

технологии. К реализации государственных инвестиционных и целевых программ за счет кредитных ресурсов необходимо привлечь перспективные высокотехнологические предприятия на приоритетной основе.

#### Источники и литература:

1. Капица Ю. М. Налоговое регулирование развития науки и технологий в Украине / Ю. М. Капица, В. А. Корнилов // Развитие науки и научно-технического потенциала в Украине и за рубежом. – 1995. – № 2. – С. 15-16.
2. Кортюв С. В. Инновационный потенциал и инновационная активность вузов УрФО / С. В. Кортюв // Университетское управление : практика и анализ. – 2004. – № 1 – С. 5-7.
3. Логинов В. Условия инновационного развития экономики / В. Логинов // Экономист. – 2001. – № 3. – С. 25-26.
4. Мержа С. И. Инновационная деятельность в промышленности : современное состояние и направления активизации в Украине / С. И. Мержа // Актуальные проблемы экономики. – 2005. – № 9 (51). – С. 22-23.
5. Колесник В. І. Статистичний щорічник АР Крим за 2010 рік : [Електронний ресурс] / В. І. Колесник. – Режим доступу : <http://www.crimea-portal.gov.ua>
6. Стаценко Е. В. Показатели инновационной активности в АР Крым / Е. В. Стаценко // Экономика Крыма. – 2007. – № 19. – С. 43-45.

Чорна О.О., Алмаз Л.О.

УДК 339.5:629.7

## НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ АЕРОКОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**I. Вступ.** Економічна безпека безпосереднім чином пов'язана з досягненням економічної незалежності, стабільності й стійкості національної економіки, здатності до саморозвитку й прогресу. Одним з основних її елементів є зовнішньоекономічна безпека що здобуває вагоме значення в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі. Сфера послуг, особливо високотехнологічних набуває все більшого значення на сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин.

В рамках загальносвітових тенденцій відбувається розвиток високотехнологічної, конкурентоспроможної та експортоорієнтованої аерокосмічної галузі України, яка незважаючи на існуючі труднощі, вийшла на новий етап розвитку.

**II. Постановка завдання.** Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується трансформацією поглядів на майбутнє аерокосмічної сфери у зв'язку із посиленням ролі останньої в економічному розвитку окремих держав і загальноцивілізаційному розвитку загалом. Аерокосмічна діяльність знаходиться на стрижні науково-технічного прогресу, виступаючи основою конкурентоздатності держави в сфері високих технологій на світовому ринку.

Подальше поширення спектру і підвищення якісного рівня технологічно-функціональних можливостей аерокосмічних послуг на базі розвитку передових технологій сприяє посиленню зв'язку аерокосмічної діяльності із вирішенням як внутрішніх соціально-економічними завдань, так і із досягненням зовнішньополітичних цілей держав.

За цих умов визначення орієнтирів розвитку аерокосмічної галузі виступає першочерговим завданням України, що володіє відповідними технологіями необхідність реформування аерокосмічної галузі: необхідно радикально змінити принципи формування аерокосмічної політики, механізм втілення її пріоритетів, створити сучасну економічну і правову основу розвитку галузі, підняти її престиж.

Одночасно слід більш активно використовувати можливість створення *стратегічних альянсів в аерокосмічній сфері*, оскільки вітчизняні підприємства аерокосмічної галузі потрапляють в зону досяжності для глобальних і регіональних компаній галузі, які в своєму бізнесі керуються міркуваннями глобальної конкурентоспроможності.

**III. Результати.** Значення цього напрямку розвитку аерокосмічної галузі України зростає у зв'язку із тим, що успішна інтеграція країн у глобальну сферу високотехнологічних послуг залежатиме не тільки від ступеня лібералізації у сфері торгівлі послугами, а й від ступеня їх інтеграції у міжнародні мережі у виробничій та технологічній сферах. Позиції, які займають національні компанії в міжнародній мережі виробничої кооперації, значною мірою визначатимуть масштаби міжнародних послуг, які ними надаються.

Безумовно, альянси не миттєво приносять нові технології і гарантують довгострокові вигоди та переваги країнам від інтеграції у світову економіку на галузевому рівні, оскільки це не призведе миттєво до технологічної інтеграції, тобто інтеграції в динамічний процес засвоєння знань.

Зазначена проблема є набагато складнішою, коли йдеться про створення передумов довгострокового зростання, оскільки постійне накопичення технологічних знань продовж досить тривалого проміжку часу є неодмінною умовою для технологічного лідирування.

Зважаючи на викладене, стосовно аерокосмічної галузі необхідно визначитись, як саме вітчизняна аерокосмічна галузь буде інтегруватись до світової економіки. Після довготривалої замкнутості Україна відкривається світові, входить до світової економіки через торгівлю та лібералізацію, а також через участь у мережах виробничої та технологічної кооперації. Саме взаємодія двох зазначених взаємопов'язаних

процесів окреслюватиме моделі інтеграції країни у виробничу та технологічну сфери, а також перспективи зростання на рівні підприємств, зокрема аерокосмічної галузі: Україна, розвиток економіки якої спрямовується процесами глибинної та поверхневої інтеграції, стає активним учасником процесів глобалізації.

За таких умов схеми розвитку високотехнологічних галузей, аерокосмічної зокрема, будуть визначатись, насамперед, складними інтеграційними процесами новоутворених альянсів через розгалуження субпідрядних ланок міжнародних мереж кооперації, що виходять за межі національних кордонів. Інтеграція виробничих процесів на міжнародному рині є новою ознакою світової економіки. Вона розвивається саме під впливом процесів глобалізації, що сприяє появі нових моделей взаємозв'язків між виробництвом та іноземним капіталом. Лібералізація торгівлі полегшує розподілення ланцюга субпідрядників між окремими країнами і таким чином прокладає шлях для глобальних та регіональних стратегій підприємств (глибинна інтеграція). Глибинна інтеграція полегшилась з прийняттям урядами більшості країн ліберальної міжнародної правової бази щодо регулювання потоків технологій (закони щодо злиття та придбання компаній; закони про спільні підприємства; закони на місцевому рівні; нормативи щодо передачі технологій тощо), а також завдяки зусиллям стосовно гармонізації законодавчої бази (права заснування, положення про діяльність на національній території, закони про репатріацію прибутків тощо).

При цьому особливості процесу перетворень в високотехнологічній сфері чітко окреслюють чинники зростання підприємств даної сфери. Як свідчить світовий досвід, модель, якої дотримуються у своїй діяльності підприємства високотехнологічної сфери, має передбачати підхід, якому не притаманні ані ринкові, ані ієрархізовані підходи. Такий підхід базується на стратегії зростання з огляду, насамперед, на кооперацію, створення коопераційних мереж як стратегічних альянсів для полегшення проведення операцій економічного обміну водночас з уникненням складних проблем, пов'язаних з передачею власності. Важливо, що стратегія кооперації дозволяє високотехнологічним підприємствам використовувати зовнішні ресурси, якими вона фактично й користується, при цьому не володіючи ними безпосередньо.

При цьому значення державної підтримки даної діяльності визначається тим, що саме взаємодія між державними інститутами та підприємствами окреслює види економічної діяльності. Важливість державного втручання в економічні процеси в Україні визначається також високим рівнем невизначеності окремих складових економічного середовища країни внаслідок повільної та недосконалої лібералізації, високого рівня витрат на здійснення комерційних операцій внаслідок нерозвиненості фінансових та інших ринків, а також завдяки існуванню дисбалансу на макроекономічному рівні, розпливчатию межами між державним та приватним секторами, відсутністю дієвої банківської системи, а також відсутністю задовільної дисципліни виконання контрактів.

Слід також враховувати, що зовнішні інституційні ознаки виступають одним із вирішальних чинників, які визначають моделі зростання підприємств. Високотехнологічному підприємству, яке не повністю використовує свій потенціал, складно досягти зростання через розширення як таке, отже виходом з даного становища є створення таких форм господарських утворень, як бізнесові групи, конгломерати, фінансово-промислові групи тощо. Через залучення до зв'язків з іноземним партнером за коопераційною моделлю високотехнологічні підприємства можуть компенсувати свої слабкі місця, а також дію негативних зовнішніх чинників.

Особливістю розвитку аерокосмічної сфери є те, що міжнародне співробітництво в галузі відбувається в рамках домовленостей про тісну співпрацю, які не є торговельними операціями в звичайному розумінні. Через перешкоди зростанню шляхом придбання підприємств аерокосмічної галузі іноземними власниками, можна розглядати альянси як найбільш прийнятну форму виходу національної аерокосмічної галузі на міжнародний ринок. Для іноземних партнерів ця схема також є прийнятним варіантом. Створення альянсів в аерокосмічній сфері сприятиме подоланню відмінностей у технологічному рівні партнерів та вирішенню проблем контролю, пов'язаних з питаннями корпоративного управління.

Необхідно враховувати подвійну природу альянсів з точки зору їх ролі як механізмів реалізації технологічних чи виробничих взаємодоповнень, а також як механізмів для опанування певного сегменту ринку, що є важливим для розвитку аерокосмічних послуг.

Типологія альянсів представлена в табл. 1.

**Таблиця 1.** Типологія альянсів у високотехнологічному секторі економіки

	<i>Виробничі/технологічні альянси</i>	<i>Комерційні альянси</i>
<b>Взаємозв'язок</b>	1) Виробничі/технологічні альянси (альянси як конкретно означена форма)	2) Комерційні альянси, що базуються на взаємодоповненні у використанні потенціалу ринку
<b>Залежність</b>	3) Альянси, що базуються на виробничій/технологічній залежності	4) Альянси, що базуються на залежності щодо доступу на ринок

Розглянемо детальніше особливості представлених альянсів.

1) *Альянси, створені на базі виробництва і технологій.* Партнери в таких альянсах працюють над створенням технологій конкретного виробництва, а також характеризуються взаємодоповненням чи взаємозалежністю. До цієї групи належать високотехнологічні СП, до яких потрапляє багато субпідрядних контрактів на проведення проектних робіт, особливо приладів спеціального призначення. Важливим є те, що навіть там, де іноземний партнер визначає технічні вимоги до даних приладів і надає підтримку місцевій компанії в розробці продукції, спеціальні знання, якими володіє місцева компанія, роблять співробітництво взаємозалежним, з ефективним розподілом контролю.

2) *Доступ на ринок*. Дуже поширеним прикладом цієї схеми є франчайзинг. У використанні літаків, наприклад, застосування спільних кодів та баз даних про наявність місць є одним із шляхів для країн та авіакомпаній, який забезпечує доступ партнерів на ринки один одного. Альянси, що створили іноземні партнери з метою розподілення ринків (ефективні картелі) також належать до цієї групи.

Якщо місцеві компанії не можуть подолати комерційні бар'єри як незалежні виробники, то можуть передати функцію маркетингу іноземній компанії. З погляду набуття знань, отримання доступу до незалежних ринків або до комерційних союзів є одним із чинників, який пояснює успіх та підвищення конкурентоспроможності підприємств аерокосмічної галузі.

3) *Підприємницькі зв'язки партнерів, які стосуються різної переробки та субпідряду, а також ліцензування, якщо воно супроводжується технічною співпрацею*. Необхідно зазначити, що ліцензування зараз стає набагато менш поширеним як один із аспектів тісних зв'язків, ніж як один із видів субпідряду та угод про спільне виробництво, згідно з якими іноземний партнер намагається досягти підвищення продуктивності у свого субпідрядника.

4) *Комерційні альянси, де доступ на ринок дуже залежить від одного із партнерів*. Навіть якщо місцевий партнер є технологічно міцним, а також повністю здатним до проектування продукції, іноземний партнер все одно може забирати собі лівову частку доданої вартості, причому навіть тієї вартості, яка створюється у сфері реалізації продукції, а не в її виробництві, що є важливим для надання послуг. В країнах з відносно невеликим внутрішнім ринком здатність торгуватись з іноземним партнером для отримання доступу до ведення торгівлі на внутрішньому ринку для подальшого доступу на іноземні ринки зазвичай є слабкою. Отже, в довгостроковій перспективі єдиним рішенням є торгівля першокласними технічними та проектними розробками з метою сприятливішого доступу на іноземні ринки.

Таким чином, складність утворення в аерокосмічній сфері зумовлена величезними відмінностями у фінансових, комерційних та організаційних можливостях партнерів, а також ключовою роллю альянсів як одного із інструментів завоювання відповідного сегмента на новостворюваних ринках, де першість може відіграти вирішальну роль у довгостроковому майбутньому, що є важливим для України з її значним потенціалом вироблення і надання аерокосмічних послуг.

Розглянемо інші питання, пов'язані з утворенням альянсів в аерокосмічній сфері і передачею технологій в межах утворених альянсів. Перш за все, в Україні та інших країнах з перехідною економікою підприємства аерокосмічної, як і будь-якої іншої сфери, мають розробляти такі функції підприємницької діяльності, яким раніше не приділяли увагу (табл.2) і розвивати нові види діяльності (інтеграція на рівні продукції та створення мереж кооперації на рівні альянсу, інтеграція у напрямку комерціалізації продукції).

**Таблиця 2.** Зміна профілю знань підприємств у постсоціалістичних економіках

<i>Планово-адміністративна економіка (не чутлива до потреб споживача та рівня виробничих витрат)</i>	<i>Постсоціалістична економіка (чутлива до рівня виробничих витрат)</i>
Ноу-хау виробничих процесів, технічний рівень виробництва	Маркетинг, фінанси, організація, системна інтеграція на рівні виробництва продукції, створення системи горизонтальних зв'язків на рівні фірми

Крім того, характерною властивістю вітчизняної аерокосмічної сфери є те, що в ній набагато більше уваги приділяється дослідженням, ніж провадженню, отже є ймовірність того, що в рамках новостворюваних альянсів більш розвиненими будуть можливості проведення досліджень та проектування (дослідницький та проектний потенціал), ніж можливості, пов'язані із впровадженням інновацій у виробничий процес. Необхідно також підкреслити, що інтенсивна реструктуризація відбувається саме в тих галузях, які спрямовані на комерціалізацію.

Отже, створення альянсів в аерокосмічній сфері є об'єктивною необхідністю.

Слід також підкреслити, що процеси трансферу технологій (ТТ) в аерокосмічній сфері можна розмежувати в контексті розглянутих видів альянсів (табл.1).

1) *трансфер технологій всередині аерокосмічних альянсів на підставі взаємодоповнюваності між партнерами*. У разі ТТ в межах цієї групи йдеться здебільшого про взаємний обмін результатами досліджень і розробками, технологіями чи досвідом виробничих процесів (причому це є взаємний обмін, який не передбачає залучення коштів) або про відповідне отримання можливостей фінансування, маркетингу чи організаційних аспектів. Взаємозалежність партнерів у цьому виді альянсів є такою, що місцеві компанії спроможні продавати деякі технологічні активи за знання, яких їх бракує;

2) *трансфер технологій всередині аерокосмічних (виробничих/технологічних/комерційних) альянсів на засадах залежності партнерів*. Переважними складовими процесу ТТ тут є знання, потрібні для скорочення розриву в продуктивності між певною компанією та загальносвітовим рівнем;

3) *ТТ всередині комерційних альянсів з надання аерокосмічних послуг на засадах взаємодоповнюваності*. Характер та важливість ТТ в межах цієї групи краще всього сприймаються, якщо звернутись до джерел набуття знань. Отримання вихідних знань від ринку, чому сприяють комерційні альянси, може відкривати нові можливості для розвитку «технологічного підходу до продажу на зовнішніх ринках», коли продавці роблять внесок у створення продукції у вигляді інформації чи знань. Комерційні альянси призначені для передачі маркетингового знання своїм партнерам, а також для застосування механізмів запровадження більш суворих вимог до якості послуг.

У процесі технологічної співпраці підприємства аерокосмічної галузі мають пройти декілька окремих фаз, кожна з яких передбачає конкретні вимоги до набуття знань та можливостей (табл.3).

При цьому аерокосмічній галузі України, щоб скористатись вигодами від альянсів як механізмів зростання, необхідно використовувати ендogenous механізми зростання навіть при двосторонньому потоці технологій в аерокосмічній галузі, з метою забезпечення технологічної інтеграції в глобальні мережі при одночасному забезпеченні власної конкурентоспроможності, а також з метою отримання системних ефектів, пов'язаних з комерціалізацією інноваційної продукції, які породжуються такими мережами.

**Таблиця 3.** Характер набуття технологічних знань всередині аерокосмічних альянсів: рівні інтеграції та види передачі технологій

Рівні технологічної інтеграції (характеристики)				
Скорочення витрат, стандартна якість	Покращення якості, гнучкість; короткий термін реакції	Адаптація продукту до потреб споживача; вдосконалення виробничих процесів	Спільна розробка невеликих вдосконалень	Співпраця у проведенні НДДКР; спільна розробка серйозних вдосконалень продукції
Альянси, що спрямовані на скорочення витрат		Альянси, що спрямовані на вдосконалення продуктів та виробничих процесів		Альянси на перед-конкурентному рівні та альянси, спрямовані на спільну розробку продукції
Перший рівень взаємодії		Другий рівень взаємодії		Третій рівень взаємодії
Виробник стандартної продукції або субпідрядник		Спеціалізований субпідрядник		Технологічно-інтегрований, значною мірою орієнтований на експорт партнер

**IV. Висновки.** Рух до технологічних альянсів – це процес, який передбачає зміну характеру та механізмів набуття знань. Вітчизняні підприємства аерокосмічної галузі мають пройти через активне набуття знань, аби відповідати стандартам якості, охорони довкілля та рівня цін, що дозволить ефективно конкурувати на зовнішніх ринках.

Таким чином, до першочергових завдань реформування аерокосмічної галузі України можна віднести такі:

- 1) реорганізація системи управління аерокосмічною сферою;
- 2) розвиток економічних методів регулювання аерокосмічної діяльності;
- 3) створення законодавчої бази аерокосмічної діяльності;
- 4) удосконалення інформаційної політики в аерокосмічній сфері;
- 5) удосконалення системи підготовки кадрів і аерокосмічної освіти;
- 6) посилення інтеграції вітчизняної аерокосмічної галузі у світову.

#### Джерела та література:

1. Постанова «Про інформацію Кабінету Міністрів України про хід виконання заходів щодо вступу України до Світової організації торгівлі» № 1054- IV / Верховна Рада України : офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2003. – 207 с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Постанова «Про основні напрями зовнішньої політики України» 1993 р. № 3360-XXII / Верховна Рада України : офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 1993. – 125 с. – (Бібліотека офіційних видань).
3. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко. – К. : Києво-Могилян. акад., 2001. – 743 с.
4. Чёрная О. А. Особенности использования социально-ориентированной концепции маркетинга в высокотехнологических отраслях / О. А. Чёрная // Передовые космические технологии на благо человечества : сб. тезисов докладов междунар. конф. / Нац. центр аэрокосмического образования молодёжи им. А. М. Макарова. – Днепропетровск, 2007. – С. 69.

**Шальский В.А.**

**УДК 338.432:338.5**

### **ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ЕЕ ЦЕНЫ**

**Актуальность исследования.** В структуре агропромышленного комплекса Крыма виноделие является традиционной отраслью. Однако в период формирования рыночных отношений эта отрасль переживает сложные времена, до настоящего времени нет четко определенной стратегии ее развития в регионе. Проблемой является также ценовая политика винодельческих предприятий в связи со значительным разнообразием видов производимой и реализуемой продукции и различными каналами реализации как в пределах страны, так и за рубежом.

Проблемы развития винодельческой отрасли рассматриваются многими авторами, в том числе: Авидзбой А.М., Матчиной И.Г., Дженеевым С.Ю., Черемисиной С.Г., однако в связи с изменением рыночной ситуации вопросы развития винодельческой отрасли в регионе все еще требуют разработки.

**Цель публикации.** Целью публикации является изучение основных тенденций развития рынка продукции виноделия в АР Крым, а также анализ ценовой политики винодельческих предприятий.