

СУЧАСНА СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Зазначено, що інноваційно-інвестиційна модель розглядається як творчий процес формування принципово нових технічних та організаційних конфігурацій, які забезпечують поширення нововведення, а інновації — як життєвий цикл структурно-функціональних змін.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна стратегія, підприємство, економічне зростання, життєвий цикл, нововведення.

Указано, что инновационно-инвестиционная модель рассматривается как творческий процесс формирования принципиально новых технических и организационных конфигураций, обеспечивающих распространение нововведения, а инновации — как жизненный цикл структурно-функциональных изменений.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная стратегия, предприятие, экономический рост, жизненный цикл, нововведения.

The article indicates that the model of innovation and investment process is seen as a creative process to build a whole new technical and organizational configurations are spread innovations and innovations — as the life cycle of structural and functional changes.

Key words: innovation and investment strategy, enterprise, economic growth, life cycle, innovation.

Розглядаючи вітчизняні інноваційні концепції, необхідно виявити взаємозв'язок між інноваційною й інвестиційною стратегіями, що зумовлено відсутністю чіткої позиції вчених щодо ролі інвестицій в економіці України. На нашу думку, різноманітні крайнощі та перебільшення можна розглядати як базові елементи аналізу цієї проблеми. Водночас, будь-який інноваційний проект потребує високої самовіддачі й готовності до ризику, що передбачає новий рівень економічного мислення. Таким чином, необхідне поєднання інноваційної й інвестиційної стратегій також на рівні як управління підприємствами, так і державного управління для того, щоб перехід на інноваційну економіку був не формальним, а реальним і, найголовніше, від якого матимуть користь громадяни України.

Вітчизняні інноваційні концепції розвитку підприємств кінця ХХ — початку ХХІ ст. акцентували на підготовці узгодженого проекту змін та технології його реалізації, подолання консерватизму організаційного середовища. У цьому разі означений проект розглядався як сукупність ідеальних уявлень про бажаний стан підприємств. При цьому розвиток останніх передбачає процес досягнення мети або створення засобів, орієнтованих на неї. Важливо, що будь-які якісні зміни в межах цієї концепції розуміються як позитивні для підприємств, навіть якщо вони перешкоджають режиму його нормального функціонування.

Цілком очевидно, що довгостроковий успіх підприємства нерозривно пов'язаний з його здатністю безперервно впроваджувати нововведен-

ня. Для цього необхідні розроблення і реалізація стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств, оскільки потреба інновацій як нової галузі знання для отримання великих якісних результатів завдяки впровадженню нового стає необхідною для економіки України.

Мета — розглянути модель інноваційно-інвестиційного процесу як творчий процес формування принципово нових, технічних та організаційних конфігурацій, що забезпечують поширення нововведення, а інновації — як життєвий цикл структурно-функціональних змін.

Перехід кількома десятилетиями країн до інноваційного розвитку виявив проблему виключної теоретичної та практичної важливості. Аналіз праць зарубіжних авторів Д. Берчелла, Е. Брюса, Д. Вайзера, Е. Джеймса, М. Крішна, Ч. Лідбітера, К. Маркідеса, Ф. Міллера, К. Прахалада засвідчив науковий інтерес до питань оцінки ефективності інноваційних проектів. У багатьох країнах упроваджено тисячі принципово нових технологій, без яких будь-яка національна економіка не зможе досягти достатньо високого рівня конкурентоспроможності. У зв'язку із цим постала проблема нової якості економічного зростання як результату дедалі більшого накопичення людського капіталу, тобто здатності здобуття дедалі більших обсягів знань. У цих умовах потрібно відповісти на запитання: чи уповільнений перехід підприємств України до інноваційного розвитку є наслідком значної нестачі інвестиційних ресурсів або ж це результат нерозвиненості системи інноваційного менеджменту?

Нині здійснення інноваційної політики на підприємствах є одним з факторів збереження конкурентоспроможності та сталого зростання. Логіка розвитку новаторської форми зумовлює перенесення акцентування з оперативного тактичного планування на стратегічний та рівень формування нового типу інноваційного управління. Останнє в сучасному розумінні — це єдність стратегій, філософії бізнесу, функцій і процедур управління підприємствами. Передумовою виникнення цієї економічної категорії стало загальне посилення ролі інновацій у діяльності підприємств. В індустріально розвинених країнах інноваційна концепція розвитку фірм посідає важливе місце вже протягом десятиліть [1].

У зв'язку з обмеженістю науково-технічних ресурсів, які є основою первинних інновацій, дедалі більшу увагу приділяють розробці й упровадженню вдосконаленої продукції. Водночас багато підприємств зосереджують свою інноваційну діяльність на використанні нових маркетингових стратегій, опануванні інноваційних ринкових сегментів, трансформації життєвого циклу товару тощо. Якщо успіх первинної інновації залежить від унікальності й затребуваності, на чому базується технологічна ідея, то ефективність вторинних інновацій у багатьох аспектах визначається маркетинговою складовою означеного процесу.

Будь-яка діяльність підприємства починається з досліджень ринку й аналізу власних можливостей. Принципово важливим питанням здійснення інновацій є визначення необхідності й ефективності їх упровадження. Постає запитання, навіщо компанії щорічно витрачають величезні фінансові та людські ресурси для розроблення інноваційних проектів, які інколи себе не виправдовують? Згідно зі світовою статистикою, 40% новинок

серед товарів широкого вжитку зазнають невдачі, 20% нових промислового призначення та 18% послуг теж не досягають другої стадії життєвого циклу товару [2]. Збитки компаній часто досягають величезних масштабів, але фірми продовжують вкладати значні кошти для просування на ринку нових товарів і послуг.

Пояснити такі витрати можна унікальною конкурентною перевагою, яку отримують компанії в результаті успіху інновацій. Практично кожен другий рекламований товар на ринку позиціонується як новий. Користь такої політики пояснюється певними причинами.

По-перше, в разі виходу на ринок з новою або вдосконаленою продукцією компанія набуває тимчасового статусу монополіста, що дозволяє їй акумулювати надприбуток і диктувати свої умови. Вчасно заповнене ринкове вікно стає нішею, де попит і пропозиція повністю збалансовані, а в споживача формується прихильність до нової марки. Правильна інноваційна політика і захищене «ноу-хау» забезпечують довгострокову прибутковість нововведення.

По-друге, успішне здійснення інноваційних проектів надає компанії імідж гнучкої і інновативної, що є важливою складовою конкурентоспроможності сучасних фірм. Таким чином, нова продукція стимулює попит на продукцію фірми загалом, часто продовжуючи життєвий цикл товару. Проблема оцінки подальших результатів нововведення, яку неминуче слід прийняти під час оформлення «угоди купівлі-продажу», достатньо складна через невизначеність не стільки економічних характеристик нововведення, скільки умов його комерціалізації. Важливість оцінки очікуваних результатів базується також на вимозі ефективності інвестицій у нововведення, а їх довгостроковість змушує комплексно використовувати різні аналітичні прийоми і моделі, що обґрунтовують вибір нововведення для інноваційного бізнесу.

Слід зазначити: в сучасній інноватиці використовують поняття «життєвий цикл», що означає стадійність процесу, єдність його початку й завершення. Необхідно відрізнити застосування цього терміна стосовно нововведень, життєвий цикл яких, на нашу думку, передбачає такі стадії: фундаментальні та прикладні дослідження, створення дослідних потужностей, виготовлення й випробування пробної партії (серії) продукції на ринку, застарівання нововведення. У цьому контексті поняття «життєвий цикл» свідчить про виникнення потреби в нововведенні і його створенні — набуття прав на використання у власника нововведення, впровадження у виробництво дифузії — тиражування на інших об'єктах [5].

Незважаючи на різні типології нововведень (за типом, інноваційним потенціалом, особливостям практичного використання), вони не охоплюють усього розмаїття інтелектуальних продуктів, що використовуються, а через невизначеність економічного змісту їх складно застосовувати під час вирішення завдання комерціалізації продуктів інтелектуальної діяльності.

Теоретично нововведення можна проводити на будь-якій стадії життєвого циклу продукції, але оцінки майбутніх результатів істотно відрізнятимуться. З етапами розвитку та зростання пов'язаний найбільший обсяг інвестицій. Можливість розширення й підтримки конкурентної переваги

є доцільнішою для інвестора у зв'язку зі швидкою окупністю вкладень. Подальше неминуче посилення конкуренції спричиняє уповільнення продажів і досягнення квазірівноважного стану, що призводить, у свою чергу, до спаду. Підприємцю під час вибору напрямів інвестування доведеться оцінювати потребу в капіталовкладеннях на кожному етапі життєвого циклу товарів й водночас передбачати очікувані результати продажів. Практично йдеться про інноваційно-інвестиційний аналіз віртуальної моделі життєвого циклу товару.

Довгострокова конкурентоспроможність виробничого бізнесу потребує попередніх інвестицій на кожному етапі життєвого циклу продукту. Інвестиції в нововведення щоразу повинні забезпечувати економічні результати для того, щоб максимально продовжити стадію зростання і не допустити її уповільнення.

Ефективність нововведення, що забезпечує продовження цієї стадії, зазвичай, максимальна, що, у свою чергу, підвищує ціну інноваційної пропозиції. Якщо потенціал інновацій достатньо високий, то його використання уможливить отримання вигоди і після зниження обсягу продажів, забезпечуючи для підприємця прийнятну норму прибутку.

Поки що немає чітких уявлень про доцільність інвестицій у нововведення на стадії «насичення», де довгострокові вкладення втримують обсяг продажів. Згідно з теорією життєвого циклу продукту та конкуренції, спад і подальший відхід із ринку є неминучими. Водночас існує можливість отримати певні доходи на стадії «насичення» завдяки не новим інвестиціям, а повнішому використанню потенціалу нововведення, реалізованого раніше. Тому оцінка інноваційно-інвестиційної пропозиції повинна враховувати його практичну цінність на всіх етапах життєвого циклу продукту інновації [3].

Необхідність виявлення взаємозв'язку між інноваційною й інвестиційною стратегіями зумовлюється відсутністю чіткої позиції вчених на роль інвестицій в економіці підприємств. Можна виокремити дві лінії аналізу: з одного боку — твердження про необхідність повернутися до встановленої норми накопичення ВВП, з іншого — думка про те, що масштабні інвестиції в Україні взагалі не потрібні. Різного роду крайнощі та перебільшення можна розглядати як базові елементи аналізу цієї проблеми. І дійсно, наскільки б людина не була творчо «заряджена» на інновації, якщо позбавити її фінансових ресурсів, вона не зможе завершити жодного інноваційного починання. Водночас, будь-який інноваційний проект потребує певної самовіддачі і готовності до ризику, тому навіть у разі наявності великих коштів необхідно мати новий рівень економічного мислення. Таким чином, необхідне поєднання інноваційної, інвестиційної та промислової стратегій на рівні як керування підприємствами, так і державного управління для того, щоб перехід на інноваційну економіку був не формальним, а реальним і, що найголовніше, це задовольнило потреби громадян України.

На нашу думку, вибір моделі інвестиційного розвитку може бути певним компромісом між двома позиціями, для першої з яких характерні: мінімізація капітальних вкладень; максимізація швидкості обігу капіталу; максимальне використання виробничих потужностей; розвиток дрібних, середніх підприємств і компаній.

Очевидно, що в цій моделі домінуватимуть короткострокові інвестиції; внутрішні джерела фінансування, за допомогою як банківського кредитування, так і ринку цінних паперів відіграватимуть вирішальну роль порівняно з іноземним капіталом. Як історичний досвід, що ілюструє ефективність цієї моделі, можна розглядати інвестиційну модель Тайваню, яка використовувалася протягом майже всього повоєнного періоду.

Для другої позиції характерні: великомасштабні інвестиції; панування в реалізації проектів великих державних, напівдержавних і приватних компаній; значна роль держави й іноземного капіталу в інвестиційних процесах. Після Другої світової війни ця схема була інвестиційною моделлю Південної Кореї, що засвідчує її економічну ефективність.

В Україні формування інвестиційної моделі має чітку тенденцію, у зв'язку з особливостями національної економіки, до розвитку другої моделі інвестиційного процесу. Відзначимо, що і Тайвань, і Південна Корея, які обрали протилежні способи інвестиційної стратегії, зуміли поєднати їх з інноваційною стратегією.

Якщо досліджувати національну інвестиційну модель, що сформувалась в епоху ринкових реформ, то слід виокремити такі її характерні особливості:

- протягом практично всіх років ринкових реформ половина ресурсів, які створювалися в Україні для інвестування в нові проекти, не були використані;
- інноваційно-інвестиційний процес уповільнюється високим рівнем фізичного та морального виснаження устаткування;
- в українській економіці не сформований, внутрішній національний ринок, що для переходу до інноваційного розвитку є суттєвою перешкодою і шлях може призвести до ліквідації більшої частини робочих місць і потужного соціального вибуху;
- швидкозростаючий споживчий попит на внутрішньому ринку задовольняється не завдяки інвестиціям в українську економіку, а з швидко зростаючому імпорту.

У контексті означеної проблеми слід проаналізувати структурні характеристики та інституціональні складові національної інвестиційної моделі, тобто структуру інвестицій в основний капітал у галузях промисловості України й дві базові інституційні моделі інвестиційного процесу: банківської системи та фондового ринку. Нині ні банківська система, ні фондовий ринок, як інституціональні моделі інвестиційного процесу в Україні поки що не відповідають вимогам інноваційного переходу. Вирішенню цієї проблеми може сприяти, наприклад, аналіз історичного досвіду використання двох цих моделей в інноваційному інвестуванні Німеччини, Франції, Південної Кореї та інших країн.

Ще одна проблема полягає в тому, що гроші України слід інвестувати через великі проекти в її економіку, але і цей процес потребує ґрунтовного наукового аналізу та вироблення найефективніших форм таких інвестицій. У теорії інвестиції пов'язуються із заощадженнями, а для України перетворення на інвестиції є найважливішим завданням сучасної економічної стратегії. Стосовно умов України, як приклад, можна використати

потрійну модель вирішення цієї проблеми. У її основі — великомасштабні державні інвестиції, інвестування через потужні бізнес-групи чи за допомогою фінансових ринків. В історико-економічному сенсі це по'єднання англосаксонського і південнокорейського досвіду.

Фактично симбіоз відбувається вже нині. Якщо розглянути різні регіони України, то в них можна спостерігати найрізноманітніші комбінації цих елементів фінансування економіки. У зв'язку із цим ефективність розвитку кожної з форм фінансування є недоцільною.

Отже, проблема інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку є однією з найскладніших для України. Визначення й управління інноваціями потребує спеціальних підходів. Найефективніше керувати інноваціями можна лише за допомогою динамічного процесу навчання, висуваючи нові гіпотези відповідно до нових інновацій, тестуючи їх і створюючи нові знання. У сучасних умовах конкурентні переваги економіки і можливості її модернізації значною мірою визначаються накопиченим і реалізованим людським капіталом. Саме люди освітою, кваліфікацією та досвідом визначають межі й можливості технологічної, економічної та соціальної модернізації суспільства.

Під час управління інноваціями неможливо дотримувати одного плану, оскільки немає змоги заздалегідь передбачити всі події і проміжні результати. Необхідно стати підприємливим лідером — розпочинати роботу, експериментувати, навчатися і адаптуватися, рухаючись уперед. Саме так діють успішні інноватори, здатні реалізувати нову ідею, ініціювати практичне здійснення і зрештою перетворити її на життєздатний рентабельний продукт.

У питанні вибудовування ефективного зв'язку між наукою і ринком важливим аспектом є необхідність правового забезпечення процесу комерціалізації наукових розробок, слід визначати права на інтелектуальну власність, адже нині в правовому сенсі не оцінюються результати науково-технічної діяльності, що отримані в наукових колективах на державні кошти [4].

Якщо розглядати інноваційний процес як актуалізацію інноваційного потенціалу, то, передусім, останній повинен сформуватися і лише потім слід створити необхідні й належні умови для його актуалізації. У цьому разі принципowo важливим є те, що інноваційний потенціал — це багатовимірне поняття, яке передбачає не тільки розумові здібності співробітників, а й цілий комплекс психологічних параметрів, що перешкоджають чи сприяють творчому мисленню. Тобто, якщо вносити зміни тільки на макроекономічному рівні, навряд чи вдасться поліпшити ситуацію з інноваційною активністю. Уже на цьому етапі неминучим є те, що об'єктом під час вирішення проблеми інноваційної активності мають бути людина, її психологічні й економічні механізми мислення, а не держава.

Роль людського фактора в інноваційному процесі настільки значна, що неувага до цього аспекту може нівелювати будь-які зусилля у сфері вдосконалення інфраструктури. Саме люди з освітою, кваліфікацією та досвідом визначають межі й можливості технологічної, економічної та соціальної модернізації суспільства.

Інновації — це процес безперервного експериментального навчання, продуктом якого є нові, використані на практиці, знання. Управління інноваціями потребує спеціальних підходів. Найефективніше керувати інноваціями можна лише за допомогою динамічного процесу навчання, висувачи нові гіпотези відповідно до нових інновацій, тестуючи їх і створюючи в результаті нові знання, але це тематика подальших досліджень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Авсянников Н. М. Инновации и экономический рост. Современная экономическая теория и реформирование экономики России. Т. 3 / Н. М. Авсянников. — М. : Экономика, 2007. — С. 81–82.
2. Иванов И. Высокотехнологичные предприятия в эпоху глобализации / И. Иванов. — М. : Альпина, Бизнес Букс, 2003.
3. Особенности инвестиционной модели развития России / В. Б. Кондратьев и др. : ИМЭМО РАН. — М. : Наука, 2005. — С. 8–17.
4. Олехнович Г. Интеллектуальная собственность и проблемы ее коммерциализации / Г. Олехнович. — Минск : Амалфея, 2005.
5. Румянцева Е. Е. Инновационная стратегия экономического развития : / Е. Е. Румянцева. — М. : Изд.-во РАГС, 2006. — С. 3–5.

Надійшла до редколегії 14.03.2014 р.

УДК 007 : 304.9: 070

А. А. СУЛІМ

КІНОКРИТИЧНІ СТУДІЇ: ФОРМИ, ФУНКЦІЇ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ

Розглядаються основні етапи розвитку кінематографа, стан кінокритики в Україні. Проаналізовано форми, функції та методологічні підходи кінокритики.

Ключові слова: кіно, кінокритика, комунікація, кіномистецтво.

Рассматриваются основные этапы развития кинематографа, состояние киноcritики в Украине. Проанализировано формы, функции, методологические подходы киноcritики.

Ключевые слова: кино, киноcritика, коммуникация, киноискусство.

The main stages in the development of cinematography is discussed, state of film criticism in Ukraine is considered. The forms, functions and methodological approaches of film criticism are analyzed.

Key words: film, film criticism, communication, cinematography.

Кіно завжди було і є невід'ємною складовою культури того чи іншого суспільства, особливим видом естетичного впливу на глядача, що сприяє формуванню певних цінностей або, навпаки, руйнуванню наявних. Тобто кіно може як сприяти розвитку культури тієї чи іншої нації, так і уповільнювати його. Питання кінокритики в Україні є доволі проблемним, оскільки