, с. 84].

З урахуванням поєднання в рекреаційній діяльності організаційних і майнових елементів, кожен з яких має ряд особливостей, зумовлених функціональною спрямованістю такої діяльності, вона може розглядатися як предмет господарсько-правового регулювання, який має певну внутрішню предметну специфіку.

По-третє, в межах сфери рекреації складається рекреаційне господарство як сукупність підприємств, установ, організацій, що зайняті організацією, виробництвом і наданням платних рекреаційних послуг. Для створення рекреаційного комплексу необхідно визначитись з правовим статусом і організаційною формою суб'єкта рекреаційної діяльності.

Процес засвоєння рекреаційно привабливих Придністровських та Карпатських територій відбувається досить інтенсивно. Їх просторова неоднорідність позначена специфічними величинами атрактивності природних та соціально-економічних комплексів кожного адміністративного району. Співвідношення між пропозицією та попитом на ринку землі має декілька суттєвих ознак: віддаленість від акваторії, зростання вартості з заходу на схід, вплив правового статусу ділянок на цінові величини.

Для літньої рекреації на узбережжі Дністровського водосховища притаманна підвищена кліматична комфортність.

Сприятливі погоди мають місце з березня по жовтень. Найбільша кількість днів з такою погодою спостерігається з травня по серпень. На протязі цього періоду переважали комфортні і жаркі субкомфортні типи погоди [5]. В середньому сприятливий період складає 146 днів, що становить 40% від загальної кількості днів у році.

Найсприятливіші умови для відпочинку складаються у серпні, оскільки в цей період можливо купатися в річці Дністер, температура води в якій під-

німається вище 2 5 °С, тобто рекреаційна діяльність в ці дні можлива без обмежень в добовому циклі [5].

Комплексна оцінка здійснюється на основі бальних методичних підходів виявлення атрактивності природних РТТ, яка дає можливість визначити якісні характеристики природного складових території [1; 3]. На базі умовної атрактивності РТР визначається ваговий коефіцієнт територіального рекреаційно-туристичного потенціалу [1; 3].

Адекватні характеристики мають цінові пропозиції в системі гірськолижних курортів. Яремче, Ворохта та Яблуниця були першими туристичними осередками в Прикарпатському регіоні. Ціни на землю були невисокі, але з початком масової зацікавленості цими районами туристами, земельні ділянки почали оцінюватись зовсім іншими, значно більшими числами. Коли зростає попит на землю, тоді зменшується пропозиція, а, натомість, збільшується вартість – це всім відомий закон попиту і пропозиції. З ділянками в гірській частині Яремчанського району, зокрема, на території ГК „Буковель” та околицями, це правило діє з 100 % точністю.

Спостерігається така тенденція, що чим далі знаходиться засіб розміщення від центру туристичного комплексу, в даному випадку ГК „Буковель”, тим нижча ціна на проживання. Але якщо розглядати місто Яремче, що знаходиться від досліджуваного курорту далі, ніж Татарів і Микуличин, а ціни на проживання тут не знижуються, а підвищуються, то це можна пояснити тим, що Яремче потрібно розглядати не як похідний створений туристичний пункт по дорозі на Буковель, а як цілком окремий відпочинковий курорт, зі своєю індивідуальною привабливістю та рекреаційним потенціалом.

Основним епіцентром високих цін є, звичайно, „Буковель” і прилегла до нього територія села Поляниця. Приблизно однаково віддалені від досліджуваного курорту с. Яблуниця та с. Татарів, тут 0,01 га продають за 4 000 – 5 000 \$, в минулому році: 8 000 – 12 000 \$ за 1 сотку землі.

Ще далі знаходиться с. Микуличин, що й відповідає за ціну в 3–4 тис. доларів за 0,01га. На території Яремчанської міської ради продають 0,01га землі за 5 000–7 000 доларів (2005). А в 2008 році така ж площа земельної ділянки коштувала від 10 000 \$. Важливе значення при оцінці земельної ділянки приділяється документам під якими вона знаходиться: чи є державний акт, яке цільове призначення, – тому що для будівництва приватної оселі і туристичної бази потрібні необхідні документи [3].

Система цінових пропозицій, таким чином, є інтегральним параметром прогнозу перспектив атракційності рекреаційно-туристичних територій. Інакше кажучи, інвестування чи планування рекреаційно-туристичного бізнесу, в тому числі, і перспектив зеленого туризму виокремлюється системою пропозицій вартості землі перспектив туристично-рекреаційного споживання.

Список використаних джерел:

1. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристичні ресурси України: Методологія та методики аналізу, термінологія, районування : монографія / О.О. Бейдик. – К.: КНУ, 2001. – 397с.

2. Вишневський В.І. Гідрологічні характеристики річок України / В.І. Вишневський В.І., О.О. Косовець. – К.: Ніка-Центр, 2003. – 324 с.
3. Іванунік В.О. фактори атрактивності як інструмент оцінки рекреаційно-туристичних ресурсів / В.О. Іванунік, В.Г. Явкін//[Дністровський каньйон – унікальна територія туризму]: мат. Міжн. наук.-практ. конф., (Тернопіль, 16-18 травня 2009 р.). – Тернопіль: Підручники та посібники, 2009. – С. 32-34.
4. Науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери / Кравців В.С., Гринів Л.С., Копач М.В., Кузик С.П.. – Львів: НАН України, ІРД НАН України, 1999. – 78 с.
5. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О.О. Любіцева. – К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.
6. Явкін В.Г. Ресурсні передумови поєднання рекреаційної та туристсько-екскурсійної діяльності в районі Дністровського водосховища: Географічні аспекти розвитку туризму на прикладі України та Польщі : монографія / В.Г. Явкін, Н. Івашова. – Чернівці: Чернівецький нац.ун-т, 2010. – С.130-141.
7. Явкін В.Г. Проблеми та перспективи розвитку водно-рекреаційних ресурсів Чернівецької області / В.Г. Явкін, Л.А. Савранчук, В.І. Ясенчук // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету. Серія: Географія. – Спеціальний випуск: стале природокористування підходи, проблеми, перспектива. – Тернопіль: СМП «Тайп», 2010. – №1 (вип. 27). – С.439-355.

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| <i>Zakharova K.</i> The Impact of Macro Factors on the Current State of Ukraine's Investment Climate | 3 |
| <i>Алтухова Н.В.</i> Стратегія інноваційного виробничого кластеру | 5 |
| <i>Андрусів У.Я.</i> Поняття "кластер" та його різноманітність трактування у працях зарубіжних вчених | 8 |
| <i>Артёмова А.Д., Малярова С.В.</i> Інноваційний розвиток постіндустріальної економіки | 11 |
| <i>Білошенко І.А.</i> Удосконалення класифікації механізмів державного управління інвестиційно-інноваційними процесами в регіонах..... | 14 |
| <i>Боронило Д.Ю., Малярова С.В.</i> Інноваційно-інвестиційна діяльність і науковий потенціал економіки знань в Україні | 16 |
| <i>Горячка О.О.</i> Управління інноваційними креативними колективами на підприємствах на засадах функціонального підходу..... | 18 |
| <i>Грабчук О.М.</i> Ентропія як характеристика необоротності фінансових процесів | 20 |
| <i>Доронина И.В.</i> Влияние инвестиционно-инновационной политики государства на образование | 23 |
| <i>Слагіна А.В., Куценко Н.А.</i> Вплив глобалізації на інноваційну діяльність в Україні..... | 25 |
| <i>Епифанова Т.В.</i> Отличительные особенности анализа финансовой устойчивости на предприятиях малого и среднего бизнеса..... | 27 |
| <i>Ерина А.Е.</i> Логистика и НИОКР как приоритеты постиндустриальной инновационной экономики | 37 |
| <i>Жеребйов Я.І.</i> Стратегічне оновлення діяльності інжинірингового центру менеджменту інвестиційного комплексу регіону | 39 |
| <i>Заварська О.О.</i> Проблемні аспекти залучення іноземних інвестицій в інноваційну економіку України | 41 |
| <i>Захарченко Я.О., Малярова С.В.</i> Інвестиційно-інноваційна стратегія як механізм забезпечення сталого економічного зростання в Україні | 43 |
| <i>Казадаева Я.С.</i> Роль российских транснациональных корпораций в развитии инновационной экономики | 45 |
| <i>Карагаев Н.С.</i> Направления государственного регулирования инновационного развития нефтедобывающих корпораций..... | 48 |
| <i>Касьяненко В.О.</i> Роль інновацій на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України..... | 50 |
| <i>Кіщак І.Т.</i> Інноваційно-інвестиційні пріоритети економіко-безпечної діяльності підприємств Миколаївської області | 53 |
| <i>Конешна В.С.</i> Проблеми та перспективи українського експорту технологій | 56 |

| | |
|--|-----|
| <i>Кошевой Н.Н.</i> Проблемы и перспективы развития наукоемких производств в Украине | 60 |
| <i>Макарюк О.В.</i> Регулювання діяльності інститутів спільного інвестування в Україні..... | 62 |
| <i>Мелентьева Н.А.</i> Высокотехнологичный комплекс как основа укрепления экономической безопасности россии | 65 |
| <i>Мищук О.В.</i> Формування інноваційної економіки: концептуальні засади | 68 |
| <i>Обухова О.М., Малярова С.В.</i> Банківське кредитування інвестиційної діяльності підприємств..... | 70 |
| <i>Опейкина Т.В.</i> О необходимости формирования благоприятного инновационного климата в Российской Федерации | 72 |
| <i>Петров А.А.</i> Проблемы взаимодействия академических институтов и бизнеса | 77 |
| <i>Поліщук О.А., Ткачук В.О.</i> Проблеми та перспективи розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні..... | 79 |
| <i>Поречин Д.В.</i> Теоретические аспекты инновационной сферы региона..... | 81 |
| <i>Портна К.Л., Малярова С.В.</i> Принципи становлення інвестиційно-інноваційного розвитку країни | 84 |
| <i>Ребий Е.Ю.</i> Оценка и обобщение прикладных прототипов развития методологии формирования инновационной стратегии развития промышленных комплексов | 86 |
| <i>Рісухін А.С., Сазонець О.М.</i> Оцінка ефективності бренду соціальної інтернет-мережі..... | 88 |
| <i>Ротар Д.А.</i> Ключові аспекти проблемних питань аналізу реалізації інвестиційних проектів на підприємствах України та шляхи їх вирішення .. | 91 |
| <i>Столярчук В.М.</i> Сучасна специфіка аутсорсингу новітніх технологій..... | 93 |
| <i>Товстенюк О.В.</i> Підходи до діагностики інвестиційної привабливості промислових підприємств..... | 95 |
| <i>Шарко М.В., Адвокатова Н.О.</i> Впровадження кластерних схем як механізм інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості | 97 |
| <i>Явкін В.Г., Депутат М.М., Фостій В.В.</i> Реструктуризація соціально-економічних та інфраструктурних компонентів в пропозиції агротуристичних послуг Карпат | 100 |
| <i>Явкін В.Г., Фостій В.В.</i> Прогноз атрактивності рекреаційно-туристичних ареалів методом цінкових пропозицій | 103 |

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ
НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ

Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції
Київ · 22–23 грудня 2011 р.

У восьми томах

Том 5
Інвестиційно-інноваційні пріоритети
нової постіндустріальної економіки

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор Біла К. О.

Оригінал-макет Біла К. О.

Дизайн обкладинки Косолапов О. В.

Технічний редактор Капуш О. Є.

Підп. до друку 29.12.11. Формат 60x84¹/₁₆.
Ум. друк. арк. 7,34. Тираж 100 пр. Зам. № 1211-08.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
Суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.2009

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ,
п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com
e-mail: conf@confcontact.com

