

аналізу законодавства впливає, що урядом досі не створено ефективного механізму надання пільг підприємствам, що впроваджують інновації.

Висновок. Таким чином, відсутність практичної реалізації цілком прийнятної нормативної бази гальмує розвиток інноваційної діяльності. Інноваційна модель розвитку економіки може бути реалізована завдяки відповідній економічній політиці, найважливішою ланкою якої є бюджетна й податкова системи. Зокрема, необхідне прискорення здійснення заходів, необхідних для створення привабливого інвестиційного клімату в Україні для інвесторів, а саме: підвищення реальних гарантій і забезпечення захисту прав власності, вдосконалення законодавчого регулювання прав акціонерів, реформування податкової системи держави, вдосконалення законодавства з питань підприємницької діяльності.

Список літератури: 1. *Александрова В. П.* Економічна сприйнятливість виробництва до науково-технічних інновацій. Монографія. – К.: «Наукова думка», 1991- 294 с. 2. *Шовкун А.І.* Податкове стимулювання наукової та інноваційної діяльності // Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія: у 2 ч. Ч. 1 / За ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – С. 351–367. 3. *Кваснюк Б.* Структурна перебудова економіки та її ресурси // Економіка України. 2003. №11. С. 18 - 28. 4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К.: «Основа», 2005. – 552 с. 5. «Наукова та інноваційна діяльність в Україні». Статичний збірник. –ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України” Київ, 2012. 6. Закон України “Про інноваційну діяльність”. Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2002 №36 7. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України. Наукова доповідь (за ред. Я. Жаліло). – К.: НІСД, 2005.

Надійшла до редакції 15.10.12

УДК 334.7.(477):330.341.1

Проблемы стимулирования инновационной деятельности предприятий в Украине / Севостьянова Д. В. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2012 . – № 58(964). – С. 156–160. – Бібліогр.: 7 назв.

В статті приведені результати дослідження тенденцій розвитку інноваційної діяльності в Україні; виявлені причини, сдерживающие это развитие, и барьеры для внедрения инноваций украинскими предприятиями; определены недостатки механизма государственного стимулирования инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инвестиции, государственное стимулирование инновационной деятельности, налоговые льготы.

In the article, the results of the research of trends in the development of innovative activities in Ukraine are presented; reasons restraining this development and barriers to the implementation of innovations by Ukrainian enterprises are identified; shortcomings in the government policies as to stimulating of innovative activities of enterprises are revealed.

Key words: innovation, innovative activities, investment, government stimulation of innovations, tax benefits.

УДК 33:001. 895

Н. А. СЛОБОДЯНЮК, канд. екон. наук, ассистент. ПГТУ, Мариуполь

УЧАСТНИКИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА

В статье изучена основная дифференциация участников коммерциализации инноваций, предлагаемая зарубежными и отечественными экономистами. Разработана система взаимосвязей между участниками коммерциализации инноваций на различных этапах развития продукта, которая позволит наглядно

© Н. А. Слободянюк, 2012

представить весь жизненный цикл движения инноваций и определить роль участников на каждом этапе в таком процессе. Исследован отечественный рынок посредников инновационных услуг, изучен основной инструментарий государственного стимулирования процесса коммерциализации продукта.

Ключевые слова: коммерциализация инноваций, биржа инноваций, участники коммерциализации, центры по продвижению технологий, научно-исследовательские институты, фазы развития инноваций.

Вступление. В настоящее время во всех экономически развитых странах мира ключевую роль в эффективном развитии национальной экономики играет именно инновационная деятельность. Предприятия инновационной сферы формируют здоровую конкурентную среду, содействуют занятости населения, создают и поддерживают инновационную активность в стране, и самое главное обеспечивают экономический рост. Однако, по мере насыщения рынка инновационными продуктами, роста потребительской культуры и в целом укрупнения бизнеса усложняется процесс управления рыночной деятельностью. Для сохранения собственной конкурентоспособности предприятиям уже недостаточно

только разрабатывать и внедрять в производство инновационные продукты, но и жизненно необходимо реализовывать их на рынке, обеспечив стабильную коммерциализацию инноваций. Эффективный инновационный процесс возможен только при наличии связей между ключевыми его участниками – научными организациями и вузами, малыми фирмами, крупной промышленностью, инвестором и государством.

Анализ последних исследований и литературы. В экономической науке существует достаточно достижений в области изучения субъектов, осуществляющих инновационную деятельность. Отечественные и зарубежные ученые в своих трудах приводят различную дифференциацию участников процесса коммерциализации инноваций. Так Матковская Я. С. классифицирует субъектов коммерциализации инновационных технологий как: 1) институциональные субъекты (венчурные фирмы, специальные технологические фирмы, технопарки, вузы, научные учреждения), 2) организации, потребляющие (внедряющие) инновационные технологии (предприятия, организации коммерческого и некоммерческого сектора, а также государственные учреждения), 3) финансовые институты, которые осуществляют инвестиции, кредитование различных участников инновационного процесса (банки, специальные фонды, лизинговые компании, грантодатели), 4) государство, которое обеспечивает процессы патентования и лицензирования, может стимулировать инновационную деятельность и способствовать внедрению инновационных технологий [1]. Современные формы финансового обеспечения инновационной сферы с участием государства предло-

жены в работе Барышевой А. В., Балдиным К. В. [2]. В научных трудах Дежина И. Г., Салтыков Б. Г. изучают малый и крупный бизнес как участников процесса коммерциализации технологий, а также исследуют процессы формирования института посредников на инновационном рынке [3].

Анализ отечественных и зарубежных публикаций свидетельствует о необходимости дальнейшего научного исследования участников коммерциализации инноваций на каждом этапе развития продукта с применением основных инструментов стимулирования инновационной деятельности. Кроме того дальнейшего изучения требует раскрытие информации об отдельных участниках процесса коммерциализации с учетом особенностей развития украинского рынка инноваций.

Цель исследований, постановка проблемы. Целью исследования является разработка системы взаимосвязей между участниками коммерциализации инноваций на различных этапах развития продуктов в условиях функционирования отечественного рынка инновационных услуг.

Материалы исследований. Коммерциализация, по определению В. И. Мухопода, представляет собой процесс превращения объекта собственности (инновации) в прибыль средствами торговли [4]. Дж. Козметский описывает коммерциализацию как процесс, с помощью которого результаты научных исследований и опытно конструкторских разработок (НИОКР) своевременно трансформируются в продукты и услуги на рынке [5]. Большинство экономистов трактуют процесс коммерциализации как получение дохода от продажи инновационного продукта или использования в собственном производстве.

Процесс коммерциализации инноваций, т. е. выведения инновационных продуктов на рынок с целью получения прибыли, на различных фазах развития представлен на рис.

Данные этапы различаются по объемам и источникам финансирования. На первом этапе разработки происходит формулирование научной идеи. Эти работы выполняются самостоятельно изобретателем, экспертом, НИИ либо коллективом ученых. На нем важно не только сформулировать идею, но и оценить ее потенциал – провести анализ конкурентов, анализ рынка и величины возможных продаж (востребованность данного продукта в обществе, востребованность продукта у потенциального покупателя в определенном сегменте рынка), предварительно оценить экономическую эффективность продукта по показателям чистой текущей стоимости, внутренней норме рентабельности, сроку окупаемости и т. д. Помимо этого необходимо решить вопросы защиты интеллектуальной собственности. Такую информацию оперативно можно получить, используя услуги

посредников инновационного рынка – консалтинговых компаний, инновационно-маркетинговых организаций, центров коммерциализации инноваций.

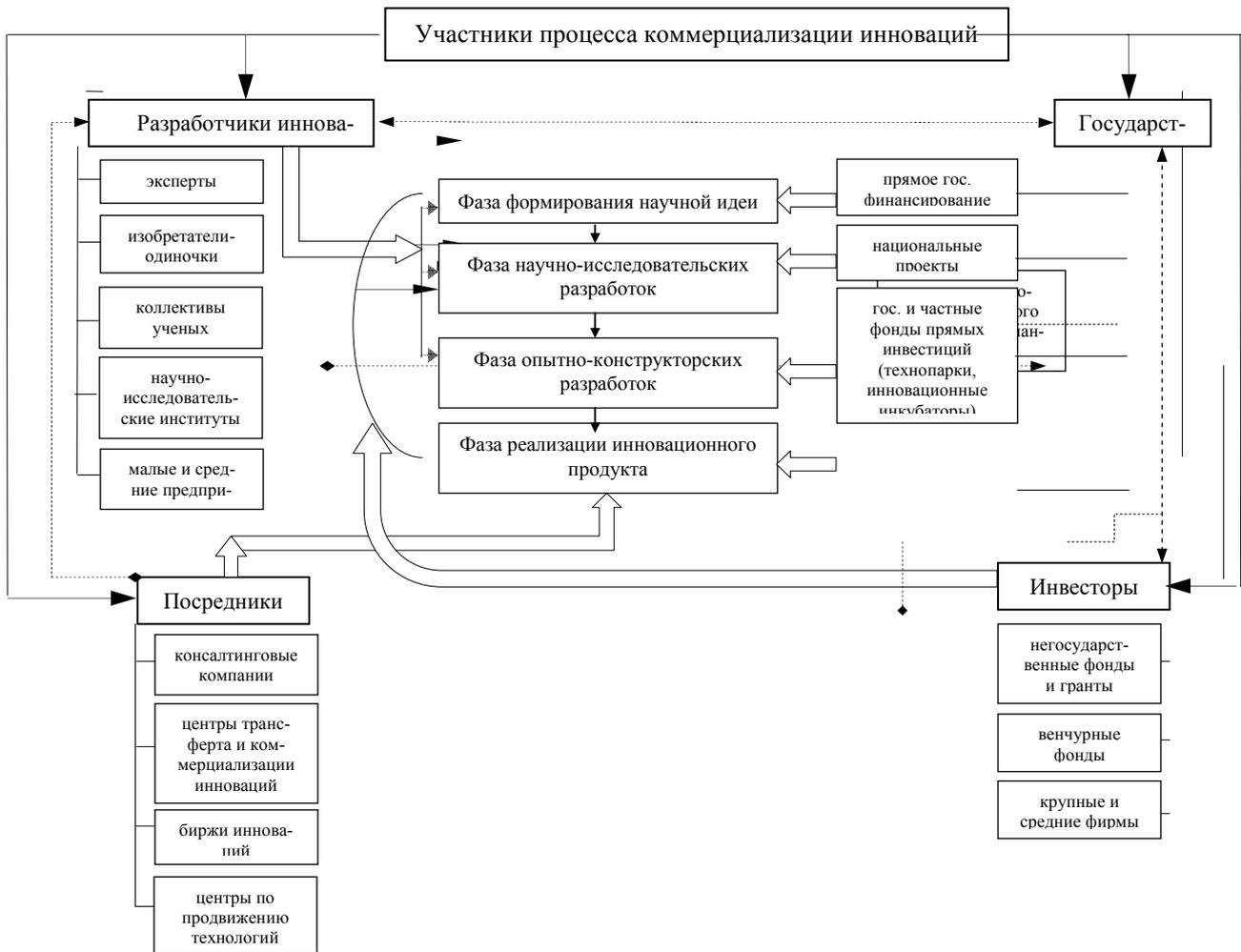


Рис. – Участники процесса коммерциализации инноваций на различных фазах развития, предложено автором

Все малые предприятия, действующие в инновационной сфере, можно разделить на две основные группы: предприятия, созданные при материнских НИИ или вузах, и самостоятельные структуры.

Малые предприятия первого типа – это фирмы, которые были основаны студентами, аспирантами, либо сотрудниками НИИ или вузов, а также фирмы, владеющие лицензиями на ключевые технологии материнской организации. Существование «при» НИИ дает им целый ряд преимуществ: позволяет отсрочить платежи за аренду и коммунальные услуги, пользоваться наработанными ранее связями института с партнерами и заказчиками, его научным потенциалом, его брэндом при продвижении своих разработок, использовать опытно-

экспериментальную базу и, наконец, получать через материнскую организацию часть госзаказа. Самостоятельных малых фирм значительно меньше, и они выживают благодаря тому, что смогли найти свою «нишу» на рынке научной продукции.

Крупные фирмы наиболее инновационно активны с точки зрения расходов на инновационную деятельность в расчете на одного занятого. В условиях глобализации важным показателем инновационного развития становится рост числа технологических альянсов, транснациональных компаний, совместных научно-технических организаций [3].

Фаза формирования идей характеризуется сравнительно коротким сроком ее исполнения. В успешной работе предприятий, находящихся на данном этапе заинтересованы непосредственно субъекты государства, местные органы власти. При этом государство выступает наравне с частными инвесторами, признавая для себя возможность риска потери инвестиций. Используя средства гос. фондов происходит обеспечение разработчиков инноваций финансовыми, информационными и другими ресурсами, а также своевременно оказывается помощь при коммерциализации разработок.

К примеру, в Украине государственную поддержку инновационным предприятиям оказывает Государственное агентство Украины по инвестициям и инновациям (с 2005 г., с 2010 г переименовано в Государственное агентство Украины по инвестициям и развитию, далее Госинвестиций) как центральный орган исполнительной власти со специальным статусом.

С целью финансовой поддержки инновационной деятельности субъектов хозяйствования различных форм собственности, а также привлечения отечественных и иностранных инвестиций для развития национальной экономики 12 апреля 2007 года приказом Госинвестиций № 23 создано Государственное предприятие «Национальный центр внедрения отраслевых инновационных программ».

На сегодняшний день создана национальная сеть из 11 региональных центров инновационного развития, которые расположены в г. Винница, Днепропетровск, Донецк, Киев, Львов, Луцк, Николаев, Севастополь, Ужгород, Одесса, Харьков и охватывают своей деятельностью всю территорию Украины [6].

Государство выступает не только главным инициатором в увеличении количества инновационных разработок, прямо финансируя такие проекты, но и создает правовое поле для разработчиков и покупателей инноваций.

Современная ситуация, с точки зрения правового обеспечения инновационной деятельности в Украине, характеризуется отсутствием единых методологических подходов к созданию необходимой законодательной базы. Действующие законодательные акты почти не учитывают реально существующих экономических и социальных условий, правовое регулирование в сфере инновационной деятельности не имеет комплексного характера.

Второй фазой является фаза научно-исследовательских разработок. Это работы поискового, теоретического и экспериментального характера, выполняемые с целью определения технической возможности создания нового продукта в определенные сроки. На данном этапе осуществляется исследование теоретической модели, разработка конструкторской документации, а также технико-экономическое обоснование НИОКР. Этот этап требует формирования необходимых финансовых средств, т. к. только единицы инновационных предприятий имеют достаточный объем средств для самостоятельного финансирования разработок, поэтому основной задачей предприятия на этом этапе является привлечение инвестора. В качестве инвесторов предприятий привлекаются венчурные фонды различных форм собственности, частные инвесторы и банки. Затраты на данной фазе на порядок, а в некоторых случаях и на несколько порядков превышают издержки на фазе формирования идей. Этап научно-исследовательских разработок в большинстве случаев осуществляется коллективом ученых-разработчиков, и по времени может занимать от трех до шести месяцев в зависимости от тематики проекта. Следует заметить, что на данном этапе речь не идет о создании опытного образца. Поддержка научно-исследовательских разработок осуществляется в рамках национальных проектов.

Фаза опытно-конструкторских разработок предусматривает изготовление и испытание опытного образца. Зачастую это наиболее дорогостоящая процедура, поэтому потребность в финансировании еще на несколько порядков превышает издержки, понесенные на этапе научно-исследовательских разработок. Финансирование данной фазы осуществляется государственными и частными фондами прямых инвестиций. На данном этапе к финансированию также присоединяются

частные инвесторы, вкладывающие деньги в инновационные проекты на этапе создания предприятия в обмен на долю в капитале и возможность возврата вложений в будущем. Здесь же происходит закрепление прав на созданную инновацию с их распределением между всеми участниками процесса.

В Украине поддержку предприятий, находящихся на стадии НИОКР, осуществляют отраслевые научно-технологические технопарки и инновационные индустриальные инкубаторы.

Научно-технологический парк – это компактно расположенный комплекс, который в общем виде может включать в себя научные учреждения, высшие учебные заведения, предприятия промышленности, малые фирмы. При этом фирмы, входящие в технопарк, могут находиться на разных этапах развития инноваций – от начинающих до фирм с налаженным производством и стабильной рыночной «нишей». Нередко в структуре технопарка создается инкубатор бизнеса или инновационный центр. Инкубатор организуются для того, чтобы обеспечивать благоприятные условия малым инновационным фирмам на самых ранних, рискованных стадиях развития их проектов, когда еще сложно определить вероятность успеха. Мировой опыт показывает, что инкубаторы обычно формируются вокруг университетов, потому что такое сотрудничество является не только престижным, дает источники и идеи для новых проектов, но и позволяет малым фирмам привлекать наиболее квалифицированный персонал [3].

Для привлечения зарубежных ресурсов в рамках совместной инвестиционно-инновационной деятельности создаются международные технопарки. К примеру, таким является действующий Украинско-Российский технопарк «Слобожанщина», который призван сформировать среду активного взаимодействия ученых и предпринимателей Украины и Российской Федерации с целью коммерциализации научных разработок, создания условий для ускоренного развития высокотехнологичных направлений производства. Основной специализацией технопарка «Слобожанщина» является: ядерные технологии в энергетике и здравоохранении; новые технологии в агропромышленном комплексе; энергосбережение и новые технологии производства энергии; авиация, станкостроение, инновационная мехатроника; информационно-коммуникационные технологии; биотехнологии, биомедицина и фармацевтика; новые материалы и нанотехнологии; приборостроение [7].

Концепция таких парков строится на идее поощрения сотрудничества между научными учреждениями, промышленностью и бизнесом в целях эффективного использования создаваемых технологий.

Последний этап – это фаза реализации инновационного продукта, которая ставит своей целью организацию производства, отработку технического регламента изготовления продукции, организацию продаж и продвижения товара. Научно-технические и коммерческие риски на данной стадии меньше, чем на первых трех этапах.

Еще одним участником процесса коммерциализации инновационных продуктов, который выступает посредником между разработчиками и покупателями инноваций являются центры трансфера и коммерциализации инноваций, консалтинговые компании, инновационные центры и бизнес-инкубаторы, биржи инноваций, центры по продвижению технологий, оказывающие разнообразные брокерские, консультационные или юридические услуги, включая защиту и продвижение на рынок интеллектуальной собственности разработчиков.

В Украине институт посредничества пока еще мало развит. Компании, формально относящиеся к «посредникам», преимущественно концентрируют свою деятельность на предоставлении консалтинговых услуг, но, как правило, не занимаются управлением интеллектуальной собственностью и, предоставляя патентно-лицензионные услуги, не отвечают за конечный результат коммерциализации.

Функционирование таких посредников возможно и с привлечением международных партнеров. Ярким примером служит созданный при содействии и финансовой поддержке Немецкого общества Технического Сотрудничества и Министерства экономики Автономной Республики Крым консультационно-аналитический центр по вопросам инновационной деятельности [8]. Реализация Проекта направлена на обеспечение доступа к консультационно – аналитической поддержки представителей различных групп участников инновационной деятельности в Крыму, преимущественно малого и среднего бизнеса, и оказания практической помощи в разработке инновационных проектов.

Роль биржи в процессе коммерциализации инноваций заключается в поиске удобных инструментов, позволяющих существенно экономить время при нахождении перспективных новинок или мониторинге рынка научных разработок.

В Украине стартовала первая Интернет-биржа инноваций InnoHunters. Биржа является посредником между учеными-инноваторами и научно-производственными компаниями, занимается решением логистических проблем в отрасли трансфера инноваций. Проект направлен на то, чтобы помогать научно-производственным компаниям в поиске актуальных и эффективных инноваций. Наиболее важным нововведением, выгодно отличающим Биржу InnoHunters от близких проектов в Рунете, является нестандартная система поиска инноваций: все инновации классифицируются по технологическим укладам («Нано- и био-», «Микро- и эко-», «Химия и нефть»), а точнее, по принадлежащим к этим укладам технологиям, причем каждая инновация может относиться к нескольким технологиям. Так, инновации в области авиационных красителей одновременно относятся и к «Авиации», и к «Органической химии».

Новизна системы заключается в возможности поиска инновации по пересечению нескольких технологий. Такой подход позволяет сделать нахождение инноваций по узкоспециализированным тематикам простым и интуитивно понятным. Для быстрого мониторинга рынка с помощью Биржи инноваций, командой Биржи реализован дополнительный функционал. Для каждой представленной инновации, составлено краткое резюме, которое позволяет оперативно оценить ее актуальность и преимущества. На сегодня на сайте Биржи представлено около 200 украинских инновационных разработок. Кроме того, команда Биржи предлагает дополнительную услугу по нахождению инноваций заданной тематики силами сотрудников InnoHunters, по собранной базе из более, чем 2000 инноваций украинских ученых [9].

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что Центры по продвижению технологий (ЦПТ), как правило, выполняют следующие функции: делают патентные заявки на отечественные и зарубежные изобретения; оплачивают стоимость, взимаемую за патентные заявки, и ежегодные сборы за патенты; выдают лицензии на запатентованную ИС; защищают права собственности от возможных нарушений этих прав; собирают роялти с владельцев лицензий; а также распределяют роялти в соответствии с заранее установленной схемой распределения между ЦПТ (для покрытия административных расходов), институтом или университетом, где данная ИС была создана, и изобретателем (изобретателями) ИС. Хотя ЦПТ не созданы в качестве самокупаемых центров, приносящих при-

быль, опыт США говорит о том, что, в конечном итоге, они могут стать самокупаемыми приблизительно через восемь – десять лет. Таким образом, экономическая выгода от работы ЦПТ состоит не в получении больших роялти, а в том, что в результате процесса коммерциализации образуются новые малые и средние предприятия в сфере высоких технологий, создаются высокооплачиваемые рабочие места для высококвалифицированных сотрудников, а также увеличиваются налоговые поступления в результате появления дополнительной экономической деятельности.

Украина обладает своеобразным наследием того, что можно назвать советским прообразом ЦПТ. Это – патентные отделы и подобные структурные подразделения НИИ и вузов. Однако эти отделы не занимались коммерциализацией, поиском партнеров и покупателей продукции. Их функции в основном сводились к оценке патентоспособности изобретений, подаче заявок на патенты, получении лицензий [3].

При коммерциализации инноваций между участниками могут возникать ряд проблем [10]:

1. Проблемы взаимодействия с наукой (низкая степень завершенности разработок; недоступная цена научных разработок; низкая мотивация исследователей; незнание форм и методов сотрудничества; низкий уровень доверия к партнерам).

2. Проблемы взаимодействия с государством (отсутствие эффективного механизма обратной связи; административные барьеры; несовершенство гос. поддержки инновационных предприятий; слабое законодательное поле).

3. Проблемы предпринимательской среды (макроэкономические проблемы; незрелость финансовых рынков; недостаточное развитие инфраструктуры поддержки инновационных процессов; проблемы национальной культуры).

4. Проблемы инновационной деятельности (высокие экономические риски; высокие сроки окупаемости проекта; проблема восприятия новаций; проблема стоимости нововведений).

5. Проблемы привлечения ресурсов (кадры; финансы; производственные мощности; информационные ресурсы; сбытовые сети).

Результаты исследований. Научный обзор публикаций позволил разработать систему взаимосвязей между участниками коммерциализации инноваций на

каждом этапе развития продукта: фазе формирования научной идеи, НИОКР и непосредственно реализации инновационного продукта на рынке. Это позволит наглядно представить весь жизненный цикл движения инноваций и определить роль участников на каждом этапе в таком процессе. Предложенная система устанавливает тесные связи между всеми участниками процесса коммерциализации инноваций. Рассмотрены основные инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности, исследован отечественный рынок посредников инновационных услуг и отмечена положительная тенденция в этой области.

Выводы. Коммерциализация разработок и последующая реализация новых технологий способствуют созданию новых предприятий, дополнительных рабочих мест, а также подъему экономики отрасли, региона, страны. От грамотной организации процесса коммерциализации зависит эффективность инновационной деятельности. Важно своевременно распределить права и обязанности между участниками коммерциализации, заранее определив долю каждого в ожидаемой прибыли. Выстраивая логическую последовательность и устанавливая связи между участниками коммерциализации инноваций на фазах развития продукта, удастся избежать значительного количества ошибок и просчетов в самом процессе коммерциализации, а также значительно повысить эффективность инновационной деятельности. Полученная информация в результате проведенного анализа позволит четче представлять возможности коммерциализации инноваций и детально проработать дальнейшие шаги по продвижению инновационного продукта на рынке.

Список литературы: 1. *Матковская Я. С.* Дифференциация участников процесса коммерциализации инновационных технологий посредством концепции четырех «I» // Креативная экономика. – 2009. – № 3 (27). – с. 101-109 2. *Барышева А. В.* Инновации: учеб. пособ. – М: Дашков, 2007. – 381 с.: ил. 3. *Дежина И. Г.* Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. – М.: ИЭПП, 2004. с. 152. 4. *Мухомад В. И.* Сущность, средства и проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в российской экономике// Материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век» 20-23 апреля 2010 г. / Под ред. Е. В. Королевой. – М.: РГИИС, 2010. – 96с. 5. *Козметский Дж.* Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции// Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций/ Под ред. Н. М. Фонштейн. – М.: АНХ, 1999. – 296 с. 6. *Державне агентство України з інвестицій та інновацій.* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. arch. ukrproject. gov. ua](http://www.arch.ukrproject.gov.ua). – Загл. с экрана. 7. *Украинско-российский технопарк «Слобожаничина».* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ukr-rus-technopark. com/index. php/рус/about](http://ukr-rus-technopark.com/index.php/рус/about). 8. *Поддержка инноваций в Крыму».* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://saki-rga. gov. ua](http://saki-rga.gov.ua). 9. *Первая украинская биржа инноваций.* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www. innohunters. com. ua/](http://www.innohunters.com.ua/). 10. *Ломанова Е. В.* Организация инновационного предприятия. Коммерциализация инновационных идей: учеб. пособ. – Рыбинск:РГАТА имени П. А. Соловьева, 2010. –94 с.

Надійшла до редколегії 22. 10. 2012

УДК 33:001. 895

Участники коммерциализации инноваций на различных этапах развития продукта / Слободянюк Н. А. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-

господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 160–171. – Бібліогр.: 10 назв.

У статті вивчена основна диференціація учасників комерціалізації інновацій, яка запропонована зарубіжними і вітчизняними економістами. Розроблена система взаємозв'язків між учасниками комерціалізації інновацій на різних етапах розвитку продукту, яка дозволить наочно представити весь життєвий цикл руху інновацій та визначити роль учасників на кожному етапі в такому процесі. Досліджено вітчизняний ринок посередників інноваційних послуг, вивчений основний інструментарій державного стимулювання процесу комерціалізації продукту.

Ключові слова: комерціалізація інновацій, біржа інновацій, учасники комерціалізації, центри з просування технологій, науково-дослідницькі інститути, фази розвитку інновацій.

The article studied the main differentiation of participants of innovations' commercialization offered by foreign and domestic economists. A system of relationships between participants of innovations' commercialization at various stages of product development, which will allow visualizing the entire life cycle of the movement of innovation and the role of participants at each stage in the process, is developed. Investigated the domestic market of innovative services' intermediaries, learned the basic tools of state stimulation of the product's commercialization.

Keywords: commercialization of innovation, market of innovation, participants of commercialization, technology promotion centers, research institutes, development phase of innovation.

УДК 681.83

В. А. СОКОЛЕНКО, канд. екон. наук, проф. НТУ «ХПІ»,

І. В. КАЧУР, студентка, НТУ «ХПІ».

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

В роботі розглянута актуальність інвестиційного питання як для країни в цілому, так і для підприємств окремо. Відслідкована динаміка інвестицій в основний капітал за останні 5 років та проаналізований приріст (зменшення) інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності за останні 3 роки.

Ключові слова: економіка, інвестиції, інвестиційна діяльність, основний капітал, динаміка інвестицій.

Вступ. Україна – відкрита економіка з вільним ринком, що має достатньо конкурентоспроможний бізнес-клімат, кваліфіковану та технічно компетентну робочу силу. Аналізуючи економіку країни за останні роки можна стверджувати, що спостерігаються певні позитивні зрушення в інвестиційному середовищі та поліпшився інвестиційний імідж держави.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Аналітичні матеріали державного комітету статистики України, навчальні посібники з інвестознавства.

Мета дослідження. Оцінка інвестиційного стану України та динаміка інвестицій в основний капітал за останні три роки.

Виклад основного матеріалу. Дійсність інвестиційної діяльності, як на мікро так і на макрорівні, визначається ефективністю використання інвестиційних ресурсів. В цьому плані вирішальне значення мають результати господарської діяльності інвестиційних галузей. Їх технічний рівень, організація виробництва, здатність до засвоєння інновації здійснюють основний вплив на інвестиційний цикл, окупність і віддачу інвестиційних ресурсів. [1]

Як справедливо зазначає О. П. Коюда, в Україні багато аспектів управління

© В. А. Соколенко, І. В. Качур, 2012