

У 2006 – 2008 рр. інтенсивний розвиток сегменту торговельної нерухомості спостерігався й у великих регіональних центрах України, таких, як Харків, Дніпропетровськ, Донецьк, Одеса, Запоріжжя, Львів та ін. На даний момент у зазначених регіонах функціонує понад 60 великих ТЦ загальною торговельною площею більше ніж 970 тис. м² [7].

Інвесторами в регіонах часто виступають власники локальних продовольчих торговельних мереж, які розглядають будівництво ТЦ як один з напрямів диверсифікації власного бізнесу та отримання нових торговельних площ для його розвитку.

Більшість ТЦ регіонів представляють собою реконструйовані універсаги й універсами, проте останнім часом швидкими темпами з'являються професійні об'єкти: "Європа" в Одесі; "Дафі", "Міст" і "Європа-центр" у Дніпропетровську; "Караван" та "Дафі" в Харкові; "Донецьк-сіті-центр" у Донецьку.

Тенденцією останніх років стало будівництво ТЦ у містах з населенням більше 100 тис. осіб, таких, як Миколаїв, Івано-Франківськ, Рівне, Чернівці, Дніпродзержинськ, де з'являються професійні торговельні об'єкти даного типу.

Роздрібна торгівля є галуззю національної економіки, що динамічно розвивається, проте спостерігається дисбаланс між темпами зростання товарообороту та розвитком матеріально-технічної бази торгівлі, що викликає підвищення дефіциту торговельних площ.

Аналіз динаміки структури торговельних площ за останні п'ять років демонструє підвищення інтересу до такого сучасного типу торговельних об'єктів, як ТЦ. Протягом досліджуваного періоду частка торговельних площ ТЦ у структурі торговельних площ магазинів зростає втричі та досягла майже 40 %, що дає підстави вважати розширення мережі даних об'єктів торгівлі найбільш перспективним шляхом у подоланні дефіциту торговельних площ.

Література: 1. Статистична інформація щодо основних показників соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Годовой обзор рынка недвижимости. Украина 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.naipickard.com/uploadsFile/Market%20reportRUS%202009.pdf>. 3. Наказ Міністерства економіки України від 02.09.2008 р. № 409 "Нормативи забезпеченості населення торговельною площею у магазинах" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123533&cat_id=32854. 4. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації : монографія / Л. О. Лігоненко та ін. ; за ред. Л. О. Лігоненко ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2009. – 333 с. 5. Украинский ритейл в цифрах – 2007 – 2008: Торговое дело. – К. : ООО "Издательство "Аяксы", 2008. – 195 с. 6. Обзор рынка недвижимости. Первое полугодие 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.malls.ua/analytics/index.php?article=20807>. 7. Волосюк И. Региональные рынки недвижимости Украины 2008: застывшие надежды [Электронный ресурс] / И. Волосюк // Commercial Property. – 2009. – № 1 (65). – Режим доступа : http://commercialproperty.ua/analytics/market_review-detail.php?IBLOCK_ID=12&ID=41929.

Стаття надійшла до редакції
29.10.2010 р.

УДК 711.554

Солоха Д. В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

Анотація. Досліджено основні теоретико-методичні підходи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислово розвиненого регіону. Надано рекомендації щодо можливості застосування такої оцінки у практичній діяльності. Запропоновано напрями подальших досліджень з означеного питання.

Анотация. Исследованы основные теоретико-методические подходы оценки уровня инновационного потенциала промышленно развитого региона. Даны рекомендации по использованию этой оценки в практической деятельности. Предложены направления дальнейших исследований данной проблемы.

Annotation. The basic methodical approaches of estimation of level of innovative potential of the industrially developed region are probed. Recommendation on the use of this estimation in practical activity are offered. Directions of further researches on this problem are suggested.

Ключові слова: потенціал, регіон, інноваційний потенціал, промисловість.

Сучасний стан розвитку економічної системи України ґрунтується на досить різноманітних за структурою промислових системах кожного окремого регіону. Географічні чинники стали вирішальними щодо розміщення продуктивних сил та визначили переваги і недоліки їх формування та функціонування. Саме під впливом цих чинників закладено основу розвитку потенціалу регіонів, його здатності до реалізації інноваційних засад у довгостроковій пролонгованій перспективі.

Для реалізації інноваційних проектів необхідно щоразу доводити доцільність таких заходів, надавати оцінку існуючому рівню інноваційного потенціалу. Тобто обрана тема є цілком актуальною.

Метою статті є дослідження теоретичних засад щодо оцінки рівня інноваційного потенціалу промислово розвинених регіонів України.

Дана робота виконується у безпосередньому зв'язку з планом наукових досліджень Європейського університету з питань розробки механізму сталих економічних відносин та безпекотворення розвитку регіональних соціально-економічних систем, що виконується на замовлення ТОВ "Магістр" (м. Донецьк), та має відповідну державну реєстрацію.

Означеній проблемі присвячені наукові дослідження провідних вітчизняних вчених-економістів: Авксентієвої І. В., Гончарова В. М., Гриньової В. М., Матросової Л. М., О. Михайловської, Овечкіної О. А., Ястремської О. М. [1 – 4]. Однак, незважаючи на достатню глибину та рівень розробок, проблема лишається все ще недостатньо вирішеною.

Узагальнюючи існуючі теоретичні підходи до визначення інноваційного потенціалу промислових регіонів,

разом із класифікованими факторами впливу на інноваційний регіональний розвиток, слід відзначити, що можуть бути застосовані різні методики розрахунку інноваційного потенціалу регіону залежно від визначення цього поняття. У переліку основних методик оцінки інноваційного потенціалу можна визначити три групи:

по-перше, методики, що притаманні оцінці інших видів потенціалів (імпортного, експортного тощо), які можна застосувати за аналогією для визначення інноваційного потенціалу [4 – 6].

На думку автора, саме експортна складова суспільного виробництва як на регіональному, так і на державному рівнях, є найбільш вагомим індикатором щодо виміру й оцінки інноваційного потенціалу;

по-друге, методики, що використовуються для оцінки окремих складових (елементів) інноваційного потенціалу та їх інтегративного ефекту [4];

по-третє, методики, що базуються на визначенні інноваційного потенціалу як інтегральної підсистеми більш складного економічного потенціалу.

Зупинимось на дослідженні теоретичних складових проведення оцінки, що віднесено автором до умовної першої групи. Методики аналогій на базі процесного підходу дають змогу оцінити не лише інноваційні ресурси, а й механізм їх використання та активність інноваційних процесів.

Автор пропонує застосувати методику [4], згідно з якою показник інноваційного потенціалу визначається як сума експертних оцінок інноваційних ресурсів та каталізаторів (умов, що прискорюють трансформацію інноваційних ідей в інноваційні продукти або процеси), зважених на коефіцієнти їх значущості.

У межах ресурсного підходу можливо використання методу аналогій, за яким оцінка інноваційного потенціалу подібна оцінці, наприклад, експортного потенціалу [2; 4].

В економічній літературі експортний потенціал розглядається лише на рівні країни і розуміється як здатність всього суспільного виробництва виробляти певну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку [1, с. 55].

Експортний потенціал визначається здатністю і можливостями національних підприємств (виробничим потенціалом) виготовляти конкурентоспроможну продукцію, в переліку якостей якої найважливішою є інноваційність.

Ураховуючи вищесказане, можна визначити такі підходи оцінки експортного потенціалу, що становлять інтерес для пошуку найдоречніших методів оцінки інноваційного потенціалу:

1. Розрахунок з використанням коефіцієнта конкурентоспроможності продукції:

$$EP = BP \times K_{\kappa}^{imm} \times K_n / K_{np}, \quad (1)$$

де BP – виробничий потенціал як сума вартості ресурсів підприємств;

K_{κ}^{imm} – інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку;

K_n – коефіцієнт зовнішнього попиту;

K_{np} – коефіцієнт зовнішньої пропозиції.

Згідно з цією методикою експортний потенціал безпосередньо асоціюється з інноваційністю виробленої продукції, що саме робить її конкурентоспроможною на зовнішньому ринку. За цією аналогією розрахунок інноваційного потенціалу може мати вигляд:

$$IP = BP \times K_{inn}, \quad (2)$$

де K_{inn} – коефіцієнт інноваційності продукції, що виробляється:

$$K_{inn} = K_{\kappa}^{imm} / K_{em}, \quad (3)$$

де K_{κ}^{imm} – коефіцієнт ринкової придатності національної продукції на зовнішньому ринку (знаходиться у прямій

залежності від рівня конкурентоспроможності продукції та рівня попиту на неї з боку міжнародного ринку та у зворотній залежності від рівня пропозиції аналогічної продукції іноземного виробництва), тобто:

$$K_{\kappa}^{imm} = \frac{K_{\kappa}^{imm} \times K_n}{K_{np}};$$

K_{em} – коефіцієнт ринкової придатності еталонної продукції.

Згідно з формулою (2) інноваційний потенціал спрямовує використання виробничого потенціалу в напрямі забезпечення зовнішньої конкурентоспроможності, тобто, орієнтує країну на позиціонування в межах світової інноваційної мережі. Однак на практиці розрахунки за цією моделлю дуже ускладнені [4], тому що: по-перше, залишиться невизнаною частка національної інноваційної продукції, на яку є попит у країні-імпортері; по-друге, важко визначити частку пропозиції інноваційної продукції іноземного виробництва на світовому ринку. Ці складнощі знижують доцільність використання моделі, що розглядається.

Таким чином, досліджуючи вплив підвищення стандартів якості на рівень національного експортного потенціалу, використовуються поширені у світовій практиці індикатори оцінки експортної продукції, такі, як [2; 4]: 1) показник питомої ваги високотехнологічної продукції в загальній структурі експорту промислових товарів; 2) коефіцієнт економічної ефективності експорту, який фактично показує дохід на душу населення від кожного експортного відсотку ВВП порівняно з середньосвітовими надходженнями, що приймаються за 100 %.

З позиції інтегрального підходу, для обґрунтованого визначення рівня розвитку інноваційного потенціалу регіонів можуть бути використані методики, аналогічні тим, що застосовані у проектному аналізі [4]: 1) розробка матриць окремих показників, що дає можливість оцінити кожен з них; 2) розробка інтегрального показника за формулами:

- квадратний корінь з суми квадратів окремих (часткових) показників;

- розрахунок середньозваженої величини окремих показників, причому як коефіцієнти вагомості кожного показника можуть використовуватися або експертні оцінки значущості, або коефіцієнти, що підібрані так, щоб інтегральний показник максимально відрізнявся для різних груп інноваційних проектів;

- квадратний корінь з суми добутків квадратів окремих (часткових) показників та експертної оцінки значущості кожного з них;

- квадратний корінь з суми квадратів відхилень окремих показників від еталону;

- модель інтегрального показника може бути розроблена на основі застосування методу головних компонент.

Рішення цих ускладнень зі значною кількістю показників допомагає метод головних компонент, який усуває вплив дублюючих множинних зв'язків з істотною корельованістю (мультиколінеарних зв'язків) між показниками, виділяє приховані чинники-фактори, знижує кількість показників, що аналізується, до мінімуму, однак цьому потрібно присвятити окремі подальші дослідження.

Література: 1. Авксентієва І. В. Оцінка експортного потенціалу підприємства / І. В. Авксентієва // Економіка та держава. – 2006. – № 4. – С. 55–57. 2. Організація системи формування механізму інноваційного забезпечення економічної безпеки конкурентоздатного підприємства : монографія

/ В. М. Гончаров, Д. В. Солоха, В. Ю. Припотень, Я. В. Васильковська. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2010. – 416 с. 3. Гриньова В. М. Методологічні засади концепції управління стратегічним інвестиційним розвитком регіону / В. М. Гриньова, О. М. Ястремська // Управління розвитком. – 2002. – № 1. – С. 42–59. 4. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України : монографія / Л. М. Матросова, О. А. Овечкіна, К. В. Іванова, Д. В. Солоха. – Донецьк : Донбас, 2009. – 486 с. 5. Михайловська О. Модель інвестиційної привабливості спеціальних економічних утворень / О. Михайловська // Економіст. – 2004. – № 8. – С. 60–63. 6. Растяпин А. Интегральный показатель экономической эффективности инвестиционных проектов / А. Растяпин, И. Бубенко // Экономика Украины. – 2002. – № 8 (481). – С. 81–83.

Стаття надійшла до редакції
06.12.2010 р.

УДК 338

**Лямець В. І.
Ягольницький О. А.**

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЇ КЛАСТЕРА

Анотація. Розглянуто концептуальні основи побудови стратегії підприємства як основи стратегії кластера, подано підхід до розробки місії як атрибуту відкритої системи, визначено суть стратегії і процес її реалізації, виконано стратегічне позиціонування підприємства.

Аннотация. Рассмотрены концептуальные основы построения стратегии предприятия как основы стратегии кластера, представлен подход к разработке миссии как атрибута открытой системы, определена суть стратегии и процесс ее реализации, выполнено стратегическое позиционирование предприятия.

Annotation. The conceptual basis for the development strategy of the enterprise as a basis for the strategy of the cluster is examined, an approach to the development of the mission as an attribute of an open system is given, the essence of the strategy and its implementation are defined, the strategic positioning of the enterprise is made.

Ключові слова: кластер, стратегія, місія підприємства.

Сучасний стан вітчизняної економіки потребує нових методологічних підходів до підвищення конкурентоспроможності національного господарства. Основними пріоритетами стають інноваційність, розвиток економіки знань, посилення соціальної спрямованості нових технологій, зростання взаємозв'язку між способами функціонування суб'єктів господарювання. У сучасних умовах трансформації економіки розвиток та ідентифікація сучасного виробництва повинні цілком базуватися на нових рішеннях у галузі технології, техніки, організаційних форм та економічних методів господарювання. Вибір цілей і напрямів економічної політики, формування концепції розвитку українського суспільства нового типу передбачає оновлення організаційних структур відповідно до сучасних світових інтеграційних тенденцій розвитку, особливо таких, що поєднують інноваційно-інвестиційні процеси. Аналіз проб-

лем формування й розвитку інноваційних організаційно-економічних структур дозволяє зробити висновок про актуальність впровадження такої поширеної у світовій практиці організаційної моделі, як територіально-галузеві виробничі системи, або кластери. Актуальність теми дослідження підтверджується низкою нормативно-правових актів, у яких заплановано створення умов для визначення, утворення та функціонування кластерів [1–3].

Метою даного дослідження є розробка методології побудови стратегії кластера, яка базується на стратегії підприємства як учасника кластера; визначення місії як атрибуту відкритої системи, сутність стратегії та процес її реалізації.

Найважливішим етапом процесу управління функціонуванням кластера як складної економічної системи є розробка стратегії його розвитку. Ураховуючи, що кластер [4] є сукупністю підприємств, об'єднаних з метою випуску конкурентної продукції чи послуги, стратегія його діяльності повинна будуватися від базового рівня – підприємства [5].

Розробка стратегії починається з формування місії.

Місія організації (підприємства) – це набір концептуальних положень, які розкривають у загальній формі призначення організації; своєрідна філософська, соціальна установка організації; стратегічна (генеральна) мета, що виражає сенс існування; загально визначене призначення організації [6].

Стратегія – це патерн або план, що інтегрує головні цілі підприємства, його політику і дії в одне ціле.

Ефективна формальна стратегія повинна містити в собі три найважливіші складові:

основні цілі та завдання діяльності;

найбільш істотні елементи політики, направляючі або обмежуючі сферу діяльності;

послідовність основних дій (або програми), що спрямовані на досягнення поставлених цілей і не виходять за межі обраної політики.

При розробці стратегії вирішуються такі завдання: дослідження закономірностей діяльності; визначення мети та завдань діяльності; розробка форм і способів реалізації діяльності; аналіз і розподіл ресурсів за видами діяльності.

Стратегії не можна розглядати як просте вибудовування програм під заздалегідь поставлені цілі. Еволюція цілей також є невід'ємною частиною формування стратегії. Ефективні стратегії розвиваються навколо декількох ключових концепцій та напрямів, що надає їм узгодженість, збалансованість і фокусованість на досягненні поставленої мети. Концепція формує основні цілі та макрозавдання, а стратегія забезпечує їх виконання. Стратегія тісно пов'язана з економікою, залежить від рівня розвитку виробництва, науки і техніки.

Корпоративна стратегія – це план (патерн) прийняття рішень, який визначає й розкриває завдання і цілі підприємства на досить тривалий період (3–5 років), задає його основну політику і план реалізації поставлених цілей, визначає сферу бізнесу, в якій зосереджені основна діяльність підприємства, тип економічної та кадрової організації, якого дотримується або до якого схильне дане підприємство, а також природу економічних і позаекономічних досягнень, які воно має намір запропонувати власникам, найманам службовцям, покупцям і суспільству в цілому.

При розробці стратегії необхідно виділяти два аспекти: формулювання стратегії та її реалізацію.

Основні компоненти формулювання стратегії як логічної діяльності включають виявлення потенційних можливостей і загроз у зовнішньому середовищі підприємства, а також оцінку ризиків і можливих альтернатив стану і поведінки підприємства – слабкі та сильні сторони.

При визначенні стратегії необхідно також взяти до уваги, незалежно від суто економічних положень, бачення розвитку керівником підприємства і його найближчим ото-