

Отже, цілі інноваційної діяльності є змінними по відношенню до корпоративних і загально конкурентних стратегій. Вони знаходять своє відображення у «дереві цілей» підприємства і є забезпечуваними по відношенню до інвестиційних і маркетингових цілей.

1. Кіндратська Г.І. *Стратегічний менеджмент: Навч. посіб.* – К.: Знання, 2006. Сасенко М. Г. С-13 *Стратегія підприємства: Підручник.* – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. 2. Лендел М.А., Хаустова К.М. *Формування інвестиційно-інноваційної стратегії підприємств деревообробної галузі регіону в умовах кризи //Науковий вісник УжНУ, Серія Економіка № 28.1, 2009.* 3. Портер М. *Конкурентна стратегія: методика аналізу отраслей и конкурентов (пер. с англ.)* – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 4. В.Г. Федоренко. *Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навчальний посібник.* – К.:Алерта, 2004. 5. Шериньова З.Є. *Стратегічне управління: Підручник.-К.: КНЕУ, 2004.*

**Н.Д. Чала**

Національний університет “Києво-Могилянська Академія”

## **ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАЇНІ**

© Чала Н.Д., 2011

Економічний розвиток України з моменту набуття незалежності оцінювався виключно за темпами зростання ВВП, при цьому поза увагою залишалися якісні показники (впровадження нової техніки та технології, наукові розробки, тощо). Результатом такої політики стало зношення основних фондів до 75%; сировинний характер експорту; вузький внутрішній ринок; висока енергоємність ВВП, і, як наслідок, суттєве скорочення можливостей країни утримувати на належному рівні інфраструктурні об'єкти. Якщо до цього додати значне зростання частки видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення - до 40% видаткової частини державного бюджету, то бачимо, що на утримання і розвиток інфраструктури країна фінансових ресурсів не має. З іншого боку, приватизація інфраструктурних об'єктів може виявитися надто ризикованою, через їх стратегічну, соціально-політичну, або економічну значущість. Отже, постає проблема, як утримувати та розвивати об'єкти інфраструктури, якщо країна не має в достатній кількості фінансових ресурсів; а приватизація не можлива виходячи з міркувань національної безпеки.

За кордоном для розв'язання даної проблеми вже досить тривалий час використовується механізм «державно-приватного партнерства». У «Зеленій книзі про державно-приватне партнерство» 2004 року, що була прийнята в рамках Євросоюзу, було визначено два типи такого партнерства: договірне та інституційне. Відповідно до першого приватній особі за виконану роботу, чи надані послуги, гарантується винагорода від публічної організації або від безпосередніх користувачів, і це регулюється директивами ЄС щодо проведення публічних тендерів. Що стосується інституційного характеру, то в його межах можливе формування нової юридичної особи, співзасновниками якої є публічна і приватна організації. В більшості випадків, механізм державно-приватного партнерства використовувався в країнах Європи саме для створення інфраструктурних об'єктів. Наприклад в Фінляндії, таким чином були побудовані центральні автошляхи, в Португалії – реконструйовані аеропорти та регіональні шляхи, у Франції – оновлено мережі водопостачання та побудовані швидкісні автомагістралі.

Щодо ризиків державно-приватного партнерства варто зазначити наступне: в країнах де були постійні зміни Парламенту та Уряду, поширилися прецеденти перегляду первинних контрактів з приватними партнерами. Через відсутність достатніх повноважень у органів місцевого

самоврядування виникали труднощі при укладенні ними на регіональному рівні партнерських контрактів з приватним капіталом. Через зазначені труднощі розвиток державно-приватного партнерства з часом руйнувався.

В Україні 1 липня 2010р. було прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство», що врегулював особливості здійснення такого партнерства. Не варто вважати, що до прийняття Закону, механізм державно-приватного партнерства в Україні не використовувався. Різноманітність форм і способів реалізації державно-приватного партнерства (лізінг, державно-приватні підприємства, концесія, оренда, розділ продукції, тощо) дає можливість його використання навіть у недосконалому нормативно-правовому середовищі. У той же час прийняття Закону України № 2404-17 від 01.07.2010р. «Про державно-приватне партнерство» надає цьому механізму формальних рис та виводить його на новий рівень. В Законі чітко визначено, що саме є державно-приватне партнерство, які воно має ознаки і на яких принципах здійснюється. В Україні основними формами реалізації державно-приватного партнерства визначено спільну діяльність, розподіл продукції та концесію. Концесія – це найбільш розвинута форма державно-приватного партнерства за кордоном, тому що, при ній приватний сектор має найбільшу свободу у прийнятті адміністративно-господарських чи управлінських рішень. Одночасно з цим у державі залишається достатньо інструментів впливу у разі порушення іншою стороною договору – концесії.

В українській економіці є комплекс галузей виробничої інфраструктури, зокрема комунальне господарство, трубний транспорт, автомобільні траси, залізничні колії, які потребують модернізації та оновлення. Саме через використання механізмів державно-приватного партнерства можлива акумулювання ресурсів на пріоритетних напрямках для їх реалізації.

**Н.І. Чухрай**

Національний університет “Львівська політехніка”

## **АКАДЕМІЧНИЙ КЛАСТЕР ЯК ФОРМА РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ**

© Чухрай Н.І., 2.11

В сучасних умовах формування економіки знань вищі навчальні заклади (далі ВНЗ) розглядаються з позиції важливих учасників системи трансферу знань та технологій на ринку. У розвинених країнах для ВНЗ комерціалізація результатів досліджень стає не менш важливою функцією, ніж їх освітня та наукова діяльність. Модель ВНЗ, що існувала до цього часу і базувалась на поєднанні освітньої та наукової функцій, сьогодні у світі трансформується у напрямку активної підтримки підприємництва, зокрема підготовці студентів та працівників до самореалізації у сфері бізнесу, тобто університети все частіше стають ще і центром підприємництва.

Активна діяльність університетів у сфері освіти, науки, бізнесу та практичної підтримки створення нових фірм дає плідний розвиток мережам підприємств при навчальних закладах, що часто об'єднуються у сучасні та дуже конкурентні у глобальному масштабі кластери. Для фірм, що виникають при навчальних закладах, з'явилися визначення: фірми *campus*, *spin-off* при навчальних закладах, професорські фірми, малі технологічні фірми чи загальне поняття – інтелектуальне або академічне підприємство.

Світовий досвід свідчить на користь академічного підприємництва, яке розглядає ВНЗ як важливий учасник трансферу знань та розвитку підприємництва в регіоні. Особливого значення академічне підприємство набуває для регіонального розвитку територій. У поєднанні з іншими елементами місцевого середовища бізнесу формується так званий “академічний