Узагальнення результатів оцінки фінансового результату від інвестиційної діяльності підприємства проводиться у аналітичній записці, довідці або у висновках. В аналітичних документах наводиться, насамперед, загальна тенденція фінансового результату від інвестиційної діяльності; висвітлюються причини відхилень і їх наслідки; в заключній частині приводяться висновки та конкретні пропозиції і заходи щодо поліпшення інвестиційної діяльності підприємства та підвищення її ефективності. У висновках чітко зазначаються виявлені резерви, що мають місце на підприємстві, як їх використати, і який економічний ефекти можна отримати при цьому. Про результати аналізу фінансового результату від інвестиційної діяльності управлінці інформують власника або уповноважену ним особу, які на їх підставі приймають рішення стосовно ліквідації недоліків інвестиційної діяльності підприємства.

Висновки. Використання запропонованих показників та коефіцієнтів дає можливість в комплексі проаналізувати фактичний фінансовий результат від інвестиційної діяльності підприємства, дослідити його вплив на величину прибутку від звичайної діяльності, а отже і на розмір чистого прибутку підприємства. Застосування моделей у їх факторному аналізі дозволяє оцінити результати вкладення ресурсів в інвестиційну діяльність підприємства, виявити причини недоліків та резерви для підвищення ефективності інвестиційної діяльності.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 “Звіт про рух грошових коштів”, затверджене наказом МФУ №87 від 31.03.1999 р. // Бухгалтерія. – 2001. – № 52/2. – С. 26-31.

2. Системи обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики / За ред. проф. М.П. Войнаренка. – К.: Наукова думка, 2002. – 718 с.

Надійшла 12.09.2009

УДК 334.75:332.14

Л. А. РИБЧИНСЬКА
Хмельницький національний університет

ОЦІНКА КЛАСТЕРОУТВОРЮЮЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У роботі розглянуто існуючі у зарубіжній та вітчизняній практиці інструменти ідентифікації кластерів, проаналізовано види кластерів залежно від рівня спеціалізації регіону та продуктивності галузі, визначено напрямки реалізації регіональної політики сприяння розвитку потенційних кластерів.

The existing in foreign and domestic practice instruments of authentication of clusters are considered in work, the types of clusters are analysed depending on the level of specialization of region and productivity of industry, certainly directions of realization of regional policy of assistance development of potential clusters.

Ключові слова: кластероутворюючий потенціал регіону, ідентифікація кластерів, потенційний кластер, управління регіональним розвитком.

Постановка проблеми. В умовах посилення конкурентної боротьби підприємства оцінили переваги внутрірегіональної кооперації та необхідність захисту регіонального ринку. Суб’єкти підприємництва усвідомили, що використання кластерних технологій дозволить максимально використати регіональний потенціал, конкурентні переваги перетворюються на важливий інструмент управління, дозволяють програмувати соціально-економічний розвиток регіону.

Процеси кластеризації, які у період зародження (друга половина XX століття) характеризувались спонтанністю, неформальним характером взаємовідносин між учасниками та орієнтацією на задоволення внутрішніх потреб об’єднання, сьогодні набувають ознак легальності і прозорості функціонування, де ініціатива і новаторство виступають головними принципами функціонування кластера.

Визначаючи провідну роль кластерів у відродженні національної економіки, вітчизняні вчені при дослідженні їх економічної природи неодноразово пов’язували процеси кластеризації з необхідністю утвердження регіональної моделі економічного розвитку. Базуючись на принципах економічної мотивації підприємств, кластери краще, ніж інші форми організаційних утворень, дозволяють використати науковий та освітній потенціал регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню кластеризації національної економіки присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, оцінку теоретико-методологічних аспектів формування кластерів розглядали у своїх роботах Брижань І., Буряк А., Войнаренко М., Воронов А., Забєлін П., Міхєєв Ю., Монастирний Е., Портер М., Соколенко С., Хасаєв Г., Чевганова В.; аналіз практичного досліду застосування кластерних технологій з урахуванням регіональних особливостей досліджували Афанасьєв М., Баннова І., Вікторов А., Кропельницька С., Малий М., Мяснікова Л., Тарасов С. та ін. Незважаючи на глибину порушених ними проблем та різноманітність підходів до їх розв’язання з урахуванням національних особливостей функціонування підприємництва в Україні, невирішеними та

такими, що потребують подальших досліджень, продовжують залишатись питання оцінки кластероутворюючого потенціалу регіону.

Мета роботи полягає в оцінці кластероутворюючого потенціалу регіону шляхом виявлення в регіоні існуючих кластерів та вивчення його готовності до формування нових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи багаточисленність підходів до визначення кластера та класифікації його видів, для цілей дослідження за основу приймемо визначення М. Войнаренка, який під кластером пропонує розглядати територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами й органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції й економічного зростання регіону [1]. Виходячи з визначення, розглядатимемо один з напрямків класифікації кластерів, за яким їх поділяють на два типи:

1. Переважно галузеві – в таких кластерах чітко можна прослідкувати існування ланцюга доданої вартості, відповідно, галузеві ознаки об'єднання є більш вираженими порівняно з територіальними. Для переважно галузевих кластерів властивою є відсутність чітких територіальних меж, їх діяльність може поширюватись далеко за межі регіону, країни. Головною метою діяльності переважно галузевих кластерів є прагнення мінімізувати трансакційні витрати на кожному з етапів ланцюга доданої вартості.

2. Переважно територіальні – такі кластери зосереджені на певній території, територіальні ознаки об'єднання є домінуючими порівняно з галузевими. Для переважно територіальних кластерів характерною є наявність чітких меж кластера (район, регіон, країна, група країн). Головна мета діяльності кластера полягає в отриманні конкурентних переваг кожного з учасників об'єднання за рахунок вдалого розташування. У світовій практиці переважно територіальні кластери знайшли свій прояв у наступних формах:

– ресурсному кластері (доступ до обмежених ресурсів);

– інноваційному кластері (доступ до новітніх технологій);

– інтелектуальному кластері (кращий кадровий потенціал, інформаційна інфраструктура) та ін.

Відзначаючи провідну роль кластерів у формуванні регіональної стратегії економічного розвитку, конкурентні переваги регіону можна виявити шляхом оцінки його кластероутворюючого потенціалу. На нашу думку, кластероутворюючий потенціал регіону включає в себе вирішення двох важливих завдань:

1. Виявлення існуючих кластерів.
2. Визначення потенційних кластерів.

Виявлення існуючих кластерів передбачає, перш за все, їх ідентифікацію за допомогою кількісного та якісного інструментарію. У табл. 1 наведено основні інструменти кількісного аналізу ідентифікації кластерів за методикою Е. Бергмана та Е. Фезера, які знайшли поширення і широке використання у зарубіжній практиці.

Таблиця 1

Інструменти кількісного аналізу ідентифікації кластерів за методикою Е. Бергмана та Е. Фезера [2, 3]

Групи	Інструментарій	Оцінка інструментарію	
		Переваги	Недоліки
Мікрорівневі	– місцеві опитування; – Delphi-методи; – фокус-групи; – аналіз думок експертів; – дослідження коефіцієнтів локалізації.	Придатні для використання за умов, коли в регіоні виділяються провідні галузі, але невідомі механізми, які дозволяють окремим підприємствам посилити свої конкурентні переваги під час взаємодії з іншими підприємствами всередині цих галузей.	Малопродуктивні при виявленні просторових кластерів на регіональному рівні, оскільки не дозволяють в силу своєї трудомісткості сформувати цілісний погляд на розвиток економіки регіону.
Методи міжгалузевого кластерного аналізу	– аналіз матриць міжгалузевого балансу (продуктовий обмін); – аналіз матриць міжгалузевого балансу (інноваційний обмін); – мережевий аналіз.	Корисні в ситуації практично повної невизначеності, наприклад, коли регіони хочуть виявити поки ще чітко не сформовані механізми взаємодії і потенційні альянси між добре відомими основними галузями та галузями, які ще не достатньо розвинені в регіоні.	В Україні відсутня необхідна організація статистичних даних для використання методів міжгалузевого кластерного аналізу.

При використанні мікрорівневого підходу кластери розглядають як групи підприємств, які виготовляють подібні вироби (тобто є представниками однієї галузі економіки) і між якими існують формальні та неформальні взаємозв'язки. Кластери характеризуються ланцюгами постачальників і споживачів, однак пояснення порядку формування доданої вартості в таких ланцюгах менш актуальне для ідентифікації кластерів, ніж характеристика взаємозв'язків між учасниками. Тобто макрорівневі дослідження є найбільш поширеним методом аналізу переважно галузевих кластерів.

Натомість методи міжгалузевого кластерного аналізу використовуються для ідентифікації переважно територіальних кластерів. Наявність чітко визначених територіальних меж дослідження дозволяє виявити не чітко сформовані механізми взаємодії та потенційні утворення в ситуації практично повної невизначеності.

В умовах української дійсності, ідентифікуючи кластери на регіональному рівні, не заперечуючи корисності кількісних методів дослідження, відмітимо і деякі об'єктивні перешкоди їх застосування:

– по-перше, розглянуті методи ідентифікації передбачають існування вимірників, які дозволяють вичерпно робити висновки про існування кластера; це рівносильно твердженню, що кластер повинен себе «достатньо чітко проявити», однак воно було піддане критиці навіть відданими прихильниками методів кількісної ідентифікації;

– по-друге, просторові межі кластера не завжди співпадають з межами адміністративних утворень, в яких здійснюється збір статистичних даних;

– по-третє, в Україні на рівні територій відсутня необхідна організація статистичних даних, водночас методи міжгалузевого кластерного аналізу потребують побудови балансів на рівні окремих регіонів з використанням достатньо деталізованої галузевої інформації;

– по-четверте, кластери динамічні за своєю природою, а відповідно, потрібен регулярний моніторинг аналізу їх діяльності та характеру внутрішніх якісних взаємозв'язків [4].

Незважаючи на існування перешкод на шляху використання кількісних методів ідентифікації регіональних кластерів, в Україні набув поширення і практичного використання метод коефіцієнтів, зокрема, розрахунок коефіцієнтів спеціалізації, які дозволяють в динаміці порівняти темпи зростання обсягів виробництва, залучених інвестицій, введених технологій тощо в розрізі галузей у кожному з регіонів та по Україні в цілому. Порядок застосування коефіцієнтів спеціалізації для ідентифікації регіональних кластерів наведено на рис. 1.

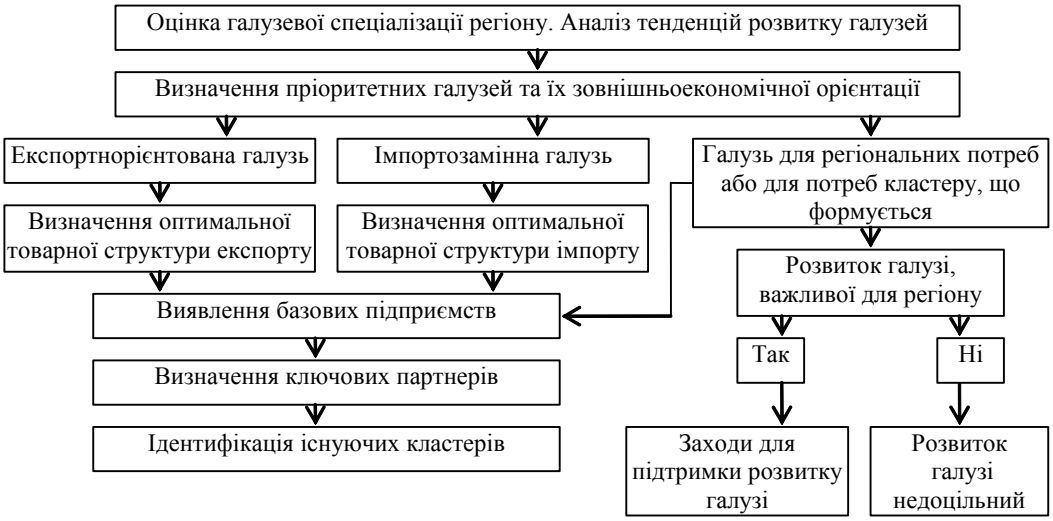

Рис. 1. Алгоритм використання кількісного аналізу ідентифікації кластерів

Прийнявши середньостатистичні значення коефіцієнтів за кожною з галузей економіки за 1, отримаємо:

– якщо значення коефіцієнта спеціалізації галузі регіону ($К_{ср}$) перевищує аналогічний показник по Україні ($К_{су}$), дана галузь є експортоорієнтованою:

$$К_{ср} > К_{су} \Rightarrow \text{експортоорієнтована галузь;}$$

– якщо значення коефіцієнта спеціалізації галузі регіону менше аналогічного показника по Україні, дана галузь є імпортоорієнтованою:

$$К_{ср} < К_{су} \Rightarrow \text{імпортоорієнтована галузь;}$$

– якщо значення коефіцієнта спеціалізації галузі регіону є доволі низьким (за різними підрахунками, не повинно перевищувати 0,25), продукція галузі використовується для внутрішніх потреб регіону:

$$К_{ср} < 0{,}25 \Rightarrow \text{галузь, орієнтована для внутрішніх потреб регіону.}$$

Підтримка розвитку галузей з низьким рівнем спеціалізації та ініціювання створення в них кластерів не є економічно обґрунтованою, оскільки продукція таких галузей суттєво не впливає на формування валового регіонального продукту, тому при формуванні переважно територіальних кластерів такі підприємства відіграють, як правило, роль інфраструктурних елементів регіону.

Вважаємо, мезорівневі техніки ідентифікації кластерів поряд зі збором кількісних даних одночасно повинні здійснювати збір не менш важливих якісних характеристик, які можна отримати при використанні методу експертних оцінок шляхом проведення анкетування, інтерв'ю учасників об'єднання та інших методик збору інформації. При цьому потрібно застосовувати інтегративний підхід, який дозволяє взаємоузгодити думки всіх інтерв'юерів.

По відношенню до українських регіонів існує ряд умов, які або сприяють, або негативно впливають на формування кластерів. Так, кластерні технології володіють порівняно з іншими формами організаційних утворень на регіональному рівні наступними перевагами:

– дозволяють визначити спеціалізацію регіональної економіки та створюють передумови для розвитку територіально-виробничої системи;

– сприяють активізації внутрірегіональних та залученню зовнішніх (національних та іноземних) інвестицій;

– перерозподіл ресурсів проводиться всередині регіональної системи;

– розвиток ринкової інфраструктури орієнтується, перш за все, на забезпечення потреб місцевих споживачів, що дозволяє максимально врахувати їх смаки та переваги;

– створюються передумови для інтеграції підприємств малого і середнього бізнесу регіону на національний та міжнародний ринки;

– використання наявного в регіоні наукового та освітнього потенціалу дозволяє впроваджувати у виробничий процес передові досягнення та технології.

Важливою перевагою кластерного управління розвитком регіональної економіки є посилення ролі економічних факторів та зниження адміністративних. Значення регіональних органів влади значне лише на перших етапах формування кластерів, наприклад, при оцінці зовнішньоекономічного комплексу регіону, при виборі найбільш перспективних кластерів та їх формуванні, і обумовлене необхідністю врахування інтересів регіонального розвитку. В подальшому роль регіональних органів влади скорочується і головну роль починають відігравати закони ринкової економіки, стимулюючи розвиток найбільш вигідних виробництв, а роль регіональних органів влади зводиться лише до підтримки найважливіших кластерів [5].

До негативних факторів відносять низьку якість бізнес-клімату та рівня розвитку асоціативних структур (торгових палат, промислових асоціацій), які не виконують завдання вироблення пріоритетів розвитку регіональної економіки; широко використовується короткостроковий горизонт планування, тоді як при кластерному управлінні оцінювання якості реалізації кластерних технологій можна провести лише через 57 років.

Зробивши ставку на кластерний розвиток, потрібно враховувати можливість виникнення таких побічних явищ, як:

– ефект блокування підприємств – членів кластера, тобто не виключено, що окремо функціонуючі підприємства виявляться більш конкурентоспроможними поряд з кластерними;

– загроза гіперспеціалізації кластера, що сповільнюватиме діяльність його учасників;

– надмірна «брендизація» кластера. Багато регіонів активно використовують бренд кластера: називаючи ініціативу кластером, вони впевнені у можливості додаткового залучення інвестора [6].

З метою подолання негативних наслідків впливу на формування кластерів у регіоні, при формуванні комплексу заходів підтримки розвитку кластерів пропонуємо враховувати існуючий взаємозв'язок між рівнем спеціалізації регіону та продуктивністю галузі (рис. 2).

Рис. 2. Види кластерів залежно від рівня спеціалізації регіону та продуктивності галузі

Як видно з рис. 2, залежно від рівня спеціалізації регіону та продуктивності галузі можна виділити чотири основні типи кластерних формувань:

1. «Кластери-лідери» – об'єднання, для яких характерний високий рівень спеціалізації регіону та продуктивності галузі. Як правило, це сформовані кластери, які перебувають на стадії розквіту: володіють сформованою базою матеріально-технічного постачання та збуту продукції, наявністю стійких зв'язків між учасниками об'єднання, високим рівнем інвестиційних потреб, дієвою системою інноваційного забезпечення, розвиненою інфраструктурною підтримкою та інформаційною базою даних. Такі кластери швидко адаптуються до потреб ринкового середовища, і не потребують державної підтримки та коригування напрямків їх розвитку.

2. «Стабільні кластери» – об'єднання, для яких характерний високий рівень спеціалізації регіону, проте доволі низький рівень продуктивності галузі. Такі кластери перебувають на стадії зрілості, характеризуються сформованим набором пропонованої продукції, незначними обсягами залучених інвестиційних ресурсів, ефективною системою моніторингу ринкових потреб споживачів. У випадку виявлення таких кластерів місцевим органам влади потрібно визначити перелік дій для підвищення конкурентних переваг об'єднання та, враховуючи важливість галузей для потреб регіону, прийняти рішення про можливі напрямки реорганізації кластера.

3. «Потенційні кластери» – об'єднання, для яких характерний низький рівень спеціалізації, але високий рівень продуктивності галузі. Кластери перебувають на етапі зародження, потребують державної підтримки, великих обсягів залучених ресурсів, використання інноваційних технологій та залучення висококваліфікованого персоналу.

4. «Складні кластери» – характеризуються низьким рівнем спеціалізації регіону та невисокою продуктивністю галузі. Оскільки діяльність підприємств кластера спрямована на задоволення внутрішніх потреб регіону, такі виробництва характеризуються високою часткою державного замовлення, невисокою рентабельністю та, відповідно, обсягами залучених інвестицій, виготовлена продукція є стандартизованою.

Регіональна політика підтримки кластерного розвитку повинна бути спрямована на підтримку «кластерів-лідерів», «стійких кластерів» та «потенційних кластерів». Виявлення і підтримка розвитку потенційних кластерів – важлива складова кластероутворюючого потенціалу регіону. Регіональна політика сприяння розвитку кластерів, як показано на рис. 3, з однієї сторони, має бути спрямована на ідентифікацію потенційних кластерів в регіоні, з іншої – повинна забезпечувати формування єдиної основи для порівняння діяльності кластерів в регіоні [3].

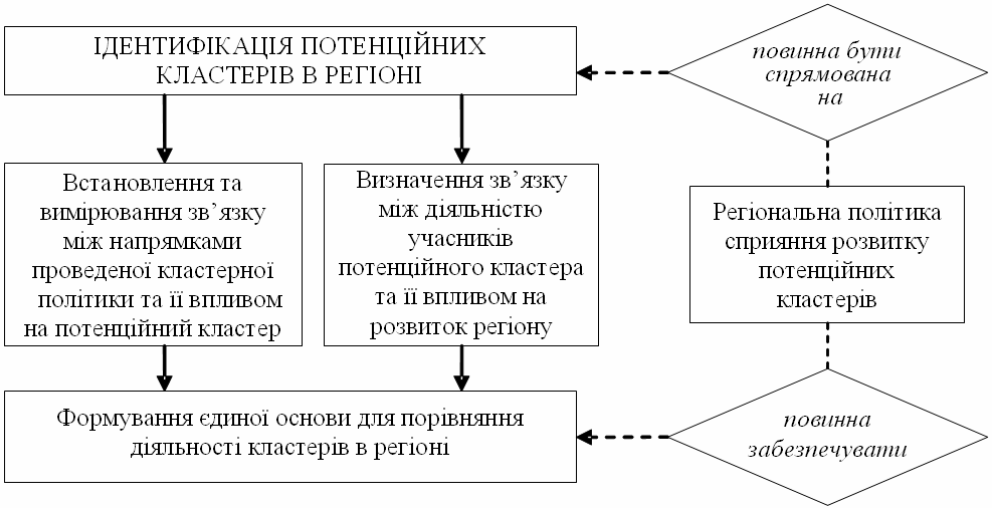

Рис. 3. Напрямки реалізації регіональної політики сприяння розвитку потенційних кластерів

Вважаємо, регіональна підтримка розвитку потенційних кластерів має бути реалізована не лише через розробку концепції формування і управління кластеру та формування системи управління проектом розвитку кластера на основі мережевої моделі взаємодії. Важливою є оцінка маркетингового потенціалу кластера, зокрема аналіз продуктових портфелів підприємств, які випускають кінцеву продукцію, аналіз клієнтських баз, конкурентний аналіз підприємств кластера за основними видами продукції тощо. Діяльність уряду повинна бути спрямована на взаємоузгодження стратегії розвитку кластера та стратегій розвитку кожного з учасників об'єднання.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведені дослідження кластероутворюючого потенціалу регіону показали:

1) апробований у світовій практиці інструментарій підтримки розвитку підприємництва не може в повній мірі бути використаний для ідентифікації кластерів;

2) регіональна політика підтримки реалізації кластерних технологій повинна бути спрямована не лише на підтримку існуючих кластерів, але й виявлення нових;

3) лише взаємоузгодженість дій підприємців, органів місцевої влади та наукових і освітніх установ

регіону допоможе подолати негативні тенденції розвитку вітчизняної економіки.

Без сумніву, реалізація кластерної політики на регіональному рівні потребує диференційованого підходу. Побудова кластерної концепції регіонального розвитку повинна враховувати рівень економічного розвитку території, сприяти виявленню мотиваційних факторів інтеграційних перетворень та визначенню дієвих способів впливу на організацію роботи в кластері.

Література

1. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 2730.

2. Bergman Edward M. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications / Edward M. Bergman, Edward J. Feser [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter4.htm

3. Марков Л.С. Управление эффективностью функционирования региональных высокотехнологичных кластеров / Л.С. Марков // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 2. – С. 20–34.

4. Хасаев Г.Р. Кластеры – современные инструменты повышения конкурентоспособности региона (через Партнерство к будущему) / Г.Р. Хасаев, Ю.В. Михеев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.compass-r.ru/st-5-03-1.htm

5. Блудова Н.С. Региональные кластеры как способ управления внешнеэкономическим комплексом региона [Электронный ресурс]. / Н.С. Блудова // Вестник СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2004. – № 2 (13). Режим доступа : http://www.ncstu.ru

6. Бутенко А.І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону / А. І. Бутенко, Є.В. Лазарєва [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/ index.php?iid=3&operation=9

Надійшла 12.09.2009

УДК 338.2

І. І. УМАНСЬКИЙ
Міністерство фінансів України, м. Київ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядаються питання сутності поняття «інноваційний потенціал» як економічної категорії та представлено підхід до дворівневого ієрархічного структурування інноваційного потенціалу підприємства на рівні можливостей використання ресурсів та інфраструктурної підтримки реалізації інноваційної діяльності.

The questions as to the meaning of innovative potential term as economic category are being investigated in this article as well as an approach to bi-level hierarchical structuring of company's innovative potential to levels of resource usage capability and infrastructural support for implementation of innovative activity.

Ключові слова. інноваційний потенціал, структурування, інноваційна діяльність, підхід, підприємство.

Постановка проблеми. Головним рушієм ринкової економіки є використання підприємствами інновацій в конкурентній боротьбі з метою підвищення рівня їхньої конкурентоспроможності. Фундаментом забезпечення ефективності реалізації інновацій на підприємстві є його інноваційний потенціал (ІП). Інноваційний потенціал виступає концептуальним віддзеркаленням розвитку інноваційної діяльності. Важливим завданням, без вирішення якого сьогодні гальмується інноваційний розвиток багатьох вітчизняних підприємств, є розробка теоретико-методичного забезпечення оцінки ІП. Проте оцінку ІП підприємства неможливо проводити без розуміння сутності та визначення чіткої структури цієї категорії.

Метою дослідження є теоретичне узагальнення підходів до визнання поняття та обґрунтування підходу до ієрархічного структурування ІП підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття ІП розгорталось і уточнювалось в результаті теоретичних та методологічних досліджень і отримало розвиток з початку 80-х років XX століття [1]. Проблемі дослідження інноваційного потенціалу присвятили свої праці фахівці, зокрема Антонюк Л.Л., Воронкова А.Е., Жіц Г.І., Кокурін Д.І., Кравченко С.І., Новикова І.В., Поручник А.М., Решетніков А.І., Румянцева З.П., Савчук В.С., Федулова Л.І. та ін. Проте до сьогодні серед науковців і практиків немає єдності у визначенні змісту інноваційний потенціал. Думки з цього питання розділились: перші вважають, що ІП являє «сукупні ресурси», другі – «сукупні умови і можливості», але безперечним досягненням проведених досліджень є змога виходити з позиції розгляду інноваційного потенціалу як складної економічної категорії, не ототожнюючи її тільки з науковим, інтелектуальним чи науково-технічним потенціалом (табл. 1).

Виклад основного матеріалу. «Ресурсний підхід» до визначення ІП не одноразово підлягав