

Бібліографічний список використаної літератури

1. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору / Г. М. Підлісецький, М. І. Толкач // Економіка АПК. – К.: НАН, 2008. – № 5. – С. 65-66.
2. Алексєєв С.Б. Визначення поняття "ресурсний потенціал підприємства" / С. Б. Алексєєв, Є. І. Жебокритський // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2. – С. 53-56.
3. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств : теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
4. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.
5. Мармуль Л.О. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств / Л.О. Мармуль, О. Лугова // Економіст. – 2012. – № 2. – С. 24-26.
6. Прохорова В. В. Ресурсний потенціал економічного зростання / В.В. Прохорова // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 2. – С. 77–80.
7. Онищенко О. Сільськогосподарські підприємства після реорганізації: ресурсозабезпеченість, виробничі затрати, продуктивність / О. Онищенко // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 52-63.
8. Месель-Веселяк В.Я. Економічні передумови забезпечення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – К. 2011. – № 3. – С. 9-16.

УДК 330.341.1

Прохорчук С.В.

**ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:
СВІТОВИЙ ДОСВІД**

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки передбачає зростання ролі інновацій при вирішенні завдань підвищення економічної ефективності і конкурентоспроможності підприємств на вітчизняному та зарубіжних ринках. В умовах стратегічної спрямованості України на інноваційний тип розвитку адаптація підприємств до нових умов ринкової економіки та її активне реформування тісно пов'язані з інноваціями як рушійною силою економічного зростання.

Розширене відтворення інноваційного процесу в усіх сферах багатогранної діяльності підприємств, раціональне залучення інноваційного потенціалу з метою забезпечення конкурентоспроможності потребує формування механізму стратегічного інноваційного розвитку, використання якого на протигагу стихійному інтуїтивному пошуку напрямів інноваційного розвитку дозволить не тільки підвищити результативність інноваційної діяльності, а і надасть потужні можливості для підвищення ефективності функціонування підприємств в умовах нестабільного економічного середовища. З цією метою доцільним є вивчення та узагальнення світового досвіду інструментів підтримки інноваційної діяльності.

Аналіз останніх публікацій. Питанням вивчення та узагальнення світового досвіду підтримки інноваційної діяльності підприємств, регіону присвячені наукові розробки відомих українських і зарубіжних учених. Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, слід зазначити про недостатнє висвітлення питань вивчення світового досвіду застосування інструментів підтримки інноваційної діяльності, що зумовлює актуальність та необхідність даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. У світовій практиці підтримки інноваційної діяльності напрацьовано багато інструментів, за допомогою яких держава реалізує потрібні функції у цій сфері.

Серед них можна виділити декілька основних груп (рис.1) [1].

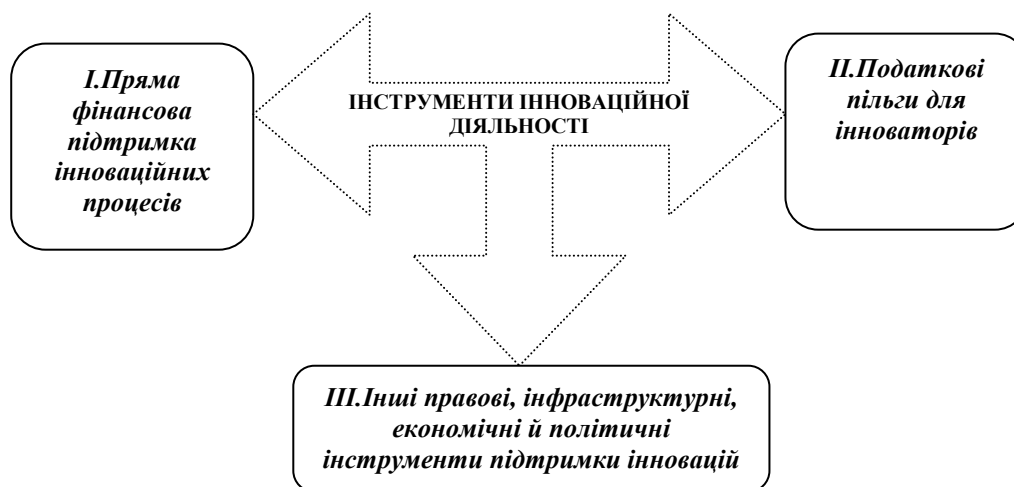


Рис.1. Інструменти інноваційної діяльності.

Джерело: розробка автора

I. Прямая фінансова підтримка інноваційних процесів:

- 1) безпосереднє фінансування створення нових галузей, наукоємних виробництв і т.д., за рахунок коштів державного бюджету, зокрема на державних підприємствах;
- 2) ініціація створення і фінансування науково-дослідних програм, наукових центрів, шляхом конкурсного відбору;
- 3) надання безпроцентних або пільгових позик і грантів;
- 4) державне замовлення на інноваційні продукти;
- 5) дотації за рахунок державного виробництва або технологій;
- 6) компенсації банківського відсотка в цілому або частинами, у випадку спрямування позики на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни;
- 7) державні виплати провідним науковим центрам і ученим;
- 8) компенсація науково-дослідним установам витрат, пов'язаних з налаштуванням інформаційного забезпечення (підключення до мережі Інтернет, організація передоплати закордонним видавництвам для бібліотек і ін.).

II. Податкові пільги для інноваторів [2]:

- 1) пониження ставок податку на прибуток підприємств; податковий кредит інноваційним підприємствам;
- 2) зменшення суми прибутку до оподаткування шляхом виключення з його вартості досліджень або освоєння нової технології;
- 3) звільнення від деяких відрахувань до бюджету;
- 4) звільнення від оплати податку на прибуток, отриманого власниками майнових прав, інноваційних і венчурних фірм;
- 5) відстрочення оплати імпортного мита або звільнення від її оплати у разі ввезення товару для реалізації інноваційного проекту;
- 6) пільгова амортизація для фірм, визначених як інноваційні.

III. Інші правові, інфраструктурні, економічні й політичні інструменти підтримки інновацій [2]:

- 1) поліпшення законодавства про авторське право, патентні відносини;
- 2) введення системи сертифікації і стандартів, яка заохочує споживання

інноваційних товарів, товарів харчування високої якості, нових медичних, будівельних, телекомунікаційних, рекреаційних, туристичних, транспортних послуг і т.д.;

3) розвиток і підтримка системи освіти в країні: загальноосвітніх установ, університетів, спеціальної професійної підготовки, системи безперервного навчання і перекваліфікації робочої сили, курсів профільного тренінгу і менеджменту;

4) тимчасовий дозвіл на монополію виробництва інноваційних товарів і впровадження інноваційних технологій або, навпаки, обмеження монопольного стану, що зменшує витрати становлення нових виробників товарів або послуг;

5) створення державної інформаційної інфраструктури, розширення доступу до інформаційної мережі і банківських даних, бібліотек;

6) надання державних замовлень підприємствам для гарантування компенсації витрат на фінансування інновацій;

7) проведення державного лобіювання інтересів українських виробників інноваційної продукції на міжнародному рівні, застосування відповідного торгового режиму і регулювання валютних курсів.

Аналіз успішного досвіду нових індустріальних країн дозволяє виділити принципи, на яких будувалася політика стимулювання інновацій, венчурного інвестування [4]:

1. Орієнтація не стільки на макроекономічні результати реалізації проектів, скільки на демонстрацію іншої, ефективнішої і сучаснішої моделі інноваційного зростання і приватно-державного партнерства. Інноваційний розвиток економіки не може бути забезпечений за рахунок бюджетного фінансування. Але кошти, що виділяються урядом, можуть послужити каталізатором інноваційних процесів – якщо в результаті успішної реалізації перших проектів бізнес сам переконається, що «це можливо».

Наприклад, таким каталізатором для венчурної індустрії в Ізраїлі стала урядова програма *Yozma* із загальним обсягом фінансування в 100 млн. доларів. В рамках цієї програми уряд профінансував 40% стартового капіталу 10 приватних інвестиційних фондів. Результатом цього стала поява до кінця 1990-х років майже 100 венчурних інвестиційних компаній, які управляли активами в 10 млрд. доларів і які стимулювали бурхливе зростання нових високотехнологічних фірм.

2. Істотне співфінансування проектів з боку держави при збереженні управління проектами в руках бізнесу. Слід зазначити, що в Чилі і в Ізраїлі рівень державного співфінансування складав близько 40% як при підтримці власне інноваційних проектів, так і при компенсації витрат виходу на нові ринки і освоєння нових технологій. В окремих випадках (створення приватних центрів передачі технологій, підтримка сертифікації продукції малих і середніх підприємств на стандарт ISO-9000) в Чилі був можливий навіть 50%-ий рівень співфінансування. Проте принциповим є те, що у всіх випадках проекти управлялися самим бізнесом або спеціалізованими посередницькими організаціями. Спроби надмірної регламентації інноваційної діяльності з боку уряду зазвичай призводять до провалу програм, організовуваних спільно з бізнесом.

Це, зокрема, відбулося з першою ізраїльською урядовою програмою *Inbal*, що надавала приватним венчурним інвестиційним фондам державні гарантії на їх інвестиції. Зробивши висновки з цього негативного досвіду, уряд Ізраїлю в рамках програми *Yozma* із самого початку оголосив про приватизацію пакетів акцій у створюваних інвестиційних фондах і запропонував менеджерам фондів опціони на купівлю цих акцій. Подальший розвиток показав, що цей крок створив сильні стимули для швидкого зростання капіталізації фондів *Yozma* і розширення масштабів їх діяльності.

3. Децентралізація державної підтримки і формування мережі «інститутів розвитку». У всіх розглянутих країнах уряди одночасно використовували різні канали підтримки інноваційної активності. Подібне експериментування і різноманіття зменшувало ризики «провалів держави» через невдачі конкретних інститутів і надалі робило можливим розширення підтримки ефективніших з них – при згортанні невдалих програм. Так, в Ізраїлі програма *Yozma* фактично замістила невдалу програму *Inbal*.

В кінці 1990-х років, з урахуванням успішного попереднього досвіду, було помітно збільшено фінансування програми підтримки технологічних інкубаторів, а також програми Magnet, орієнтованої на підтримку сумісних досліджень, що проводяться університетами і комерційними фірмами.

4. Збереження старих інноваційних інститутів – з їх вбудовуванням в нову систему або поступовим заміщенням новими інститутами. При всій можливій неефективності існуючих інститутів вони виконують певні функції і їх радикальне руйнування може негативно відбитися на інноваційній системі. Оптимальним є варіант «вбудовування» старих інститутів у нову систему підтримки інноваційної активності [5].

Подібний приклад дає Південна Корея, якій останніми роками вдалося забезпечити ефективну мережеву взаємодію старих великих промислових компаній і державних НДІ з вузами та інноваційними малими підприємствами. Ця взаємодія призвела до формування динамічних інноваційних кластерів навколо університетів, розташованих у межах старої промислової агломерації.

5. Формування довіри до нових інститутів через особисту репутацію управляючих. Для успіху будь-якої політики дуже важлива довіра до неї з боку тих, кому ця політика адресована. Особливо гострою проблема довіри виявляється в умовах недосконалого ринку і неефективної держави, коли серед економічних агентів традиційно переважають негативні очікування відносно дій уряду. Вважається, що довіра до нових інститутів може бути забезпечена лише за рахунок відвертості і прозорості їх діяльності. Проте дотримання усіх вимог прозорості пов'язане з чималими витратами. Ці витрати можуть бути надмірними при щодо обмежених об'ємах фінансових ресурсів, які уряди країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою в змозі виділити на підтримку інноваційної активності. В цьому випадку довіра до нових інститутів може досягатися за рахунок того, що до складу їх найвищих органів управління і наглядових рад включаються представники держави і бізнесу, які користуються визнаною повагою в суспільстві і в діловому середовищі (наприклад, Фонд Чилі, CORFO й ін.). Більше того, така команда «першопрохідців» володіє реальними, а не номінальними повноваженнями і активно бере участь в ухваленні рішень.

Як правило, такі люди не схильні ризикувати своєю репутацією заради отримання короткострокових вигод і в той же час володіють достатнім досвідом для того, що щоб уже на ранніх стадіях забезпечити достатню ефективність «інститутів розвитку» при одночасному зниженні їх вартості. Іншим важливим механізмом підвищення ефективності «інститутів розвитку» є регулярна зовнішня оцінка програм, що реалізуються ними.

Така оцінка, що проводилася в Чилі і в Ізраїлі із залученням міжнародних експертів, дозволила визначити загальноекономічний ефект цих програм і співвіднести його з витратами уряду на програми розвитку.

6. Реалізація функцій підтримки через бізнес-посередників. Ризик неефективного використання коштів зростає у тих випадках, коли державні органи безпосередньо взаємодіють з компаніями, що претендують на державну підтримку. Це пов'язано з тим, що урядовці, як правило, не володіють достатньою кваліфікацією для того, щоб оцінити якість проектів, що представляються, і пов'язані з ними ризики [5].

Крім того, у разі прямих контактів між чиновниками і представниками бізнесу, що звертаються за підтримкою, збільшується ризик корупції. Досвід країн Латинської Америки показує, що для зменшення подібних ризиків доцільна передача функції з надання державної підтримки приватним посередникам.

Так, в Чилі програми підтримки інновацій і підвищення конкурентоспроможності реалізують не міністерства і відомства, а 21 незалежне агентство, більшість з яких функціонує як приватні неприбуткові корпорації, що працюють за контрактом з урядом. Подібний «аутсорсинг» функцій держпідтримки з передачею їх приватно-державним посередникам, крім іншого, дозволяє уряду ефективніше здійснювати моніторинг і контроль реалізації відповідних програм.

7. Надання послуг замість коштів. Стимули до отримання ренти від взаємодії з державними органами істотно обмежуються, коли підприємствам замість грошових субсидій надаються послуги. Це може бути навчання персоналу, сприяння сертифікації продукції, надання бізнесу науково-технічної інформації і результатів НДДКР, здійснені за державні кошти, надання площ (наприклад, технопаркам) на території державних вузів або НДІ на пільгових умовах і т.д. Важливо, що такі послуги також передоручаються приватним компаніям, які показують незрівнянно вищу ефективність за критерієм «ціна-якість» [4].

Один з прикладів практичного застосування даного підходу – державна програма сприяння сертифікації підприємств малого і середнього бізнесу в Чилі відповідно до вимог ISO-9000. За допомогою даної програми міжнародну сертифікацію отримали приблизно 25 тис. з 100 тис. чилійських середніх підприємств. Середня величина витрат на подібну сертифікацію для однієї компанії складає 20-30 тис. доларів (залежно від масштабів діяльності). Уряд фінансував 50% витрат на проходження сертифікації, інші 50% повинна була сплатити компанія, що звернулася за підтримкою. При цьому бюджетні кошти перераховувалися не компанії-заявникові, а безпосередньо міжнародному агентстві, що проводить сертифікацію. Результатом даної програми стало зниження бар'єрів виходу на зовнішні ринки для підприємств середнього бізнесу, що сприяло загальному підвищенню конкурентоспроможності економіки Чилі.

8. Підтримка кооперації і взаємного навчання. Малий і середній бізнес є тим полем, де апробуються інновації, які потім в масових масштабах можуть бути впроваджені великими компаніями. Малі підприємства гнучкіші і схильні до ризикованих проектів. Саме тому програми підтримки інновацій зазвичай орієнтовані на малий і середній бізнес. Проте уряди в нових індустріальних країнах не мають в своєму розпорядженні тих фінансових ресурсів, які на подібні цілі здатні спрямувати розвинені країни [5].

Так, наприклад, відома американська програма SBIR отримує щорічне фінансування в обсязі близько 2 млрд. доларів, а розміри грантів SBIR складають 100 тис. доларів для першої стадії підтримки і 750 тис. доларів – для другої стадії; для порівняння в Чилі розмір урядових грантів для технологічних проектів зазвичай не перевищує 20-30 тис. доларів. У зв'язку з цим уряди нових індустріальних країн прагнуть надавати підтримку не індивідуальним підприємствам, а їх групам або галузевим асоціаціям.

Так, корпорація CORFO підтримує поїздки за рубіж менеджерів 5 і більше чилійських фірм для ознайомлення з рівнем розвитку технологій в провідних транснаціональних компаніях, співфінансує створення приватних центрів передачі технологій, що надають свої послуги усім компаніям відповідної галузі або сектора.

Подібний підхід істотно знижує витрати уряду на здійснення програм і одночасно сприяє формуванню інноваційних кластерів, в рамках яких стає можливим сумісне навчання і ефективний обмін кращим досвідом між малими і середніми фірмами.

Можна відзначити, що в рамках експериментів з «інститутами розвитку» уже в даний час можлива реалізація ряду локальних інноваційних програм [5].

1) Створення «фонду фондів» (у цілях стимулювання розвитку венчурної індустрії; можливий аналог – ізраїльська програма Yozma). Проект Фонду фондів повинен стати платформою для розвитку венчурного капіталу. В той же час він повинен бути орієнтований не стільки на акумуляцію коштів для венчурної індустрії, скільки на забезпечення управлінської експертизи для нових комерційних проектів.

У більшості країн СНД нестача фінансових ресурсів є меншим обмеженням, чим відсутність технологій управління проектами. І саме в цій сфері фонд фондів повинен генерувати необхідний досвід і навички.

2) Програма підтримки експорту для малого і середнього бізнесу (підприємства всіх галузей з числом зайнятих до 1000 чол.), що передбачає часткову компенсацію витрат на встановлення контактів із зарубіжними партнерами, витрат на участь в міжнародних виставках і ярмарках, стартових витрат на маркетинг і т.д. Можливий аналог – програми

корпорації CORFO в Чилі.

3) Програма підтримки сертифікації на ISO-9000/ISO-14000 для малих і середніх підприємств (з частковим співфінансуванням з бюджету і виплатою відповідних субсидій не компанії-заявникові, а міжнародному агентові, провідному сертифікацію). Можливий аналог – відповідна програма, що реалізовується в Чилі корпорацією CEPRA.

4) Програма підтримки регіональних інноваційних кластерів. Така програма може бути орієнтована на «університетські» міста, що володіють достатнім науковим і освітнім потенціалом. Вона може включати конкурсний відбір і співфінансування проектів, спільно розроблених муніципалітетами, університетами і/або академічними інститутами за участю бізнес-структур. Можливий аналог – комплекс заходів зроблених національним і місцевим урядом.

Висновок. Підводячи підсумок, хочемо відзначити, що активізація інноваційної діяльності в країні неможлива без глибокого вивчення зарубіжного досвіду інноваційної діяльності. Всі перетворення в системах управління інноваційними процесами за кордоном у своїй основі мали введення нових організаційних форм управління нововведеннями. Результати дослідження свідчать, що промислово розвинені країни за останні 10-15 років нагромадили значний досвід в організації інноваційних процесів, вивчення якого багато в чому забезпечить освоєння інновацій у вітчизняній практиці. Насамперед, у закордонних країнах спостерігається множинність тих шляхів і форм, за допомогою яких досягається інтеграція стадій інноваційного процесу, дифузія нововведень, їхня комерціалізація й т.д.

Анотація. Розглянуто світовий досвід застосування основних інструментів підтримки інноваційної діяльності, які дозволять не тільки підвищити результативність інноваційної діяльності, а й нададуть можливості для підвищення ефективності функціонування підприємств в умовах нестабільного економічного середовища. Визначено, що в рамках експериментів з «інститутами розвитку» уже в даний час можлива реалізація ряду локальних інноваційних програм, які успішно будуть працювати в Україні.

Ключові слова: інноваційна діяльність, венчурне інвестування, інноваційне підприємство, інститути розвитку.

Аннотация. Рассмотрен мировой опыт применения основных инструментов поддержки инновационной деятельности, которые позволят не только повысить результативность инновационной деятельности, но и предоставят возможности для повышения эффективности функционирования предприятий в условиях нестабильной экономической среды. Определено, что в рамках экспериментов с «институтами развития» уже в настоящее время возможна реализация ряда локальных инновационных программ, которые успешно будут работать в Украине.

Ключевые слова: инновационная деятельность, венчурное инвестирование, инновационное предприятие, институты развития.

Annotation. Reviewed the world experience of application of the main instruments of support of innovative activities that will not only enhance the performance of innovative activities, but also provide opportunities to improve the efficiency of enterprises in the unstable economic environment. It was determined that in the course of experiments with the "development institutions" now possible the implementation of a number of local innovative programs that are successfully working in Ukraine..

Keywords: innovation, venture investment, innovative enterprise development institutions.

Бібліографічний список використаної літератури

1. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів. Остаточний варіант. – К.: Фенікс, 2011. – 76 с. – (проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні»).
2. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. <http://www.uaib.com.ua/>
3. Камбуров С.Б., Нистратов В.В. Инновационные процессы в промышленности США и Японии: сравнение стратегических установок. — М.: ВНИИСИ, 1990. — Вып.3 — 84 с.
4. Управління інноваційною діяльністю в економіці України: Колективна наукова монографія /За наук. ред. д.е.н., проф. С.Є.Єрохін. - К.:Національна академія управління, 2008. -116 с.
5. Власова І. Особливості фінансування інноваційної сфери в розвинених країнах світу / І. Власова // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 36–46.

УДК: 338.242.2

Сасько С. А.

**РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ, ЯК ІНСТРУМЕНТУ АНТИКРИЗОВОГО
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Постановка проблеми. В результаті триваючого процесу ринкових перетворень проблеми стратегічного управління підприємством залишаються істотними до теперішнього часу. Без закономірно і методично здійснюваного стратегічного планування економічне зростання не може знайти якість сталого соціально-економічного розвитку, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Вихід з кризової ситуації є основою подальшого економічного розвитку. Кожен крок ефективного регулювання має відповідати стратегічній меті. В цьому розумінні діяти стратегічно в межах антикризового управління — значить постійно оцінювати поточні дії з наперед визначеною і обґрунтованою перспективою повного виходу з кризи. Будь-яку ситуацію, в якій підприємство не встигає підготуватися до змін, можна вважати кризовою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження стратегії формування антикризового управління на підприємстві присвячені праці багатьох вчених класиків економічної науки, зокрема Е. Альтмана, Р. Гильфердинга, Дж. М. Кейнса, Г. Мура, Дж. Робінсона, П. Самуельсона, Ф. фон Хайека, Й. Шумпетера та інших. Серед вітчизняних науковців, які приділили увагу дослідженню проблеми вибору стратегії уникнення кризових явищ через розробку антикризового управління необхідно відмітити праці: М. Д. Білик, І. А. Бланка, В. О. Василенко [1], В. М. Геєця, Л. О. Лігоненко [3], О.О. Терещенка [9], С. А. Уткіна, А.А. Чухна [5] та інших.

Водночас, незважаючи на значну кількість наукових праць потребує розробки комплексна система антикризового управління та її деталізація, яка спрямована на подолання кризової ситуації та зниження негативних наслідків у фінансовому становищі підприємства.

Формулювання завдання дослідження. Обґрунтування результативних модифікацій стратегії розвитку підприємства є пріоритетним та передбачає встановлення комплексу інструментів і визначення конкретних суб'єктів відповідальних за розробку і реалізацію даної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування стратегії антикризового управління передбачає використання системи методів попередньої діагностики