

Видання засновано Національним технічним університетом
"Харківський політехнічний інститут" в 2001 році

Держвидання

Свідоцтво Деркомітета по інформаційній
політиці України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

КООРДИНАЦІЙНА РАДА:**Голова**

Л.Л. Товажнянський, д-р техн. наук, проф.

Секретар координаційної ради

К.А. Горбунов, канд. техн. наук, доц.

Координаційна рада

А.П. Марченко, д-р техн. наук, проф.

Є.І. Сокіл, д-р техн. наук, проф.

Е.Е. Олександров, д-р техн. наук, проф.

А.В. Бойко, д-р техн. наук, проф.

М.Д. Годлевський, д-р техн. наук, проф.

А.І. Грабченко, д-р техн. наук, проф.

В.Г. Данько, д-р техн. наук, проф.

В.Д. Дмитрієнко, д-р техн. наук, проф.

І.Ф. Домнін, д-р техн. наук, проф.

В.В. Єпіфанов, канд. техн. наук, проф.

Ю.І. Зайцев, канд. техн. наук, проф.

П.А. Качанов, д-р техн. наук, проф.

В.Б. Клепиков, д-р техн. наук, проф.

С.І. Кондрашев, д-р техн. наук, проф.

В.М. Кошельник, д-р техн. наук, проф.

В.І. Кравченко, д-р техн. наук, проф.

Г.В. Лісачук, д-р техн. наук, проф.

В.С. Лупіков, д-р техн. наук, проф.

О.К. Морачковський, д-р техн. наук, проф.

В.І. Ніколаєнко, канд. іст. наук, проф.

В.А. Пуляев, д-р техн. наук, проф.

В.Б. Самородов, д-р техн. наук, проф.

Г.М. Сучков, д-р техн. наук, проф.

Ю.В. Тимофєєв, д-р техн. наук, проф.

Н.А. Ткачук, д-р техн. наук, проф.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**Головний редактор:**

П.Г. Перерва д-р.ек.наук, проф.,

М.І. Погорєлов, канд.ек.наук, проф.

Відповідальний секретар:

О.А. Круглов, зав. навч. лаборат.

Члени редколегії:

С.І. Архирєєв, д-р.ек.наук, проф.;

В.Я. Міщенко д-р.ек.наук, проф.;

А.І. Яковлєв, д-р.ек.наук, проф.;

В.М. Тимофєєв, д-р.ек.наук, проф.;

В.Я. Заруба, д-р.ек.наук, проф.;

Л.М. Івін, д-р.техн.наук, проф.;

П.А. Орлов, д-р.ек.наук, проф.;

В.Г. Герасимчук, д-р.ек.наук, проф.;

О.Є. Кузьмін, д-р.ек.наук, проф.;

В.М. Гончаров д-р.ек.наук, проф..

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ:

61002, Харків, вул. Фрунзе, 21, НТУ «ХПІ».

Кафедра «Організації виробництва та
управління персоналом»,

Тел. (057) 707-62-53

707-65-07

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”.
Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність
виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. - 2012. - № 15. - 177 с.

У збірнику розглядаються питання розвитку та удосконалення економічних досліджень, рішення завдань оптимізації основних напрямків економічної діяльності за умов ринкових відносин, а також проблеми державного регулювання виробничо-підприємницьких процесів.

Для викладачів, наукових працівників, спеціалістів, аспірантів та студентів економічних спеціальностей.

В сборнике рассматриваются вопросы развития и совершенствования экономических исследований, решения задач оптимизации основных направлений экономической деятельности в условиях рыночных отношений, а также проблем государственного регулирования производственно-предпринимательских процессов.

Для преподавателей, научных работников, специалистов, аспирантов и студентов экономических специальностей.

**Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»
протокол № 4 від 17.04.2012 р.**

© Національний технічний університет «ХПІ», 2012

О. Ю. АНТИПЦЕВА, ст..викладач, Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

ДЕРЖАВНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СТИМУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена теоретичним аспектам формування системи державного економічного стимулювання інноваційної діяльності в Україні та визначення напрямків його реформування в сучасних умовах як чинника збереження цілісності інституціонального забезпечення інноваційної діяльності та розвитку спеціальних інститутів даної сфери.

Статья посвящена теоретическим аспектам формирования системы государственного экономического стимулирования инновационной деятельности в Украине и определения направлений его реформирования в современных условиях как фактора сохранения целостности институционального обеспечения инновационной деятельности и развития специальных институтов данной сферы.

The article is devoted to the theoretical aspects of forming of the system of state economic stimulation of innovative activity in Ukraine and determination of directions of his reformation in modern terms as a factor of saving of integrity of the institutional providing of innovative activity and development of the special institutes of the given sphere.

Ключові слова:інноваційна діяльність, економічне стимулювання, інститут, інституціональна структура, конкурентні переваги.

Досягнення бажаних результатів економічних перетворень в Україні неможливо сьогодні без формування конкурентоспроможного національного інноваційного середовища. Це в свою чергу викликає необхідність відповідних умов розвитку системи державної підтримки, спрямованої на активізацію інноваційної діяльності, позитивних зсувів в модернізації економіки, створення механізмів партнерства і кооперації в означеній галузі, трансферу інноваційних продуктів та технологій. Слабке інституціональне забезпечення державної підтримки інноваційної сфери в країні та низький рівень мотивації суб'єктів економіки до реалізації нововведень значною мірою пояснюються недосконалістю нормативно – правової бази та механізму економічного стимулювання інноваційної діяльності реального сектора економіки, що визначає актуальність проблеми формування елементів інституціональної структури інноваційної діяльності в ході реформування державного економічного стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності.

У сучасній економічній літературі поняття економічного стимулювання

науково-технічної, інноваційної діяльності тлумачиться доволі неоднозначно, що зумовлено, в першу чергу, цілями і спрямованістю досліджень, які проводяться. Так, наприклад, Бляхман Л. С. підкреслює, що стимулювання науково – технічного прогресу зводиться до створення переваг у задоволенні економічних і соціальних інтересів організацій і підприємств, що розробляють, освоюють і впроваджують нововведення [1]. На думку Сунмоли Р. О., система економічного стимулювання НТП являє собою єдність двох підсистем – непрямого державного регулювання діяльності підприємств, з одного боку, і матеріального стимулювання внутрішньовиробничих підрозділів і окремих працівників, з іншого [5]. Схожої точки зору дотримується Матросова Л.М. при вивченні системи стимулювання інноваційної діяльності підприємств [3]. Гаман М. В., розглядаючи можливі різновиди механізмів стимулювання інновацій, указує, що за ознакою джерела походження стимулюючих впливів виділяють внутрішньосистемне (на підприємстві) і зовнішнє (державне) стимулювання. На думку автора, створення механізму стимулювання за межами підприємства викликано необхідністю реалізації державної науково-технічної політики. Спираючись на державні важелі впливу, даний механізм визначає умови функціонування підприємств конкретної галузі або виробників певних видів продукції, з урахуванням зацікавленості держави в їх розвитку [2]. Ряд авторів розглядають державне економічне стимулювання науково-технічної й інноваційної діяльності як систему податкових, амортизаційних, кредитних регуляторів, митних пільг, а також спеціальних патентних мит для індивідуальних винахідників, покликану забезпечити підтримку інноваційної сфери і сприяти нарощуванню науково-технічного потенціалу країни.

Грунтуючись на результатах проведеного аналізу, можна стверджувати, що в рамках більшості приведених формулювань основний акцент зроблено на розгляді структури системи економічного стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності, елементи якої у своїй сукупності повинні забезпечити пріоритетність реалізації інтересів суб'єктів економіки, що функціонують в даній сфері. Водночас, поза увагою більшості вчених залишається проблема вивчення державного економічного стимулювання інноваційної діяльності як чинника, що впливає на функціонування більшості спеціальних інститутів даної сфери та їх взаємодію.

Виходячи з вище висловленого, метою статті є розвиток системи економічного стимулювання інноваційної діяльності, як інструменту впливу на інституціональні фактори, що визначають її позитивну динаміку.

Методологічною основою дослідження служать закони діалектичної логіки, загальнонаукові методи наукової абстракції, порівняння, аналізу. В своїх розробках будемо виходити з того, що за суттю економічне стимулювання як найважливіша складова державної інноваційної політики – це система гарантованих державою нестійких конкурентних переваг, що надає суб'єктам господарювання тимчасове пріоритетне право на реалізацію власних економічних інтересів та спонукає їх до ініціативного узгодження цих конкуруючих інтересів із метою створення, освоєння, поширення і застосовування результатів науково-технічної та інноваційної діяльності, яка спрямована на формування і підтримку повноцінного попиту на них. Наявність позитивного ефекту від стимулюючих впливів держави можлива лише у випадку, якщо задекларовані у законодавчому порядку формальні преференції для суб'єктів економіки відповідають їх очікуванням та ресурсним можливостям, забезпечені ефективним механізмом практичної реалізації, є стабільними. За таких умов система державного економічного стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності буде сприяти трансформації короточасної зацікавленості суб'єкта економіки в здійсненні науково-технічних заходів у стійкий домінуючий інтерес до розробки і реалізації інновацій як засобу відтворювання свого економічного стану і джерела формування конкурентних переваг найвищого порядку. В іншому випадку, отримання негативного досвіду суб'єктами економіки від реалізації науково-технічної та інноваційної діяльності внаслідок порушення державою взятих на себе зобов'язань, призведе у подальшому до формування негативних очікувань відносно доцільності здійснення діяльності у даній сфері і буде лише перешкоджати формуванню стандарту інноваційної поведінки, як неформального інституту, та спеціальних інститутів сфери інноваційної діяльності.

Зазначимо, що сьогодні сучасна нормативно-правова база у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні налічує близько 200 документів. Між тим при її формуванні порушуються принципи системності та комплексності – положення окремих законодавчих актів не узгодженні між собою, фрагментарні, не мають реального методичного забезпечення з точки зору практичної реалізації та відповідної фінансової підтримки держави, не враховують у повному обсязі інвестиційні можливості економічних агентів. Норми, які містяться у спеціальному законодавстві про інноваційну діяльність, є неузгодженими з положеннями бюджетного та податкового законодавства, що надає їм суто декларативного характеру та негативно впливає на динаміку інноваційної діяльності в країні. Таким чином, на

практиці державне економічне стимулювання в Україні сьогодні не лише майже не сприяє розвитку інновацій, а ще й активізує інституціональні джерела перешкод до інноваційної діяльності, що стримують розвиток інституту ризикових інвестицій, інституту науково-технічних розробок, інституту малих інноваційних фірм, інституту створення, впровадження та застосування технологій, інституту трансферу технологій, інституту партнерства та кооперації, інституту ринку праці науково-технічних працівників.

Виходячи з вище висловленого вважаємо, що реформування системи державного економічного стимулювання інноваційної діяльності в Україні повинно відбуватися з дотримання наступних умов:

- законодавчі акти, які встановлюють формальні правила побудови та функціонування системи державного економічного стимулювання інноваційної діяльності повинні містити норми, що спрямовані на збереження цілісності інституціонального забезпечення інноваційної діяльності та розвиток спеціальних інститутів даної сфери; урахування та узгодження приватних інтересів економічних агентів в рамках обраних пріоритетів науково-технічного та інноваційного розвитку держави та їх ефективну взаємодію в якості елементів колективної системи створення, впровадження та використання отриманих результатів;

- з метою усунення суперечностей між нормами фінансового та спеціального інноваційного законодавства та створення реальних умов застосування передбачених у ньому пільг та преференцій внести відповідні зміни у бюджетне та податкове законодавство;

- механізм державного економічного стимулювання розвитку науки і техніки повинен бути органічно вбудованим в систему ринкових відносин і реалізовуватися на основі скоординованого застосування комплексу податкових, амортизаційних і кредитних регуляторів, які сприяють формуванню, динамічному та узгодженому розвитку системи спеціальних інститутів сфери інноваційної діяльності та забезпечують її піднесення. Заохочувальні податкові і амортизаційні пільги повинні носити суто цільовий характер, бути закріпленими законодавчо і діяти автоматично. Пільгові позики спеціалізованих фінансових структур і надання преференцій комерційним банкам, що кредитують довгострокові інноваційні проекти, треба підпорядкувати перш за все цілям перерозподілу інвестиційних ресурсів на користь пріоритетних галузей економіки і окремих державних програм підтримки науково-технічної діяльності, модернізації й оновлення

виробництва. Стимулювання науково-технічних процесів повинно носити динамічний і відкритий характер;

- позитивний вплив системи держаного економічного стимулювання сфери інноваційної діяльності необхідно спрямувати в першу чергу на зростання інтелектуального та технологічного потенціалу країни, забезпечення збільшення числа учасників галузі інновацій за рахунок залучення нових інституційних суб'єктів, сприяння збалансованості інтересів учасників при створенні партнерств у даній сфері, забезпечення повноцінного попиту на інновації з боку більшості господарюючих суб'єктів, формування механізмів створення системи венчурного фінансування інноваційних проєктів, розвиток мережі трансферу технологій та її включення в транснаціональну систему інноваційних центрів.

Виходячи з вище викладеного матеріалу, робимо наступний висновок: можливість функціонування в рамках найсприятливішого податкового клімату, отримання права першочергового доступу до обмежених економічних ресурсів, пільгових довгострокових кредитів і т. і. відносять до дубльованих конкурентних переваг, які гарантуються державою суб'єктам економіки, що акумулюють і використовують ресурси у сфері пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Перспективи отримання певних пільг і преференцій на протязі визначеного періоду часу при дотриманні запропонованих державою умов, сприяють формуванню у інституційних суб'єктів позитивних очікувань стосовно можливості подальшого завоювання і нарощування конкурентних переваг високого рангу, тобто створення ряду внутрішніх вигод за рахунок інвестування в інновації, розвитку матеріально-технічної бази на основі нової техніки та передових технологій, впровадження продуктових інновацій, оновлення і розширення асортименту товарів та послуг, формування висококваліфікованого персоналу організації, здійснення діяльності, що сприяє розвитку організацій інноваційної інфраструктури тощо, і як наслідок, маємо поступове і постійне відтворення сприятливих умов інституціонального забезпечення інноваційної діяльності та розвитку спеціальних інститутів даної сфери. Остаточне розв'язання зазначеної проблеми вимагає вирішення задачі формування конкретного переліку системи економічних пільг та преференцій, що спрямовані на пожвавлення інноваційної діяльності державою, чому і будуть присвячені подальші дослідження.

Список літератури: 1. Бляхман Л.С. Экономика, организация управления, планирование научно-технического прогресса – М: Высшая школа, 1991. – 228 с.; 2. Гаман М. В. Державне регулювання інноваційного розвитку України: Монографія. – К.: Вид-во НАДУ,

2005. – 338 с.; 3. *Матросова Л. Н.* Формирование организационно – экономического механизма управления инновационными процессами в промышленности: Монография.- Луганск: изд-во ВУГК, 2000. – 462 с.; 4. *Самоволева С.А.* Налоговое законодательство как элемент институциональной поддержки национальной инновационной системы [текст]/ О.Г. Голиченко, С.А. Самоволева // Экономическая наука современной России -2008 - №3 (42) - с. 66-80; 5. *Сунмола Р. О.* Государственное регулирование и внутрипроизводственное стимулирование технического обновления предприятий в условиях перехода к рыночной экономике : Автореф. дис. к.э.н. 08.02.03. / ХГУ – Х., 1996.- 19с.; 6. *Потеенко А. Г.* Совершенствование институционального регулирования инвестиционно-инновационных процессов. Саратов: СГСЭУ, 2010 г. с. 47.

Надійшла до редакції 01.04.2012р.

УДК 330.341.1

Ю.С. БАТАШЕВА, аспирант, Одесский национальный политехнический университет

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

У статті представлено обґрунтування можливості забезпечення економічної безпеки підприємства на основі реалізації інноваційної стратегії розвитку. Визначений напрям подальшого дослідження в області управління інноваційними стратегіями розвитку промислових підприємств.

В статье представлено обоснование возможности обеспечения экономической безопасности предприятия на основе реализации инновационной стратегии развития. Определено направление дальнейшего исследования в области управления инновационными стратегиями развития промышленных предприятий.

The article presents substantiation of possibility of economic security ensuring on basis of implementation of innovative development strategy. The study sets the direction for the further research in the field of management of innovative development strategies of industrial enterprises.

Ключевые слова: экономическая безопасность, этапы развития, конкурентные стратегии, технологическое развитие, стратегии инновационного развития

Вступление. На современном этапе развития общества конкурентная борьба между субъектами хозяйствования инициирует создание инноваций, внедрение их в жизнь, тем самым порождая очередной виток конкурентной

борьбы, и обеспечивая экономическое развитие, как отдельных предприятий, так и экономики страны в целом.

Научно-техническое развитие является главным источником социально-экономического развития общества, определяющим фактором роста эффективности производства, повышения качества продукции, экономного и выгодного использования природных ресурсов, предотвращения экологических последствий индустриализации.

С переходом к рыночной экономике централизованное управление научно-техническим развитием стало невозможным, предприятия самостоятельно выстраивают и реализуют свою стратегию развития путем формирования непрерывного ряда нововведений различной степени радикальности. Одним из основных признаков этого процесса является его затратность и повышенный уровень риска, что непосредственным образом сказывается на уровне экономической безопасности предприятия.

Постановка задания. Возникновение актуальной научной и практической проблемы, связанной с обеспечением экономической безопасности в изменяющейся институциональной среде, вызвало появление большого числа работ, посвященных исследованию понятия экономической безопасности, классификации угроз экономической безопасности, принципов построения систем и роли различных факторов в обеспечении экономической безопасности предприятия и т.п. Данная проблематика исследована в работах таких авторов как Л.Абалкин, А.Воронков, Е. Олейников, А. Попов, В. Сенчагов, В. Забродский, Н.Капустин, В. Мак-Мак и мн. др. Несмотря на большое количество работ в рассматриваемой области, здесь остается еще довольно много «белых пятен». Одна из таких сравнительно малоизученных сфер связана с вопросами обеспечения экономической безопасности в условиях перехода к инновационной экономике.

Цель исследования состоит в обосновании возможности обеспечения экономической безопасности предприятия на основе реализации инновационной стратегии развития.

Результаты исследования. Поскольку объект управления представляет собой сложную систему, то механизм управления научно-техническим развитием производства может быть эффективен, только если он обеспечивает формирование и внедрение адекватной технологической

политики, и, соответственно, разработку стратегии технологического развития предприятия.

Предлагается рассматривать стратегию технологического развития с позиции обеспечения ею экономической безопасности предприятия, а сам процесс развития как основной компонент безопасности (Рис.1.).

Такой подход позволит оценить способность выбранной стратегии реализовывать поставленные цели инновационного развития в условиях воздействия внешних и внутренних угроз.

Известно, что производственная система на каждом этапе развития последовательно проходит стадии роста, стабильного функционирования и деградации[1]. Таким образом, для традиционных конкурентных стратегий можно предложить технологическую трактовку (Табл.1).



Рис.- Процесс обеспечения экономической безопасности

Такой подход позволит оценить способность выбранной стратегии реализовывать поставленные цели инновационного развития в условиях воздействия внешних и внутренних угроз.

Известно, что производственная система на каждом этапе развития последовательно проходит стадии роста, стабильного функционирования и

деградации[1]. Таким образом, для традиционных конкурентных стратегий можно предложить технологическую трактовку (Табл.1).

В основе формирования портфеля инновационных стратегий должны лежать общие цели экономической безопасности и инновационные задачи предприятия.

Современное предприятие, ориентируясь на использование современных технологий, сталкивается с необходимостью решения трех взаимосвязанных задач. Во-первых, резко усложнился процесс выбора производственной технологии в условиях ее динамичного развития. Во-вторых, каждое предприятие все чаще становится перед дилеммой – закупать ли технологию на рынке или осуществлять собственные технологические разработки. В-третьих, поскольку сами технологии становятся источником дохода, то предприятие должно решать вопрос, продвигать ли свои разработки на рынок или использовать их только в собственных целях.

Таблица – Сопоставление уровней развития производственных систем и уровней освоения технологий.

Этап развития производственной системы	Конкурентные стратегии	Цели экономической безопасности	Инновационные стратегии технологического развития
Зарождение / Рост	Стратегии роста (проникновение на рынок; диверсификация)	Повышение эффективности производства, финансовой устойчивости и независимости	Разработка и внедрение новых технологических решений для реализации стратегии роста
Стабильное функционирование	Стратегии стабилизации (расширение ассортимента; улучшение качества продукции; снижение издержек)	Поддержание эффективности производства, финансовой устойчивости и независимости	Разработка и внедрение новых технологических решений для поддержания жизненного цикла выпускаемой продукции.
Деградация	Стратегии выживания	Минимизация потерь	Своевременная реализация устаревшей технологии (желательно с сохранением ее технологической ценности)

При этом основные причины риска снижения экономической безопасности предприятия связаны с уровнем развития технологической системы производства.

Можно выделить несколько групп причин, которые побуждают предприятия к переходу на новые технологии еще не на завершающей стадии развития предшествующего жизненного цикла технологии или продукции:

1) неадекватность используемой технологической системы вследствие:

- непредвиденных революционных изменений в технологии на рынке;
- устаревание технологии в результате низких темпов развития технологической системы (длительный цикл НИОКР, «пролеживание» на этапе внедрения);

2) низкий уровень коммерциализации новшества вследствие:

- допущенных ошибок прогноза спроса на продукцию, производимую с помощью освоённой технологии;
- обострение конкурентной борьбы, в которой предприятие оказалось недостаточно конкурентоспособным по технологическим причинам.

В целях успешного решения данных задач предприятие должно осознать необходимость комплексного, интегрального подхода к управлению технологическим развитием.

Единство решений требует соответствующей адаптации сложившихся организационных структур предприятия, которые традиционно ориентированы на рассмотрение данных задач изолированно, вне связи друг с другом.

Выводы. Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

Внедрение адекватной технологической политики предприятия и разработка эффективной стратегии технологического развития призваны:

- обеспечить технологическую независимость предприятия, которая является одной из основных характеристик экономической безопасности;
- привести к снижению затрат на производство, повышению конкурентоспособности предприятия, что положительным образом сказывается на финансовой безопасности предприятия.

В основе формирования конкурентных и соответствующих им инновационных стратегий технологического развития должны лежать цели экономической безопасности.

Основные риски для экономической безопасности связаны с «просчётами» в выборе и освоении тех или иных технологий.

Существует необходимость разработки механизма оценки влияния новых технологий на уровень экономической безопасности предприятия.

Список литературы: *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический менеджмент. Учебник. – 7-е изд., испр. и доп. М.: Дело, 2005. – 448с.

Надійшла до редакції 02.04.2012р.

УДК 351.522.4:330.131.7(477)

Л.Й.БІЛОУС, викладач, Івано-Франківський інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету, Івано-
Франківськ

ОПЛАТА ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИМИ ФОРМАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В статті проаналізовано рівень заробітної плати штатних працівників за організаційно-правовими формами господарювання в Україні та в Карпатському регіоні. Здійснено оцінку рівня заробітної плати працівників харчової промисловості України. Здійснено аналіз розподілу кількості штатних працівників харчової промисловості за розмірами нарахованої їм заробітної плати.

В статье проанализирован уровень заработной платы штатных работников за организационно-правовыми формами ведения хозяйства в Украине и в Карпатском регионе. Осуществлена оценка уровня заработной платы работников пищевой промышленности Украины. Осуществлен анализ распределения количества штатных работников пищевой промышленности за размерами начисленной им заработной платы.

The paper analyzes the salaries of staff by organizational-legal forms of entities in Ukraine and the Carpathian region. The estimation of wage workers of the food industry in Ukraine. The analysis of the distribution of staff food size assessed their salaries.

Постановка завдання Матеріальною винагородою і засобом мотивації найманих працівників до високопродуктивної праці є рівень заробітної плати як основного виду одержання доходу для пересічного громадянина. Відіграючи надзвичайно важливу роль важливого елемента стимулювання працівника до виконання на належному рівні своїх професійних обов'язків, рівень її нарахування для працівників залежить і від фінансово-економічної діяльності підприємницьких структур. Кризовий стан економіки, який має затяжний характер не дає можливості в повній мірі використовувати механізми регулювання оплати праці у діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження щодо механізм, ролі і значення заробітної плати є предметом уваги і дослідження багатьох науковців: А. Колота

[2], Г. Кулікової [2], О. Грішнєвої [1], С. Матюха [3-4], А. Никифорова [5], А. Лубкова [5], А. Ремескіна [], Семікіна М.В. [], В. Шпонка [8], В. Філіповського [8] та ряду інших вчених-економістів.

Виклад основного матеріалу Оплата праці будучи мірилом добробуту для населення є кількісним виразником щодо рівня затраченої енергії та ресурсів на виробництво певного виду продукції чи надання послуг. Вплив фінансово-економічної кризи, що проявляється низьким рівнем трудової мотивації економічно-активного населення держави особливо є відчутне в регіональному вимірі, зокрема в Карпатському регіоні, де рівень заробітної плати є набагато нижчим показником від середньостатистичного показника по Україні. Свідченням вищевикладених фактів є нижчеподаний рівень заробітної плати працівників України і Карпатського регіону (таблиця 1.)

Таблиця 1- Оплата праці штатних працівників за організаційно-пра-вовими формами господарювання в Україні та Карпатському регіоні у 2010 році

Регіони	Середньомісячна заробітна плата штатних працівників							
		державні підприємства	комунальні підприємства	відкриті акціонерні товариства	товариства з обмеженою відповідальністю	філії (інші відокремлені підрозділи)	приватні підприємства	інші організаційно-правові форми
Україна	2239	2787	2051	2 796	1 838	2 805	1 211	2 166
В середньому по Карпатському регіоні	1872	1768	1729	1930	1522	2555	1190	1834
% до України	83,6	63,4	84,3	69,0	82,8	91,1	98,3	84,7
Закарпатська	1846	1574	1636	1 830	1 684	2333	1 173	1 848
% до Карпатського регіону	98,6	89,0	94,6	94,8	110,6	91,3	98,6	100,8
% до України	82,4	56,5	79,8	101,9	91,6	83,2	96,9	85,3
Івано-Франківська	1927	1849	1 693	1 910	1 508	2 725	1 261	1 818
% до Карпатського регіону	102,9	104,6	82,5	99,0	99,1	106,7	106,0	99,1
% до України	86,1	66,3	82,5	68,3	82,0	97,1	104,1	83,9
Львівська	1941	2113	1 667	2 119	1 501	2 832	1 104	1 862
% до Карпатського регіону	103,7	119,5	96,4	109,8	98,6	110,8	92,8	101,5
% до України	86,7	75,8	81,3	75,8	81,7	101,0	91,2	86,0
Чернівецька	1772	1534	1 920	1 862	1393	2 328	1222	1807
% до Карпатського регіону	94,3	86,8	109,2	96,5	91,5	91,1	102,7	98,5
% до України	79,1	55,0	93,6	66,6	75,8	83,0	100,9	83,4

Примітка: розраховано на основі даних [9].

Щодо рівня заробітної плати в Україні у 2010 році у підприємницьких структурах за організаційно-правовими формами господарювання найвищий її рівень має місце у філіях підприємств або інших відокремлених підрозділах і становив 2805 гривень у місяць, що на 23,5% перевищувала середньомісячну заробітну плату працівників в Україні. Наступною організаційно-правовою формою господарювання у якій рівень заробітної плати перевищував середній показник по Україні є відкриті акціонерні товариства, де рівень середньомісячної оплати праці у вище згадуваному році становив 2796 грн., що на 24,8% більше від середньостатистичного рівня оплати праці в державі, у державних підприємствах – 2787 грн. – на 24,5% вищий від середньомісячного рівня оплати праці в Україні.

Разом з тим, спостерігається в інших суб'єктах господарювання за такими організаційно-правовими формами господарювання як підприємства комунальної форми власності, в товариствах з обмеженою відповідальністю, у приватних підприємствах та в підприємницьких структурах інших організаційно-правових форм господарювання нижчий рівень заробітної плати від середньомісячного її показника по Україні. Рівень заробітної плати щодо вище згадуваних організаційно-правових форм господарювання підприємств у відсотковому співвідношенні становив відповідно - 91,6%, 82,1%, 54,1% та 96,7% до середнього показника по Україні.

Аналізуючи Карпатський регіон, є помітним той факт, що середньомісячний рівень оплати праці для працівників по всіх галузях економіки в даному економічному районі на 16,4% менше ніж в усіх підприємницьких структурах України. Щодо рівня оплати праці в Карпатського регіону в розрізі підприємств за організаційно-правовими формами господарювання, то має місце аналогічна тенденція відносно розміру і рівня заробітної плати в аналізованому регіоні. Так, підприємства з найвищим розмірами оплати праці належать до тих самих форм господарювання, що й в цілому по Україні.

Проте значне відставання розмірів заробітної плати в Карпатському регіоні відносно аналогічного показника в Україні є досить відчутним. Таке зниження заробітної плати стосується насамперед, державних підприємств – (на - 36,6%), у відкритих акціонерних товариствах – (на - 31,0%), у товариствах з обмеженою відповідальністю – (на - 17,2%), у підприємствах інших організаційно-правових форм господарювання – (на - 15,3%), в комунальних підприємствах – (на - 15,7%). Дещо менший рівень відставання у розмірі заробітної плати має місце у філіях та інших відокремлених підрозділах – (на - 8,9%) та у приватних підприємствах – (на - 1,7%) відносно аналізу чого показника по Україні.

Найвищий рівень заробітної плати серед областей Карпатського регіону у 2010 році спостерігається у Львівській області - 1941 гривень і даний показник на 3,7% перевищує рівень заробітної плати в Карпатському регіоні. Проте відносно України

рівень оплати праці у Львівській області також є на 13,3% менше ніж в державі в цілому.

Наступної областю за рангом по величині заробітної плати є Івано-Франківська область, в якій середньомісячна оплата праці працюючих на 2,9% вища ніж в середньому по Карпатському регіону і відставання даного показника від середнього значення по Україні дорівнює 13,3%.

Щодо областей з найнижчим рівнем оплати праці по вищезгадуваному показнику в аналізуючому макрорегіоні відносять Закарпатську та Чернівецьку області. Рівень середньомісячної заробітної плати по даних областях на 1,4 і 5,7% та 17,6 та 20,1% менший відносно аналізуючи показника по Карпатському регіоні та Україні відповідно.

Здійснюючи аналіз показника оплати праці в галузях економіки, зокрема в промисловості України у 2010 році, рівень оплати праці в промисловості та в переробній промисловості на 15,2% і 1,9% перевищує даний показник відносно середньомісячної заробітної плати по Україні. Проте в харчовій промисловості рівень оплати праці на 4,4% менше ніж в середньому рівень оплати праці по галузях економіки в Україні (табл.2.)

Таблиця 2- Оплата праці штатних працівників за організаційно-правовими формами господарювання та видами промислової діяльності у 2010 році

	Середньо-місячна заробітна плата штатних працівників	В тому числі:						
		державні підприємства	комунальні підприємства	відкриті акціонерні товариства	товариства з обмеженою відповідальністю	філії (інші відокремлені підрозділи)	приватні підприємства	інші організаційно-правові форми
Промисловість в тому числі:	2 580	2 692	2 208	2 853	1 841	3 222	1 193	2612
-переробна промисловість	2 281	2 225	2 197	2 632	1788	2571	1 175	2538
% до всієї промисловості	88,4	82,6	99,5	92,3	97,1	79,8	98,5	97,2
-харчова промисловість	2 137	1 952	2 716	2 147	1 657	2 350	1 191	271 5
% до переробної промисловості	93,7	87,7	123,6	81,6	92,7	91,4	101,4	107,0

Примітка: розраховано на основі даних [9].

Аналізуючи рівень оплати праці штатних працівників в промисловості найвищий розмір середньомісячної заробітної плати був в філіях підприємств та інших відокремлених підрозділів – 3222 гривень, у відкритих акціонерних товариствах – 2853 гривні, в державних підприємств – 2692 гривні та в підприємствах інших організаційно-правових форм господарювання – 2612 гривень, що перевищувало середньомісячну заробітну плату працівників в промисловості відповідно на 24,9%, 10,6%, 4,3 і 1,2%.

Найнижчий рівень оплати праці в цілому по промисловості спостерігається в комунальних підприємствах та приватних підприємствах. Майже ідентична ситуація прослідковується у підприємствах переробної і харчової промисловості, де найвищий рівень оплати праці є в філіях підприємств чи відокремлених їх підрозділах.

Важливим елементом для аналізу є розподіл кількості працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати (таблиця 3.)

Таблиця 3- Розподіл кількості штатних працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати в розрізі промисловості, зокрема в харчові у 2010 році

	Промисловість	в тому числі:	
		Переробна промисловість	Харчова промисловість
Кількість працівників, яким оплачено 50% і більше робочого часу, встановленого на грудень, осіб	2 635,5	1 722,5	352,1
З них питома вага працівників, яким заробітна плата нарахована у межах, %			
До 922 грн.	4,6	6,5	8,5
Від 922,01 грн. до 1000,0 грн.	5,7	8,1	11,5
Від 1000,01 грн. до 1250,00 грн.	7,3	9,5	12,0
Від 1250,01 грн. до 1500,00 грн.	6,8	8,1	9,3
Від 1500,01 грн. до 1750,00 грн.	7,3	7,8	8,1
Від 1750,01 грн. до 2000,00 грн.	7,8	8,0	8,3
Від 2000,01 грн. до 2500,00 грн.	13,0	12,5	11,5
Від 2500,01 грн. до 3000,00 грн.	11,1	10,4	8,8
Від 3000,01 грн. до 3500,00 грн.	9,2	8,1	6,2
Від 3500,01 грн. до 5000,00 грн.	15,1	12,4	8,3
Від 5000,00 грн. і вище	12,1	8,6	7,5

Примітка: розраховано на основі даних [9].

Характеризуючи розподіл кількості штатних працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати, то найвищий рівень її має місце в

промисловості – 15,1% в розмірі від 3000 до 35000 гривень, в переробній промисловості з – 12,5% в розмірі від 2000 до 2500 гривень і близько 12% штатних працівників в харчовій промисловості отримує заробітну плату від 1250,0 до 1500 гривень.

Таким чином, найбільш питома вага штатних працівників отримує високий рівень оплати праці в цілому по промисловості, а найнижчий розмір заробітної плати має місце в харчовій промисловості. Це є негативною тенденцією, оскільки не сприяє формуванню мотивації до високопродуктивної праці у працівників в харчовій промисловості. Вищенаведені тенденції є гальмівним елементом в підготовці висококваліфікованих кадрів для підприємств харчової промисловості в умовах формування низької конкурентоспроможності робочої сили і відсутністю стимуляційних механізмів для підвищення ефективного використання кадрового потенціалу а галузі.

Список літератури: 1. *Грішнова О.А.* Формування якості робочої сили та конкурентоспроможності працівника в процесі інвестування в людський капітал / О.А. Грішнова // Конкурентоспроможність у сфері праці. Економіка праці та соціальної сфери: Зб. наук.праць. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2001. – С. 117–126. 2. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС): монографія / *А. М. Колот, Г. Т. Кулікова; за заг. ред. А. М. Колота, Г. Т. Кулікова.* – К. : КНЕУ, 2008. – 274 с. 3. *Матюх С. А.* Західноєвропейський досвід організації оплати праці / С. А. Матюх // Вісник Технологічного університету Поділля . – 2003. – Ч. 2. – № 6. – С. 155–160. 4. *Матюх С. А.* Особливості колективно-договірного регулювання заробітної плати в країнах ЄС / С. А. Матюх // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. – 2004. – № 6. – С. 222–227. 5. *Никифоров А.* Основные направления реформирования заработной платы / А. Никифоров, А. Лубков // Экономист. – 1999. – № 4. – С. 42. 6. *Ремескин А. Д.* Стимулирование инициативы трудовых коллективов / А. Д. Ремескин. – К. : Наук. думка, 1989. – 168 с. 7. *Семикіна М.В.* Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання / М.В. Семикіна – Кіровоград: ПіК, 2003. – 426 с. 8. *Шпонко В. Л.* Зароботная плата в переходной экономики / В. Л. Шпонко, В. Н. Филиповский // Человек и работа. – 1996. – № 2-3. – С. 53-61. 9. Економічна активність населення України у 2010 році: Стат. збірник./ Державна служба статистики України: К., 2011. – 205 с.

Надійшла до редакції 04.04.2012р.

М.А. ВАХТИНА, канд. эк. наук, Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И АРГУМЕНТЫ В ПОЛЬЗУ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

В статье рассматриваются важнейшие условия становления корпоративной социальной ответственности. К таким условиям автор относит деперсонифицированное доверие и социальный капитал. Государственное регулирование взаимоотношений бизнеса и общества не может рассматриваться как полноценный заменитель корпоративной социальной ответственности. Теоретические выводы автор подтверждает аргументами из российской практики корпоративного управления.

У статті розглядаються найважливіші умови становлення корпоративної соціальної відповідальності. До таких умов автор відносить деперсоніфіковану довіру і соціальний капітал. Державне регулювання взаємин бізнесу і суспільства не може розглядатися як повноцінний заміник корпоративної соціальної відповідальності. Теоретичні висновки автор підтверджує аргументами з російської практики корпоративного управління.

The article discusses the most important conditions for the formation of corporate social responsibility. The author refers these conditions to impersonal trust and social capital. Government regulation of business and society can not be regarded as a full substitute for corporate social responsibility. The theoretical conclusions are confirmed by the arguments of the Russian corporate governance practices.

Ключевые слова: Корпоративная социальная ответственность, благотворительность, стейкхолдеры, деперсонифицированное доверие, добродетели, социальный капитал, гражданское общество, государственное регулирование экономики, властные отношения.

Вопрос о корпоративной социальной ответственности акцентирует внимание на учете последствий нормативно обусловленных действий и решений со стороны крупных предприятий. Те экономические субъекты, которые вынуждены принимать важные, затрагивающие интересы многих других субъектов решения (а именно таким признакам отвечают корпорации), должны оставаться справедливыми и в намерениях, и в оценке возможных последствий предпринимаемых действий. При этом моральная ответственность неразрывно связана с моральностью действий и корпоративных решений: тот, кто готов принять на себя ответственность, должен неизменно обращаться к определяющим убеждение нормам.

Единство моральных норм и оценка их последствий порождают подлинную моральную ответственность со стороны крупных экономических игроков.

В этой связи корпоративную социальную ответственность не стоит сводить к простой благотворительности, она может и должна расцениваться как полноценный институт, который позволяет решать многие социальные задачи, не доводя ситуацию до уровня глубоких социальных противоречий и несправедливости. Социально ответственные действия отличаются тем, что они не связываются только с краткосрочными выгодами отдельных участников, а оборачиваются лучшими результатами для стейкхолдеров в будущем (к последним следует причислять общественность, государство, инвесторов, другие бизнес-структуры так или иначе взаимодействующие с корпорациями). Кроме социального инвестирования речь может идти о модификации в интересах стейкхолдеров производственной и коммерческой деятельности компании, выражающейся в выборе стратегии развития, использовании подходящих ресурсов и технологий, вопросах занятости, качестве и потребительских свойствах выпускаемых продуктов, выборе поставщиков и др.

Отношения социального партнерства и социальной ответственности между корпорациями и стейкхолдерами могут возникать только при определенных условиях, которые связаны, прежде всего, с готовностью считаться с интересами других и учитывать эти интересы в процессе принятия собственных решений. Такие отношения обеспечиваются и поддерживаются благодаря тому, что общество способно поставить под контроль любые корпоративные действия, и в случае, если последние идут в разрез с интересами других участников или общества в целом, внести необходимые коррективы. Как видно, такие взаимоотношения отвечают условиям наличия в обществе социального капитала и деперсонифицированного доверия (доверия между лично не знакомыми людьми), которые проистекают из способности к координации, основанной на общечеловеческих ценностях, и действуют в направлении достижения общих для всех целей. По Дж. Коулману социальный капитал представляет собой потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, целерационально формируемый в межличностном пространстве. Нормы, созидające социальный капитал, должны включать в себя такие добродетели, как правдивость, обязательность, взаимность. Существование внутри общества норм и ценностей, разделяемых всеми его членами, и готовность последних по своему внутреннему убеждению следовать этим нормам является важнейшим условием социального капитала и деперсонифицированного доверия. [2].

Когда уровень доверия в обществе низкий, то вступает в силу «механизм замещения» отношений доверия властными отношениями, поэтому в качестве альтернативы корпоративной социальной ответственности можно рассматривать государственное регулирование экономики. При этом сам факт усиления государства как посредника в отношениях между корпорациями и обществом (а также между ними и другими стейкхолдерами) не должен вызывать опасение сам по себе, опасность существует из-за того, что государство не может рассматриваться как полноценный заменитель доверия [4].

Низкий уровень социального капитала становится решающим фактором в выстраивании отношений российских корпораций со стейкхолдерами. Общество может стать серьезным партнером по диалогу с бизнесом только в случае укорененности социальных ценностей, должной информированности о деятельности компаний и, самое главное, готовности и способности граждан осознать общественные интересы и принимать участие в общественных начинаниях. Слабость российского гражданского общества, его неспособность выступать в качестве реального партнера бизнеса в вопросах социальной ответственности делают реализацию этого механизма неосуществимой. На первое место с неизбежностью выходят интересы организованных групп, которые берут на себя решение проблемы коллективных действий, поэтому выгоды от этого достаются именно им. То есть, дефицит социального капитала создает угрозу перерождения института корпоративной социальной ответственности в средство сговора компаний и отдельных групп за общественный счет, а корпоративная социальная ответственность превращается в простую благотворительность. Именно из-за недостатка социального капитала основным источником воздействия на бизнес становится государство, которое в этом случае действует неэффективно, часто с применением неформальных, не урегулированных официальными правилами процедур [5, с.4, 21].

Отсутствие надежных институциональных гарантий гражданского общества, а вместе с этим действенных механизмов общественного контроля, способных эффективно ограничивать действия власти, оставляют широкий простор для злоупотреблений и безответственности. В этих условиях сами чиновники и политики могут становиться инициаторами и активными участниками локальных сетей власти и бизнеса, нарушая тем самым принцип универсальности государственных решений. При этом деятельность в рамках сети оказывается обоюдовыгодной. С одной стороны, представители государства, имея непосредственный доступ к ресурсам и рычагам

государственного регулирования и контроля, используют его локальным образом и получают за это часть квазиаренды. С другой стороны, бизнес приобретает ряд существенных преимуществ за счет обеспечения доступа к редким ресурсам, подкрепленного дополнительными административными преимуществами (льготным кредитованием, приоритетным бюджетным финансированием, неформальными преференциями).

Своеобразной платой за локальное взаимодействие со стороны бизнеса становятся разнообразные, формально неурегулированные платежи в виде взяток или вложений в создание общественных благ (например, благоустройство, создание инфраструктуры, социальные проекты и программы, иницилируемые властями и др.). Как показывает российская практика, власти (как на местах, так и центральные) активно используют бизнес для решения локальных проблем, предлагая за это соответствующие преференции. В системе локальных взаимосвязей власти и бизнеса исследователи выделяют «черную» и «серую» зоны («белая» зона представляет формально урегулированные взаимоотношения). Отношения в «серой» зоне основаны на интересе выполнения властью своих публичных функций и на взаимной заинтересованности сторон в выживании в условиях неопределенной среды. Основными формами привлечения дополнительных ресурсов бизнеса на эти цели выступают «квазианалоговые» сборы и «организованное спонсорство» [3]. По расчетам ученых, годовые объемы фондов развития регионов (это могут быть инвестиционные фонды, фонды развития территории, фонды поддержки ЖКХ и др.) оцениваются в размере 10-13% от суммы собираемых в РФ налогов [5, с.19]. Организованным спонсорством называют участие бизнеса в финансировании различных проектов, которые носят целевой характер и предоставляются преимущественно в натуральной форме. Подобная практика дополнительных платежей, которая частично покрывает недостаток налоговых поступлений, предназначенных для решения насущных проблем территорий, имеет целый ряд негативных последствий, как для государства, так и для бизнеса. Отношения в рамках «серых» схем легко трансформируются в зону коррупционных взаимодействий – «черную» зону, связанную с удовлетворением индивидуальных корыстных интересов представителей власти и бизнеса, обладающих сравнимым влиянием и ресурсами.

Как показала российская практика, вышеописанные взаимоотношения между властью и бизнесом при пассивности со стороны общества становятся прочным барьером на пути позитивных изменений и конструктивных

экономических реформ. Дифференциация бизнеса по степени его близости к власти, закрытая локализация клиентального типа сдерживают конкурентные отношения, приводят к утрате потенциала эффективности в обоих сегментах и формирует вертикальную политическую интеграцию [1]. Одной из самых заметных российских тенденций последнего времени становятся неформальные практики взаимоотношений власти и бизнеса. [7]. Сращивание государственной бюрократии и крупных частных собственников, коррупция, подмена рыночных механизмов перераспределением доходов и ресурсов между отдельными участниками экономического процесса формирует «государственный олигархический капитализм», в котором общество остается по большей части пассивным наблюдателем [6].

Таким образом, становление корпоративной социальной ответственности как важного института, позволяющего решать многие социально-экономические задачи, возможно при условии высокого уровня доверия и наличия в обществе социального капитала. Выбор в пользу государственного регулирования взаимодействия бизнеса, общества и государства (при решающей роли последнего) делается в том случае, когда вышеназванные условия не получили должного развития. Движение в сторону корпоративной социальной ответственности неразрывно связано со становлением гражданского общества, установлением деперсонифицированного доверия, укреплением добродетелей и желанием им следовать.

Список литературы: 1. Авдашева С., Шаститко А. Экономика уголовных санкций за нарушение антимонопольного законодательства // Вопросы экономики. 2010. №1. С.129-143. 2. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. - 2001. - № 3. с.124; Фукуяма, Ф. Доверие: добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М.: ООО «Изд-во АСТ», 2004. с.52. 3. Нуреев, Р.М. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть II. Российские фирмы. /Под ред. Р.М. Нуреева.- М.: Московский общественный научный фонд, 2010. с. 95. 4. Полищук Л.И. Доклад на научном семинаре «Социальный капитал в России: измерение, анализ, оценка влияния». Электронный ресурс: www.liberal.ru. 5. Полищук, Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора // Вопросы экономики. - 2009. - № 10 . 6. Радыгин, А., Энтов, Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX-XXI вв.) // Вопросы экономики. - 2008. - № 8. с.24. 7. Яковлев, А., Симачев, Ю., Данилов, Ю. Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса // Вопросы экономики. - № 6. – 2009. с.84; Олейник, А. Институциональная экономика: Учебник /Под общ.ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. с.604, 605

Надійшла до редакції 05ю04ю2012р.

К.В. ВЕЛИКА, асистент, Одеський національний політехнічний університет

ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА КРИЗЬ ПРИЗМУ «ПОТРІЙНОЇ СПІРАЛІ»

В статті визначено поняття та основні елементи інноваційної інфраструктури, її призначення та вплив на інноваційний розвиток. Досліджено концепцію «потрійної спіралі», функції її складових та принципи їх взаємодії. Розглянуто російський досвід створення START- парків як технології практичного застосування концепції «потрійної спіралі». У вітчизняних умовах запропоновано створити віртуальну мережу START- парків з метою розвитку інноваційної інфраструктури та активізації інноваційної діяльності.

В статье определено понятие и основные элементы инновационной инфраструктуры, ее назначения и влияние на инновационное развитие. Исследована концепция "тройной спирали", функции ее составляющих и принципы их взаимодействия. Рассмотрен русский опыт создания START - парков как технологии практического применения концепции "тройной спирали". В отечественных условиях предложено создать виртуальную сеть START - парков с целью развития инновационной инфраструктуры и активизации инновационной деятельности.

In the article the conception and basic elements of innovative infrastructure, its purpose and influence on innovative development are defined. The Triple Helix Model, functions and principles of co-operation of its components are investigated. Russian experience of START-park creation is considered as technology of practical application of Triple Helix Model. In home terms it is suggested to create the virtual network of START- parks with the aim of development of innovative infrastructure and activation of innovative activity.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, «потрійна спіраль», START- парк.

Вступ. В умовах глобалізації світової економіки та посилення конкурентної боротьби на міжнародних ринках першочерговим завданням в нашій країні стає забезпечення сталого економічного розвитку, в якому пріоритетними напрямками стає розбудова національної інноваційної системи та активізація інноваційної діяльності. Перехід на інноваційний шлях розвитку зумовлює необхідність розробки дієвих організаційно-економічних та фінансових механізмів для розробки та комерціалізації інновацій.

Фундаментальним фактором інноваційного розвитку є інноваційна інфраструктура, основним призначенням якої є забезпечення ефективної

інноваційної діяльності та створення сприятливих умов для утворення та функціонування інноваційних підприємств.

Проблемам інноваційного розвитку та факторам, що його забезпечують, присвячені роботи таких вчених, як: Амоша О.І., Антонюк В.П., Жилінська О.І., Йохна М.А., Поручник А.М., Стадник В.В та інших. В багатьох дослідженнях вивчаються теоретичні засади та зарубіжний досвід функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури. Проте практичним питанням розбудови та розвитку ефективної інноваційної інфраструктури в нашій країні приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення функцій та ролі інноваційної інфраструктури в інноваційному розвитку країни, удосконалення сучасного підходу до формування інноваційної інфраструктури на регіональному рівні, який базується на концепції «потрійної спіралі» (англ. Triple Helix model). На основі проведеного дослідження автором запропоновано створення віртуальної кластерної структури в промислово розвинених регіонах України, яка спирається на ефективну взаємодію університетів, державних установ та бізнесу.

Методологія. В процесі проведення дослідження були використані методи аналізу, синтезу, системного узагальнення та моделювання.

В роботі узагальнено погляди на визначення інноваційної інфраструктури. Проведено аналіз засад та принципів побудови концепції «потрійної спіралі» з метою вивчення ролі її складових та чинників, що забезпечують синергетичний ефект від їх взаємодії. На основі даного аналізу синтезовано та змодельовано новий підхід до формування інноваційної інфраструктури.

Результати дослідження. Висока ефективність реалізації інноваційних проектів в багатьом визначається інноваційною інфраструктурою. Досвід розвинених країн свідчить, що в умовах глобальної конкуренції значні переваги мають країни з розвинутою та функціонально повною інноваційною інфраструктурою, яка зумовлює темпи розвитку економіки та зростання добробуту населення.

Розглянемо та узагальнимо деякі погляди на визначення інноваційної інфраструктури в таблиці 1.

Метою створення інноваційної інфраструктури є комплексне забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання (організаційна, правова та

економічна підтримка), розвиток науково-технічного та інноваційного потенціалу країни.

Таблиця - Сутність інноваційної інфраструктури.

Джерело	Визначення та складові інноваційної інфраструктури
Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-IV [1]	Інноваційна інфраструктура – сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо).
Т.А. Исмаилов, Г.С. Гамидов. Инновационная экономика - стратегическое направление развития России в XXI веке [2]	Інноваційна інфраструктура є основним інструментарієм та механізмом інноваційної економіки. Ми бачимо інноваційну інфраструктуру як сукупність взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих виробничо-технічних систем, організацій та фірм, необхідних і достатніх для ефективного здійснення інноваційної діяльності та реалізації інновацій.
Додаток до проекту «Основи політики РФ в області розвитку національної інноваційної системи за період до 2010 року та подальшу перспективу» [3]	Інноваційна інфраструктура (інфраструктура національної інноваційної системи) – сукупність умов (фундаментальна наука, система освіти), організацій, промислових та інших суспільних об'єктів, що забезпечують можливості успішної інноваційної діяльності
Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009 – 2013 роки [4]	Інноваційна інфраструктура складається з виробничо-технологічної, фінансово-економічної, нормативно-правової, територіальної та кадрової підсистеми.

Інноваційна інфраструктура припускає наявність в ній таких елементів, як:

- бізнес-інкубатори, технопарки, технополіси, інноваційно-технологічні центри, а також малі інноваційні і венчурні підприємства;
- різноманітні консалтингові фірми по маркетингу наукомісткої продукції, фірми по сертифікації, стандартизації, інформаційній, юридичній підтримці, захисту та управлінню інтелектуальною власністю, трансферу технологій тощо;
- створення кластерів, взаємопов'язаних та взаємодіючих систем, що необхідні для забезпечення інноваційної діяльності та охоплюють весь життєвий цикл інновації від виникнення ідеї до комерціалізації інновації.

Основним призначенням цих суб'єктів інноваційної інфраструктури є реалізація інноваційних проектів, комерціалізації результатів НДДКР та їх прискорене просування в сферу матеріального виробництва, а також створення сприятливих умов для інноваційного розвитку економіки.

Інноваційна інфраструктура в Україні є функціонально неповною, недостатньо розвинутою. Вона не охоплює усі ланки інноваційного процесу. Сформовано лише окремі елементи інноваційної інфраструктури – зареєстровано 16 технопарків, з яких реально працюють лише 4: «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка» і Інститут електрозварювання ім. Е.О. Патона (Київ), Інститут монокристалів (Харків) і «Углемаш» (Донецьк). Зареєстровано близько 70 бізнес-інкубаторів, але ефективно діючих можна назвати не більше 10. Суттєво, що лише технологічні парки реалізують інноваційні проекти за стратегічними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності і користуються фінансовою підтримкою держави. В інноваційному середовищі практично відсутні венчурні фонди та центри трансферу технологій. Не підтримується належним чином діяльність винахідників, раціоналізаторів, науковців, що мають завершені науково-технічні розробки. Не в повному обсязі використовуються освітній та науковий потенціал, насамперед вищих навчальних закладів, у сфері інформаційно-комунікаційних, високих наукоємних технологій, а також інформаційні ресурси системи науково-технічної та економічної інформації, зокрема бази даних технологій, науково-технічних досягнень [4].

В Національній доповіді НАН України «Новий курс: реформи в Україні 2010-2015» з метою забезпечення конкурентоспроможного інноваційного розвитку економіки України запропоновано використовувати засади публічно-приватного партнерства, яке передбачає формування інфраструктури інноваційної економіки шляхом [5]:

- створення мережі спеціалізованих організацій підтримки інновацій;
- стимулювання співробітництва бізнесу, університетів та науково-дослідних установ; створення бази даних за результатами впровадження заходів інноваційної політики та самих інновацій; підвищення культури патентування та ліцензування шляхом створення професійних патентних мереж і реформування законодавства у сфері інтелектуальної власності.

В рамках розбудови національної інноваційної системи одним із напрямків пропонується упровадження механізмів сприятливого фінансування та кредитування елементів інноваційної інфраструктури шляхом:

- компенсації банківського відсотка учасникам технопарків за інноваційними проектами, що пройшли відповідну державну експертну комісію;
- часткової участі держави у прямому фінансуванні проектів технопарків за умови залучення приватного капіталу;
- прямої участі держави у створенні венчурних фондів з метою стимулювання розвитку венчурного бізнесу та створення умов для інвестування для малих наукоємних підприємств;
- створення державної кредитної установи, що має надавати пільгові кредити для підприємств та окремих розробників, які здійснюють впровадження інноваційних розробок та ін.

На нашу думку, вище вказані заходи в сучасних економічних умовах реалізувати на практиці буде дуже важко із-за хронічного дефіциту державного бюджету та орієнтації банківського кредитування на низькоризикові проекти. Тому для побудови ефективної інноваційної інфраструктури необхідно переглянути підхід до її формування, переосмислюючи функції держави та інших учасників інноваційної системи в цьому процесі. В цьому контексті особливої актуальності набуває концепція «потрійної спіралі».

Наприкінці 20 сторіччя в інноваційній політиці розвинених країн почав превалювати новий підхід, що спирався на перебудову взаємовідносин та горизонтальні зв'язки між університетами, бізнесом та державою. В теорію інноваційного розвитку Генрі Етцковічем та Лоетом Лідесдорффом в 2000 році було введено поняття «потрійної спіралі» (Triple Helix): університет – уряд – бізнес. Університети створюють ідеї, уряд формує нормативну базу, бізнес забезпечує ресурсами.

В концепції «потрійної» спіралі центральну позицію займають університети, які окрім своєї функції створення знань починають набувати нових функцій. Університети та науково-дослідні установи все частіше виконують окремі функції бізнесу, створюючи на своїх базах спеціальні центри по комерціалізації інновацій та малі венчурні підприємства. Таким чином, освітні та наукові установи з місією продукування і дисиміляції знань перетворюються у підприємницькі структури, що, в свою чергу, сприяє появі та розвитку концепції підприємницького університету. У той же час держава втрачає домінуючий вплив на розвиток інноваційних процесів, поступаючись при цьому бізнесу, і, перш за все, ТНК [6].

Висока ефективність та адаптивність к зовнішнім умовам в «потрійній спіралі» забезпечується завдяки інтеграції та взаємодії її елементів –

університет, держава, бізнес - шляхом утворення регіональних кластерних та інших гібридних структур. Ефективність використання структур такого типу залежить від того, що результат нелінійно підвищується при рості масштабів мережі. Кожний вузол мережі, чи то виробник, чи то споживач продукції, отримує додатковий ефект від простого збільшення кількості вузлів. Виникає необхідність переосмислення функцій держави, університетів (наукових організацій) та фірм під час реалізації задач стратегії інноваційного розвитку.

На нашу думку, дуже цікавою є технологія застосування «потрійної спіралі» в Росії. Це так звана бізнес-модель START- парку [7]. В основі побудови моделі полягає принцип створення класичного технопарку – компактно розташованого науково-технічного комплексу, до складу якого входять наукові установи, вищі навчальні заклади, комерційні фірми, консалтингові, інформаційні та інші служби з метою комерціалізації наукових розробок.

В START- парку на регіональному рівні відбувається інтеграція та ефективна взаємодія учасників «потрійної спіралі», кожен з яких виконує певні функції:

1. Університет - забезпечує START- парк науковими розробками та проектами з метою їх комерціалізації та кадрами з числа студентів, аспірантів та співробітників, які можуть проходити навчання в спеціалізованій бізнес-школі. Перший набір в бізнес-школі навчається безкоштовно, а далі - на платній основі, що є додатковим джерелом прибутку START- парку. В основі навчання – участь в реалізації конкретних проектів.

2. Бізнес – забезпечує залучення інвестицій, виступає замовником науково-технічних розробок. В рамках START- парк створюється венчур, який залучає інвестиції від венчурних фондів, регіональних інвесторів, державних фондів, місцевих бюджетів тощо.

3. Держава – нормативно-правове забезпечення, надання консалтингових та інформаційних послуг, часткова фінансова підтримка.

В результаті функціонування START- парку формуються умови для функціонування та запуску START-UPів. При створенні START-UPу визначена частка у уставному капіталі передається START- парку, а при виході з нього вона продається.

Основною особливістю даної моделі є те, що пропонується відмовитися від обов'язкового територіального об'єднання учасників START- парку в єдиному комплексі споруд, та створити ряд окремих структур, що задіяні в окремих ланках інноваційного циклу та поєднати їх на базі єдиного центру, в значному ступені віртуального.

В м. Череповець (Вологодська область) вперше зібраний та запущений механізм цілком [7]. Основних учасників - три: ВНЗ, який надає обладнані площадки, а також можливість активно працювати зі своїми студентами та аспірантами, Північно-Західний Центр Венчурного інвестування (ПЗЦВІ) та START-парк.

Джерелами проектів є ПЗЦВІ, а також ВНЗ, дослідні організації та приватні особи в даному регіоні. Штатних працівників в START- парку до 5 осіб. Вони забезпечують координацію всіх процесів, частину задач вирішують слухачі бізнес-школи, а ряд послуг надає ПЗЦВІ (пошук інвесторів, маркетингові, юридичні послуги та ін.).

Керівним органом є рада, яка складається з представника, керівника START-парку, а також представників місцевої бізнес-еліти та учбового закладу, на базі якого він створений. Фінансування перші два роки здійснюється за рахунок приватних інвесторів та коштів ПЗЦВІ, в наступні роки – шляхом самоокупності. Діяльність START- парку орієнтована на розробку та комерціалізацію інноваційних продуктів а також на «копіювання», доробку та використання зарубіжних ідей.

Використовуючи вище представлену модель, для розвитку вітчизняної інноваційної інфраструктури ми пропонуємо створення віртуальної мережі (асоціації) START-парків, які розташовуватимуться в промислово розвинених містах України на базі провідних політехнічних університетів без обов'язкового поєднання елементів мережі на єдиній території. З метою ефективної роботи даної моделі окремі елементи асоціації START- парків, на наш погляд, необхідно створювати, дотримуючись наступних критеріїв:

1. Розташування в регіонах зі значною концентрацією економічного потенціалу та кількістю малих підприємств, оскільки саме вони відіграють важливу роль в зміцненні економіки регіонів, мають більш високу адаптивність та орієнтованість на впровадження інновацій. Для цього скористаємося показником кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення. В 2010 році в середньому по Україні цей показник становив 63 малих підприємства на 10 тис. осіб, а по регіонах найвищі показники в м. Київ (250) та Київській області (65), Львівській (70), Одеській (69), Харківській (76) областях, в м. Севастополі (70) та Автономній Республіці Крим (61) [8].

З цих регіонів доцільно вибрати ті, в яких найвища частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, що свідчить про їх готовність до реалізації інноваційних проектів. Цей показник

за 2010 рік в рамках зробленої вибірки має найвищі значення в м. Київ (23,9%), Харківській (19,7%) та Одеській (15,7%) областях [8].

2. Наявність в регіоні технічних ВНЗ та дослідних інститутів, які виступатимуть генератором науково-технічних розробок та джерелом кадрів. З цією метою можуть бути задіяні такі провідні політехнічні ВНЗ, як, НТУУ «Київський політехнічний інститут», Одеський політехнічний університет, НТУ «Харківський політехнічний інститут».

Участь держави у створенні START- парків може бути реалізована за допомогою регіональних фондів підтримки підприємництва, які можуть надавати наступні послуги у створенні та діяльності START- парків:

- консультаційна підтримка (реєстрація суб'єктів господарювання, допомога з економічних питань господарської діяльності тощо);
- участь у підготовці кадрів (проведення семінарів та тренінгів);
- інвестиційна підтримка (допомога у пошуку та залученні інвесторів) та фінансова підтримка (фінансування найбільш ефективних проектів у пріоритетних напрямках економічного розвитку регіону на конкурсній основі).

З метою фінансування діяльності START- парків створюється венчурний фонд, який орієнтований на залучення в основному приватних інвестицій, а також коштів з місцевих бюджетів.

Для управління мережею START- парків необхідно створити єдиний центр управління - Раду, до складу якої входитимуть представники регіональних фондів підтримки підприємництва, університетів, керівники малих підприємств, венчурного фонду. До задач Ради входять: координація роботи асоціації START- парків, відбір проектів до реалізації, формування команди START- парків, координація створення, функціонування та виходу зі START-UPів, організація фінансування проектів (утвердження бюджетів проектів, контроль над їх виконанням).

Інформаційне забезпечення може бути реалізоване за допомогою створення єдиного інформаційного порталу з метою оперативного обміну інформацією, пошуку потенційних інвесторів, оприлюднення результатів діяльності тощо.

Висновки. Оскільки інноваційна інфраструктура є базовим фактором інноваційного розвитку, її розбудова є пріоритетним напрямком в економічній політиці держави. Тому запропонована вище модель розвитку інноваційної інфраструктури завдяки множині суб'єктів інноваційної діяльності, побудові розгалуженої горизонтально структурованої мережі, в

якій інтегровані елементи «потрійної спіралі», забезпечує синергетичний ефект та, на наш погляд, є ефективним інструментом у підвищенні інноваційного розвитку регіонів.

Список літератури: 1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>. 2. Т.А. Исмаилов, Г.С. Гамидов. Инновационная экономика - стратегическое направление развития России в XXI веке [Електронний ресурс] //Журнал «Инновации». – 2003. - № 1. - Режим доступу: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/515>.(станом на 01.10.2010). 3. В.И. Винокуров. Основные термины и определения в сфере инноваций. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.miiris.ru/library/articles.php?mplevel=71000&pplevel=2>. 4. Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 №447 «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009 – 2013 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF>. 5. Новый курс: реформы в Украине 2010-2015. Национальна доповідь / за заг. ред.. В.М. Гейця [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/books/2010/10nandop/index.html>. 6. Н.І. Галан. Японські університети у «потрійній спіралі»: приклад Тохоку // Журнал «Наука та інновації», 2010, Т.6, №3 – с.55-65. 7. Л.Л. Малыгин, М.Л. Малыгин. START-парк – технология коммерциализации будущего [Електронний ресурс] //Журнал «Инновации». – 2010. - № 10. - Режим доступу: <http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/0d592545e5d69ff3c32568fe00319ec1/9c8ddf92a0c7033a442579270063e353?OpenDocument>.(станом на 01.02.2012). 8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла до редакції 05.04.2012р.

УДК 330.322

С.И. ВИХЛЯЕВА, профессор, канд.эк.наук, НТУ «ХПИ»
ЛИ ЧАО, аспирант, НТУ «ХПИ»

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В данной статье рассмотрена проблема решения задач инвестиционной привлекательности предприятий. Проанализированы факторы принятия решений инвестиционного характера. Обоснована целесообразность применения методологии когнитивного моделирования.

У цій статті розглянута проблема рішення завдань інвестиційної привабливості підприємств. Проаналізовані чинники ухвалення рішень інвестиційного характеру. Обґрунтована доцільність застосування методології когнітивного моделювання.

This article presents the consideration of tasks decision problem about investment attractiveness at enterprises. The factors of investment character decision making are analysed. Expediency of cognitive design methodology application is reasonable.

Особенности принятия управленческих решений при формировании инвестиционной привлекательности предприятий ориентируются на нейтрализацию факторов деятельности, приводящие к сдерживанию инвестиционной деятельности. Так как основной целью инвестиционной деятельности является обеспечение реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, то особое внимание каждый хозяйствующий субъект должен, с одной стороны, уделять исключению или минимизации действия факторов сдерживающих их инвестиционную привлекательность, а с другой улучшающих.

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятий предлагается следующая схема анализа, состоящая из основных разделов:

- показатели финансового положения;
- показатели рыночного положения и конкурентоспособности;
- показатели организационно-технического и кадрового уровня;
- показатели использования ресурсов;
- показатели, характеризующие структуру собственников.

Показатели финансового положения предприятия являются наиболее существенными для инвесторов, поэтому предлагаются исследовать семь основных направлений анализа финансового положения предприятия:

- 1) показатели рентабельности;
- 2) показатели долгосрочной финансовой устойчивости;
- 3) показатели ликвидности;
- 4) показатели деловой активности;
- 5) анализ затрат предприятия;
- 6) собираемость платежей;
- 7) анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Показатели рентабельности как основная характеристика доходности деятельности предприятия являются наиболее важными для инвесторов, так как характеризуют эффективность деятельности компании, а следовательно, косвенно и доходность осуществленных инвестиций.

Следует отметить, что анализ инвестиционной привлекательности логично начать с исследования обобщающих количественных показателей, которые характеризуют наиболее существенные аспекты финансово-хозяйственной деятельности и которые можно относительно просто рассчитать на базе финансовой отчетности и данных отраслевой статистики.

На первом этапе исследования обобщающих показателей предприятия, через их сравнение со среднеотраслевыми, выявляются лучшие предприятия отрасли, посредством отсекаания компаний, имеющих худшие показатели. При этом используется метод группировок, когда вначале отсекаются предприятия, все обобщающие показатели которых хуже среднеотраслевых, а затем те предприятия, у которых хотя бы один из обобщающих показателей существенно хуже среднеотраслевого. Мера существенности зависит от степени отклонения показателей от среднеотраслевых и определяется методами математической статистики.

На втором этапе исследования обобщающих показателей выявляются лучшие предприятия отрасли, а также делается предварительный вывод об инвестиционной привлекательности интересующего предприятия посредством ранжирования предприятий отрасли по степени их инвестиционной привлекательности.

Вывод об инвестиционной привлекательности предприятия носит предварительный характер. Для окончательного решения относительно инвестиционной привлекательности предприятия и определения его сильных и слабых сторон необходим более глубокий анализ всех разделов показателей, используя методы сравнения и обработки рядов динамики (для количественных) и экспертных оценок (для качественных) и риска.

Наиболее распространенным подходом к осуществлению процесса структуризации любой проблемы, в том числе и связанной с формированием инвестиционного проекта, является методология системного анализа, с учётом которого декомпозиция проблемы осуществляется в соответствии с общесистемными характеристиками объекта и его внешней среды.

В последнее время получил распространение, в частности при анализе бизнес-процессов, метод структурного системного анализа. Для данного метода характерно использование определенных способов преодоления факторов сложности, таких, как иерархическое представление информации о проблеме; ограничение числа элементов на каждом из уровней; ограничение контекста, включающего лишь существенные на каждом уровне факторы; использование строгих (стандартизированных) формальных правил записи.

Несмотря на особенности инвестиционного проектирования в каждом конкретном случае, можно выделить общие моменты, которые необходимо учитывать на этапе формирования концепции и разработки инвестиционного проекта. Причины, обуславливающие необходимость инвестиций, могут быть различны, однако в целом их можно подразделить на три вида:

- обновление имеющейся материально-технической базы,

- наращивание объемов производственной деятельности,
- освоение новых видов деятельности.

Очевидно, что весьма важным является вопрос о размере предполагаемых инвестиций. Поэтому должна быть различна и глубина аналитической проработки экономической стороны проекта, которая предшествует принятию решения.

Привлекательные инвестиционные решения должны приниматься в условиях, когда имеется ряд альтернативных или взаимно независимых проектов, т.е. возникает необходимость сделать выбор одного или нескольких проектов, основываясь на каких-то формализованных критериях.

Весьма существен фактор риска. Инвестиционная деятельность, во-первых, всегда связана с иммобилизацией финансовых ресурсов компании и, во-вторых, обычно осуществляется в условиях неопределенности, степень которой можно значительно варьировать.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов и критериев. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применимым в том или ином конкретном случае. В отечественной и зарубежной практике известен ряд формализованных методов, расчеты с помощью которых могут служить основой для принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует.

Таким образом, можно с достаточной степенью уверенности утверждать, что задачам, связанным с исследованием бизнес - идеи привлекательного инвестиционного проекта и постановке проблемы, связанной с необходимостью инвестиций, присущи следующие особенности:

- уникальность проблемы;
- отсутствие стандартной схемы структурирования ситуации;
- неопределенная постановка задачи;
- неясность содержания и объема необходимой информации;
- большое число факторов, которые необходимо учитывать.

Использование строгих математических методов, таких как математическое и имитационное моделирование, статистическое прогнозирование, для решения задач на данном этапе очень ограничено.

Наибольшее распространение для решения подобных задач получили методы, основанные на процедурах экспертных оценок, в частности метод "Дельфи" и метод "мозгового штурма".

Однако данные методы эффективны, когда необходимо найти решение какой-либо проблемы или спрогнозировать возможные последствия какого-либо явления. В том случае, когда необходимо анализировать и оценивать влияние друг на друга большого числа факторов, данные методы оказываются неэффективными.

На наш взгляд, для решения задач инвестиционной привлекательности предприятия представляется обоснованным использование методологии когнитивного моделирования, основу которого составляет концептуальное (качественное) описание проблемы с помощью когнитивной карты.

Основой для проведения когнитивного моделирования является когнитивная карта. Когнитивная карта есть умозрительное, когнитивное представление проблемы или предметной области в терминах элементарных семантических категорий, связанных отношениями. Построение когнитивной карты заключается в формировании и уточнении гипотезы о функционировании объекта, с которым связано осуществление инвестиций, движущих сил проблемы, характеризуемых комплексом элементов, подсистем, факторов, переменных и т.д. Для того, чтобы понять и проанализировать поведение сложной системы, строят схему причинно-следственных связей в виде ориентированного графа. Использование методологии когнитивного моделирования как инструмента инвестиционного проектирования обосновывается так же тем, что данный подход, позволяет наглядно представить сущность инвестиционного проекта и проанализировать "синергию" инвестиционной идеи.

Итак, основные преимущества использования данного метода можно свести к следующему.

1. Данный метод позволяет оперировать как количественной, так и качественной информацией.
2. Использование метода не требует от специалистов по инвестиционному проектированию специальных знаний в области математического моделирования.
3. Графическая форма представления элементов бизнес-идеи инвестиционного проекта, в качестве которых могут выступать технико-экономические показатели проекта, факторы и тенденции влияющие на проект, характеристики объекта инвестирования и внешней среды, а так же

взаимосвязей между, дает возможность формализовать сущность проекта в наглядной и понятной форме.

4. Логика причинно-следственных взаимосвязей, используемая в когнитивном моделировании, хорошо понятна специалистам по инвестиционному проектированию.

5. Метод когнитивного моделирования позволяет решать "обратную задачу", то есть находить значения входных факторов, которые обеспечивают достижение заданных значений целевых критериев.

Список литературы: 1. *Валинурова Л.С.*, Управление инвестиционной деятельностью: М.: КНОРУС, 2005. 2. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. - М: Альпина Бизнес Букс, 2004. 3. *Волков А.С, Куликов М.М., Марченко А.А.* Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности - М.: Вершина, 2007. 4. Долгосрочная рыночная информация для инвестиционных аналитиков // Рынок ценных бумаг. - 2006. - №19. - С.64-65.

Надійшла до редакції 05.04.2012р.

УДК 331.5

І.А. ВОЙНАЛОВИЧ, аспірант, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, Київ

ДЕРЖАВНЕ ЗАМОВЛЕННЯ НА ПІДГОТОВКУ ФАХІВЦІВ З ВИЩОЮ ОСВІТОЮ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

Розглянуто сутність державного замовлення та його роль у забезпеченні збалансованого розвитку ринку освітніх послуг та ринку праці України у напрямку підвищення конкурентоспроможності робочої сили. Визначено основні напрямки удосконалення державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою.

Рассмотрена сущность государственного заказа и его роль в обеспечении сбалансированного развития рынка образовательных услуг и рынка труда Украины в направлении повышения конкурентоспособности рабочей силы. Определены основные направления усовершенствования государственного заказа на подготовку специалистов с высшим образованием.

The essence of government order and its role in sustainable development of Ukraine's education market and labour market for the increase of labour force competitiveness is considered. The main approaches of the government order for the specialists with higher education training improvement are determined.

Ключові слова: державне замовлення, ринок освітніх послуг, ринок праці,

конкурентоспроможність робочої сили.

Вступ. Головною метою регулювання ринку праці є забезпечення комплексного підходу до вирішення завдання досягнення макроекономічної стабілізації, підвищення конкурентоспроможності національної економіки. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання узгодження попиту на робочу силу та її пропозиції, що в сучасних умовах може бути забезпечено на основі використання механізму державного замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних і робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів.

Удосконалення механізму державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою, сформованого на основі обґрунтованого прогнозу кількісної та якісної потреби економіки в робочій силі, не лише сприятиме формуванню конкурентоспроможної робочої сили, але й забезпечуватиме збалансований економічний розвиток країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми теорії та практики функціонування ринку праці і ринку освітніх послуг та їх взаємодії висвітлювались у працях таких українських вчених як: С. Бандур, Д. Богиня, О. Грішнова, Б. Данилишин, Г. Дмитренко, О. Левченко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, С. Мочерний, І. Петрова, Л. Шаульська та інші. В той же час, невирішеними й надалі залишаються питання удосконалення механізму узгодження розвитку ринку праці та ринку освітніх послуг, зокрема, ефективної організації та реалізації державного замовлення на підготовку фахівців.

Постановка завдання. Визначення ролі державного замовлення у забезпеченні формування конкурентоспроможної робочої сили, а також дослідження сучасних тенденцій змін у системі державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою в Україні.

Методологія. Методологічну основу написання статті склали методи аналізу та синтезу, статистичний аналіз та графічний метод.

Результати дослідження. Узгоджений розвиток ринку праці та ринку освітніх послуг у сучасних умовах значною мірою залежить від ефективності державного регулювання цього процесу. Це пояснюється тим, що сучасні тенденції у сфері зайнятості населення України підтверджують

невідповідність існуючої системи підготовки кадрів вимогам вітчизняного ринку праці.

Важливу роль у гармонізації розвитку ринку праці та ринку освітніх послуг відіграє механізм державного замовлення на підготовку кадрів, ефективність якого значною мірою залежить від його нормативно-правового забезпечення. Господарський кодекс України (ст. 13) визначає, що державне замовлення є засобом державного регулювання економіки шляхом формування на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для пріоритетних державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) серед суб'єктів господарювання, незалежно від їх форми власності [1].

Формування та розміщення державного замовлення на підготовку кадрів в Україні повинно відбуватися за принципами, визначеними Законом України „Про здійснення державних закупівель”: добросовісна конкуренція серед учасників; максимальна економія та ефективність; відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель; недискримінація учасників; об'єктивна та неупереджена оцінка пропозицій конкурсних торгів; запобігання корупційним діям і зловживанням [7]. Загалом, система державного замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів має будуватися на принципі соціального партнерства між її суб'єктами. Сприяння розвитку соціального діалогу у сфері професійної підготовки дозволить полегшити процес координації політики у сфері зайнятості та освіти з метою забезпечення відповідності рівня та якості підготовки фахівців з вищою освітою потребам ринку праці.

Законодавчо визначеним є встановлення пропорцій між державним фінансуванням підготовки фахівці вищими навчальними закладами (ВНЗ) та за рахунок коштів фізичних і юридичних осіб. Фінансування підготовки фахівців з вищою освітою за напрямками і спеціальностями відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів у ВНЗ державної форми власності здійснюється за рахунок видатків Державного бюджету України в обсягах, необхідних для забезпечення на кожні 10 тис. населення навчання не менше як 100 студентів у ВНЗ I–II рівнів акредитації та 180 студентів – у ВНЗ III–IV рівнів акредитації [6]. В останні роки вища освіта України набула рис масовості, що обумовлює необхідність здійснення коригувальних дій щодо обсягів підготовки фахівців з вищою освітою у професійно-кваліфікаційному розрізі, в тому числі й за допомогою системи державного замовлення.

Обсяги прийому студентів на навчання до ВНЗ I-II рівнів акредитації за рахунок коштів державного бюджету у 2000/01-2010/11 н.р. знижувались, що головним чином пов'язано зі скороченням кількості вищих навчальних закладів відповідних рівнів акредитації на 23,9% та зменшенням чисельності їх студентів на 31,6% порівняно з 2000/01 н.р.

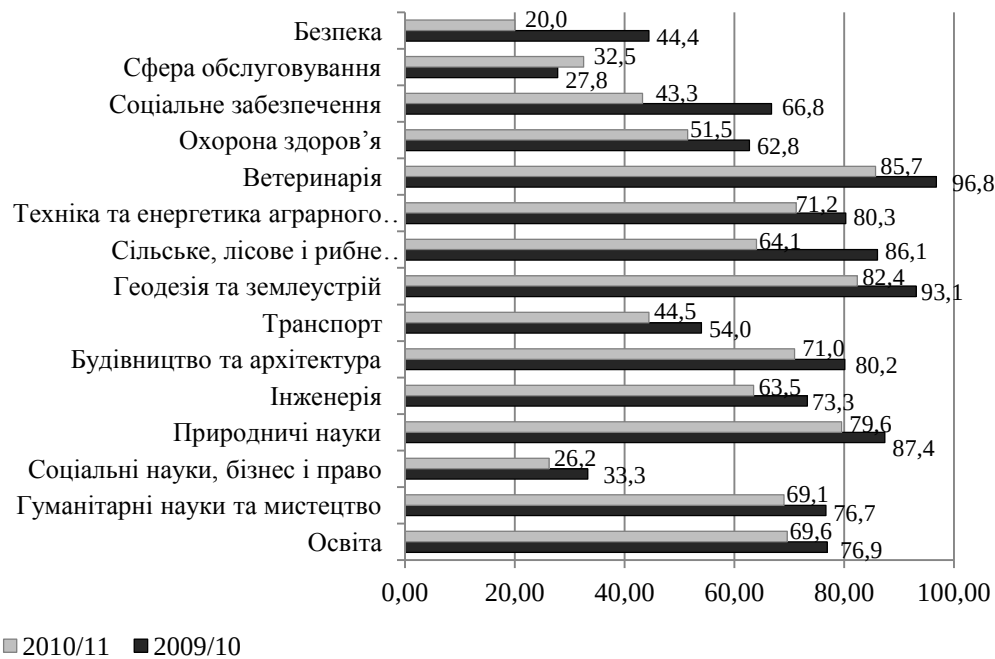


Рис. 1- Структура прийому студентів на навчання до ВНЗ I-II рівнів акредитації за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, у % до загальних обсягів прийому за галузями знань

Джерело: складено автором на основі [4], [5]

Таким чином, частка фінансування прийому студентів на навчання за рахунок державного бюджету до ВНЗ I-II рівнів акредитації по Україні у 2010/11 н.р. становила 33,1% проти 40,1% у 2000/01 н.р. та 37,6% у 2009/10 н.р., а за рахунок місцевих бюджетів вона зросла і досягла у 2010/11 н.р. рівня 18,9%. При цьому до галузей знань, що у найбільшій мірі були охоплені фінансуванням за рахунок державного бюджету, слід віднести „Природничі науки” (79,6%), „Сільське, лісове і рибне господарство та переробка їх продукції” (61,6%), „Інженерія” (62,0%); за рахунок місцевих бюджетів – „Гуманітарні науки та мистецтво” (58,0%), „Охорона здоров'я” (51,5%) та „Освіта” (42,1%) [4].

Підвищений попит населення на послуги системи вищої освіти при збереженні потреби вітчизняного ринку праці у робітничих кадрах обумовлює асиметрію у розвитку ринку освітніх послуг та ринку праці, про що свідчить значне зростання обсягів прийому студентів на навчання до ВНЗ

III-IV рівнів акредитації у 2010/11 н.р. (у 2,2 рази порівняно з 2000/01 н.р.).



Рис. 2- Структура прийому студентів на навчання до ВНЗ III-IV рівнів акредитації за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, у % до загальних обсягів прийому за галузями знань

Джерело: складено автором на основі [4], [5]

Структура прийому студентів на навчання до ВНЗ III-IV рівнів акредитації за рахунок коштів державного бюджету свідчить, що найменша його частка у 2010/11 н.р. припадала на галузі знань: „Економіка, комерція та підприємництво” – 18,5% (за переліком 1997 р.) та „Соціальні науки, бізнес і право” – 27,3% (за переліком 2006 р.). Водночас, до галузей знань, які у найбільшій мірі у 2010/11 н.р. були охоплені фінансуванням за рахунок державного бюджету, відносяться „Військові науки” (86,7%), „Сільське, лісове і рибне господарство та переробка їх продукції” (74,3%), „Ветеринарія” (72,0%), а за рахунок місцевих бюджетів – „Освіта” (9,6%), „Охорона здоров'я” (9,5%) [4].

Аналіз обсягів та структури фінансування прийому студентів до ВНЗ I-IV рівнів акредитації на початковий і завершальний цикли навчання за рахунок державного бюджету в регіональному розрізі свідчить, що Київська (52,5%), Дніпропетровська (49,1%) та Кіровоградська (49,0%) області у 2010/11 н.р. склали трійку лідерів серед регіонів з найбільшими обсягами прийому студентів на навчання до вищих навчальних закладів за рахунок державного та місцевих бюджетів. Найменші ж обсяги прийому студентів за рахунок

бюджету зафіксовані у Запорізькій області (33,6%) [4].

Існуюча система вищої освіти не відповідає вимогам і запитам ринку праці, що склалися. Показником цього є низький рівень працевлаштування випускників за умови збереження дефіциту кваліфікованих кадрів, а також існування недоліків у системі закріплення випускників ВНЗ, які отримали направлення на роботу. Це значною мірою зумовлено існуванням протиріч (між професійною орієнтацією молоді та потребою економіки в робочій силі; між професійними можливостями випускників та вимогами роботодавців), вирішення яких потребує модернізації системи державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою. Серед основних заходів на шляху досягнення цієї мети слід виділити:

1. Уточнити коло державних замовників. Державними замовниками на підготовку фахівців для тієї чи іншої галузі, сфери суспільного життя мають бути ті органи державного управління, які відповідають за реалізацію конкретної державної політики незалежно від того, чи є в їхньому підпорядкуванні вищі навчальні заклади, чи ні.

2. Розміщення державного замовлення на підготовку фахівців державні замовники мають здійснювати на конкурсних (тендерних) умовах серед усіх вищих навчальних закладів незалежно від відомчого підпорядкування та форм власності, як це і встановлено законодавством про закупівлю товарів і послуг за державні кошти. При проведенні тендера мають враховуватися показники працевлаштування випускників, а також результати рейтингу вищих навчальних закладів України. Це, безумовно, підвищить рівень ефективності використання бюджетних коштів [2], [8].

3. В умовах невідповідності попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці особливої актуальності набуває сприяння професійній самовизначеності учнівської молоді. Розвиток якісної робочої сили починається з професійної орієнтації у школі, спрямованої на: 1) активний вплив на професійне становлення майбутніх фахівців; 2) забезпечення прийняття зважених рішень щодо майбутньої професії на основі інформації про реальну потребу економіки країни в робочій силі; 3) попередження молодіжного безробіття та адаптацію випускників до умов ринку.

4. Забезпечення відповідності підготовки кадрів за якістю та кількістю попиту на робочу силу можна досягнути за допомогою проведення моніторингу ринку праці та розробки прогнозів потреби економіки країни в робочій силі. Моніторинг ринку праці має відбуватися у двох напрямках:

1) визначення поточної та перспективної потреби ринку праці у робочій силі;

2) організація та проведення моніторингу працевлаштування випускників.

5. Слід відмітити, що важливим завданням у забезпеченні прогнозованості показників розвитку ринку праці є закріплення на законодавчому рівні обов'язкового подання підприємствами, установами, організаціями статистичної звітності щодо кількісної та якісної кадрової потреби. Це дозволить здійснити розрахунки додаткової потреби у професіоналах, фахівцях і робітничих кадрах на регіональному та національному рівнях.

Висновки. Таким чином, нагальним питанням сьогодення є підготовка фахівців із вищою освітою у відповідності до професійно-кваліфікаційної потреби ринку праці в робочій силі. Вирішення зазначеного завдання надасть можливість випускниками вищих навчальних закладів у повній мірі реалізувати освітні компоненти конкурентоспроможності робочої сили, а державі забезпечити стабільний соціально-економічний та інноваційний розвиток, науково-технологічний поступ. Державне замовлення на підготовку фахівців є інструментом досягнення вище окресленого завдання та потребує прийняття і реалізації зважених управлінських рішень у напрямку його модернізації.

Список літератури: 1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. №436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Касіян З.Я. Збалансований розвиток ринків праці та освітніх послуг як стратегічний напрям розвитку економіки знань в Україні / З.Я. Касіян // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка “Економіка і регіон”. – 2008. – №4 (19). – С. 63-65. 3. Левченко О.М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку [монографія] / О.М. Левченко. – Кіровоград: КОД, 2009. – 375 с. 4. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року: Статистичний бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 208 с. 5. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2009/10 навчального року: Статистичний бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 213 с. 6. Про вищу освіту: Закон України від 17.01.2002 р. № 2984-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. 7. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 01.06.2010 №2289-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. 8. Сафонова В.Є. Удосконалення фінансово-економічного механізму функціонування закладів вищої освіти в Україні / В.Є. Сафонова // Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний збірник. – 2009. – №2 (11). – С. 102-109.

Надійшла до редакції 06.04.2012р.

Я.М. ГАЛАК, канд. ек. наук, доцент, Чортківський інститут підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету, Чортків

АНАЛІЗ ЗАБОРГОВАНOSTІ ІЗ ВИПЛАТИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЗА ТИПАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ

В статті проаналізовано динаміку заборгованості із невиплат заробітної плати на підприємствах України. Встановлено, що високий рівень зростання невиплат заробітної плати бере свій початок із 2008 року. Розраховано, що найбільший рівень невиплат заробітної плати по місяцях 2010 року спостерігається в грудні, січні, лютому, березні та червні. В процесі аналізу виявлено, що в структурі заборгованості з виплат заробітної плати має місце в економічно-активних підприємствах та підприємствах-банкрутах.

В статье проанализирована динамика задолженности из невыплат заработной платы на предприятиях Украины. Установлено, что высокий уровень роста невыплат заработной платы берет свое начало из 2008 года. Рассчитано, что наибольший уровень невыплат заработной платы по месяцам 2010 года наблюдается в декабре, январе, феврале, марте и июне. В процессе анализа выявлено, что в структуре задолженности из выплат заработной платы имеет место в экономически-активных предприятиях и предприятиях-банкротах.

The paper analyzes the dynamics of non-payment of arrears of wages in the Ukraine. Found that high growth non-payment of wages goes back to 2008. Calculated that the highest level of non-payment of salaries for months in 2010 there in December, January, February, March and June. During the analysis revealed that the structure of debt with no payment of wages occurs in the following by type enterprises as economically active and bankrupt enterprises.

Постановка проблеми Розвиток і поглиблення фінансово-кризових явищ в підприємницьких структурах України сприяло зниженню фінансово-економічної результативності підприємницьких структур, плинності кадрів та зростання суми заборгованості із виплати заробітної плати для працівників, які були зайняті певним видом діяльності в економіці. Дані негативні тенденції сприяли зниженню доходів і добробуту населення держави й стало причиною зростання значного рівня заборгованості із невиплати заробітної плати. Зниження життєвого рівня населення через нестабільність економічного розвитку суб'єктів господарювання в країні є наслідком низького рівня мотивації до високопродуктивної праці економічно активного населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Об'єктом дослідження розвитку соціально-трудових відносин в умовах кризово-економічних ситуаціях в підприємствах держави та подолання їх знайшло своє відображення в працях Колота В. [1], Лібанової Ю. [1], Новікова І. [3] Українця О. [4] та в наукових доробках інших вітчизняних вчених-економістів.

Постановка завдання Метою статті є аналіз сучасної ситуації щодо виникнення і розвитку заборгованості із заробітної плати за типами підприємств у державі.

Виклад основного матеріалу. Заробітна плата як засіб існування і основний елемент задоволення різноманітних потреб населення є важливим соціально-економічним індикатором рівня життя населення. Погіршення економічної ситуації як в економіці країни, так і на підприємствах різних форм господарювання породжує негативне соціально-економічне явище на підприємстві – заборгованість із виплати заробітної плати у підприємствах будь-якого виду діяльності.

Характеризуючи заборгованість із заробітної плати в підприємствах України, спостерігаємо негативну тенденцію – її зростання (таблиця 1).

Таблиця 1- Заборгованість із виплати заробітної плати у 2008 – 2011 роках

Роки	На 1 січня, млн.. грн.	у % до:	
		1 січня попереднього року	Фонду оплати праці попереднього місяця
2008	669	82,9	3,4
2009	1189	177,8	5,3
2010	1473	123,9	6,2
2011	1218	82,7	4,3

Примітка: розраховано на основі даних [7].

Так, починаючи заборгованість із виплати заробітної плати на 1 січня 2008 року становила 669 млн. грн., що у відсотковому відношенні на -17,1% менше, ніж у попередньому році. Фінансова криза, яка торкнулася майже всіх підприємств спричинила зростання невиклат заробітної плати станом на 1 січня 2009 року – на 77,8%, 1 січня 2010 року – на 23,9%. Позитивні тенденція спостерігається в 2010 році, так як уже із 1 січня 2011 року спостерігаємо дещо кращу ситуацію із виплатою заробітної плати, оскільки

відбулося зменшення заборгованості із невиплати заробітної плати на – 17,3% в 2010 році відносно 2009 року.

Щодо динаміки суми заборгованості із виплати заробітної плати на 1 число відповідного місяця у 2010 році розглянемо наступні тенденції подані в таблиці2.

Таблиця 2- Динаміка суми заборгованості із виплати заробітної плати

	На 1 січня, млн. грн.	У тому числі:
		у відсотках до відповідного попереднього місяця
січень	1473	100
лютий	1692	114,9
березень	1738	102,7
квітень	1711	98,4
травень	1698	99,2
червень	1887	111,1
липень	1792	95,0
серпень	1550	86,5
вересень	1409	90,9
жовтень	1340	95,1
листопад	1284	95,8
грудень	1341	104,4

Примітка: розраховано на основі даних [7].

Аналізуючи рівень заборгованості із виплат заробітної плати помісячно в 2010 році, бачимо, що найвищий «пік» із невиплат заробітної плати працівникам по галузях економіки має місце в лютому і це в порівнянні з січнем 2010 року становить 114, 9 млн. гривень та в березні – 1738 млн. гривень, що на 2,7% перевищує рівень невиплат у порівнянні з лютим.

Проте, починаючи уже з квітня рівень заборгованості із невиплат заробітної плати має тенденцію до зниження, що є позитивним фактором у формуванні у частковому зростанні життєвого рівня населення.

Разом з тим, дана тенденція до скорення заборгованості із невиплат заробітної плати продовжується до початку червня, що пов'язано з виходом у відпустки економічно-активного населення країни. Так, рівень невиплат в червні заробітної плати у порівнянні з травнем зростає на 11,1% і є негативним явищем в розвитку соціально-трудових відносин.

Дещо покращується ситуація в липні - листопаді 2010 року, де повільними темпами відбувається виплата заборгованої заробітної плати працівникам відповідно на -5,0%, -13,5%, -8,1%, -4,9% і 4,2% до відповідного періоду попереднього місяця. Тільки у грудні знову ж таки має місце зростання невиклати заробітної плати у розмірі 1341 млн. гривень, що на 4,4 % перевищує рівень невиклат заробітної плати до попереднього місяця листопада.

Разом з тим, в динаміці суми заборгованості із невиклат заробітної плати помісячно у 2010 році є якісно позитивна динаміка, оскільки у порівнянні за січень – грудень рівень заборгованості із невиклат заробітної плати знизився на 9,0%.

Важливим елементом для характеристики структури заборгованості із виплати заробітної плати є аналіз підприємств України за їх типами (таблиця 3.)

Таблиця 3- Структура заборгованості із виплати заробітної плати за типами підприємств на 1 січня 2011 року

	Усього	У тому числі підприємства		
		Економічно-активні	Підприємства-банкрути	Економічно-неактивні
Млн. грн..	1218,1	646,4	513,5	58,2
У % до загальної суми	100,0	53,1	42,1	4,8

Примітка: розраховано на основі даних [7].

Аналізуючи вищеподану таблицю 3. видно, що найвищий рівень заборгованості за типами підприємств в Україні є в економічно-активних підприємствах – 646,4 млн. гривень (53,1%) та в підприємствах - банкрутах – 513,5 млн. гривень (42,1%).

Таким чином, рівень заборгованості із невиклати заробітної плати в підприємствах України є ще досить високий й тенденція щодо деякого його зниження в Україні є досить повільними, що пов'язано з кризовими процесами в національній економіці України.

Список літератури: 1. *Колот А. М.* Теоретичні і прикладні аспекти становлення і розвитку сторін соціально-трудових відносин та їх представницьких органів / А. М. Колот // Україна, аспекти праці - 2002 - № 2. 2. *Лібанова Е. М.* Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання / Е. М.

Лібанова // Український соціум - 2003.- № 1(2) .- С. 146-163. 3. Новіков Е. М. Зарубіжний досвід соціального партнерства / Е. М. Лібанова // Україна, аспекти праці – 2002. - № - 7 - С. 26-32. 4. Рівень і якість життя населення / За ред. Є. П. Кушнар'єв та ін - Х.: ВД «Інжи», 2004. 5. Українець С.Я. Подолання бідності: погляд науковця /Е. М. Лібанова // Україна, аспекти праці - 2003.- № 7 - С. 26-32. 6. Шаленко М. В. Неформальний сектор, нерегламентована зайнятість, дикий ринок праці / М. В. Шаленко - К., 1996. 7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла до редакції 08.04.2012р.

УДК 65014.1.000.7

С.В.ГАРМАШ, ст.викладач, НТУ «ХП»

СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРО- МОЖНОГО ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Навчання персоналу на підприємстві є одним з основних засобів збереження його конкурентоспроможності та підвищення ефективності діяльності підприємства в умовах конкурентної зовнішньої середовища. Деякі проблеми навчання персоналу аналізуються у статті. Культура, освіта, мораль являються факторами, які визначають успіх у професійній діяльності персоналу. Ці фактори є основою розвитку суспільства у цілому.

Учеба персонала на предприятии является одним из основных средств сохранения его конкурентоспособности и повышения эффективности деятельности предприятия в условиях конкурентной внешней среды. Некоторые проблемы учебы персонала анализируются в статье. Культура, образование, мораль являются факторами, которые определяют успех в профессиональной деятельности персонала. Эти факторы являются основой развития общества в целом.

Training of personnel at the enterprise is one of the main means of maintenance of its competitiveness and increasing of its effective activity in conditions of competitive external environment. Some problems of such training are analyzed in the article. Culture, education, morals are the factors, which define the success of professional activity of personnel and these factors are the basis for the development of society as a whole.

Ключові слова: конкурентне зовнішнє середовище, навчання персоналу, ефективна професійна діяльність, мораль.

Вступ. Перехід України до ринкової моделі господарювання, рух у напрямку євроінтеграції та включення у світову економіку ставлять перед

вітчизняною економічною наукою і практикою принципово нові завдання, серед яких вагоме місце належить підвищенню конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств. Конкурентні позиції підприємств все більше визначає персонал, орієнтований на здобуття конкурентних переваг в освіті, результатах праці, здатний до інтелектуально-професійного розвитку, розробки і впровадження інновацій на рівні світових стандартів, створення конкурентоспроможної продукції.

Проте вирішення цієї проблеми гальмується неадаптованістю персоналу та керівників українських підприємств до умов конкурентного середовища, застарілими підходами до кадрової роботи, виробничого менеджменту, оцінки та стимулювання персоналу. Пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності персоналу потребує ретельного вивчення цієї проблеми в контексті сучасної інноваційної парадигми сталого розвитку.

Актуальність роботи обумовлена ситуацією, що склалася в економіці України, розвиток або занепад якої напряду пов'язаний з діяльністю персоналу. Саме персонал, його зацікавленість, трудова та творча активність можуть і повинні змінити економічну ситуацію не тільки окремого підприємства, а й держави в цілому.

Об'єктом дослідження є економічні відносини, які виникають на промисловому підприємстві у зв'язку з реалізацією програми управління персоналом. **Предмет дослідження** – соціально-культурно складова розвитку суспільства, її значення у розвитку конкурентоспроможного персоналу, як вагомого чинника підвищення ефективності управління персоналом на рівні підприємства.

Вагомим імпульсом у появі та розвитку наукових уявлень про конкурентоспроможність персоналу стали праці Друкера П., Портера М., Стрикленда А., Томпсона А. та інших вчених. Розробці цієї проблематики сприяли публікації вчених країн СНД, зокрема, Волгіна М.О., Генкіна Б.М., Колосової Р.П., Фатхутдінова Р.А. та українських вчених, таких як Амоша О.І., Бандур С.І., Близнюк В.В., Богиня Д.П., Грішнова О.А. та інші.

Проте аналіз опублікованих праць засвідчує, що методи підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств все ще залишаються недостатньо вивченими. Існує потреба у обґрунтуванні підходів щодо оцінювання впливу різноманітних чинників, зокрема соціально-культурного розвитку суспільства, на розвиток персоналу.

Можна виділити основні методи, за допомогою яких сучасні економісти вирішують проблему оцінки конкурентоспроможності персоналу:

1) метод статистичного спостереження, зведення і угруповання – для обробки масиву статистичних і емпіричних даних з метою оцінки стану конкурентоспроможності праці;

2) метод економіко-математичного аналізу, прогнозування й моделювання – для аналізу й прогнозування тенденцій відтворення й використання трудового потенціалу населення України, обґрунтування методичних підходів до оцінки й регулювання конкурентоспроможності праці, оцінки ризику неконкурентоспроможності персоналу, при розрахунках оптимального значення складових конкурентоспроможності персоналу, для розробки моделей прогнозування конкурентоспроможності персоналу (робочої сили) і вибору стратегій;

3) методи матричного аналізу – при виборі стратегії розвитку конкурентоспроможності персоналу підприємств;

4) логічного моделювання – при створенні алгоритму впровадження й інтеграції запропонованого підходу до визначення конкурентоспроможності персоналу до складу комплексної оцінки привабливості підприємства;

5) економіко-статистичні методи: побудови динамічних рядів – при оцінці конкурентоспроможності персоналу підприємств; факторний аналіз, класифікація й типологія – для оцінки конкурентоспроможності робочої сили з урахуванням факторів забезпечення її росту; кореляційно-регресійного аналізу – при визначенні характеру й ступеню залежності між показником конкурентоспроможності персоналу й основними техніко-економічними показниками діяльності підприємства; метод експертних оцінок (бальної оцінки, ранжирування, парних порівнянь) – при розробці методики оцінки факторів, які визначають рівень конкурентоспроможності персоналу; графічний – для наочної ілюстрації досліджуваних явищ і процесів.

Слід зазначити роль соціально-культурної складової розвитку суспільства у формуванні конкурентоспроможного персоналу на рівні промислового підприємства, значення та вплив цієї складової як для розвитку персоналу окремого підприємства, так і для розвитку суспільства у цілому.

Економічну ситуацію можна вважати похідною від соціально-культурного розвитку суспільства. Як сказав Патріарх Московський та всієї Русі Кирило під час зустрічі з діячами культури та молоддю України: «Не можна побудувати ефективну економіку без морального виміру». Цей вислів підтверджує думку видатного вченого-економіста М. Шмельова: «Погана мораль – погана економіка!». Таким чином, можна зробити припущення, що

низький рівень духовної культури, відповідальності спеціаліста за свою діяльність негативно відбивається на технічному рівні, роблячи суспільство безпорадним. Навпаки, високий культурний рівень, розвинута творча уява та системна думка допомагають людині будувати цілісну картину світу, вирішувати проблеми у різних сферах професійної діяльності. Культура, освіта, творчі можливості стають факторами, які визначають успіх фахівця.

Щодо економіки, то сьогодні мова йде не про сталий розвиток України, а існування в умовах системної кризи. Про суттєве гальмування цього розвитку свідчать дані різноманітних рейтингів.

Українська економіка потрапила у п'ятірку гірших у світі за версією Forbes. На першому місці виявився Мадагаскар, де 77% населення живе за межею бідності. До того ж у країні квітне корупція. Друге місце зайняла Вірменія, ВВП якої в кризовому 2009 році скоротився на 15%. Інфляція досягла 7%, а ВВП на душу населення становить менш 3 тисяч доларів, що менше однієї третини від аналогічного показника у сусідньої Туреччини. На третьому місці Гвінея, економічний ріст якої гальмують військові перевороти.

Україна ж посіла четверте місце. Хоча, за словами Forbes, наша країна й могла б бути лідером у Європі завдяки ресурсам і родючому ґрунту, заважають розвитку корупція, погане держуправління й слабка судова система, яка не забезпечує виконання законів. На п'ятому місці — Ямайка. У десятку також увійшли Венесуела, Киргизстан, Свазіленд, Нікарагуа й Іран.

П'ятого липня 2011 року у Москві пройшла презентація «Рейтингу прогресу», складеного за підсумками чергового дослідження російської аудиторсько-консалтингової компанії ФБК. «Рейтинг прогресу» був складений на основі результатів найвідоміших у світі рейтингів, присвячених тим або іншим аспектам розвитку країн світу. Це: рейтинги Всесвітнього банку, ООН і інших міжнародних аналітичних центрів по індексу конкурентоспроможності, умов ведення бізнесу, розвитку людського потенціалу, економічної волі, сприйняття корупції й ін. У результаті дослідження було проаналізовано 101 країну по сумарній зміні позицій за всіма рейтингами за останні 5 років. «Рейтинг прогресу» показує, у якому напрямку й з якою швидкістю рухалися національні економіки.

Україна зайняла в даному рейтингу передостаннє — 100-е — місце з індексом прогресу мінус 123. На останньому місці — Болівія з індексом прогресу мінус 135.

На першій позиції виявилася Грузія, індекс прогресу — плюс 207. На другій — Республіка Македонія (+160). На третій — Домініканська республіка

(+114). Німеччина опинилася на 32 місці (+9), Японія – на 34-му (+3), Китай – на 38-му (0), США – на 43-му (-5), Росія – на 97-му (-97).

Як відзначається у доповіді компанії ФБК, Україна опустилася у всіх рейтингах, крім рейтингу по Індексу конкурентоспроможності. Найбільша втрата для України спостерігається по Індексу економічної волі – з 112 на 164 місце і по Індексу сприйняття корупції – з 99 на 134 місце.

Індекс економічної волі в Україні – найнижчий у Європі. Це пов'язано із застарілими нормами трудового законодавства (допускається натуральна форма оплати праці, важко звільнити співробітника), зростанням рівня корупції у всіх сферах, слабкістю законодавства в області захисту прав власності, недорозвиненістю фінансової системи, високим рівнем держзатрат і багатьма іншими проблемами в законодавчій сфері. Незважаючи на розвинену промисловість, багатство природних ресурсів і сприятливих для сільського господарства умов, економіка України досить нестійка через політичну нестабільність і структурні обмеження.

У цьому вимірі для виживання підприємств в умовах кризи виникає необхідність ефективного навчання персоналу підприємства. Розробка концептуальних положень і механізмів підвищення ефективності навчання персоналу на самому промисловому підприємстві для підтримання його конкурентоспроможності за рахунок використання розширеного переліку методів і параметрів оцінки персоналу сприятиме висуванню гіпотези про можливість підвищення ефективності діяльності промислового підприємства через реалізацію програми навчання співробітників на підприємстві. Підвищення ефективності діяльності підприємства досягається за рахунок підвищення рівня мотивації та виробітки на одного працівника.

Висновки. Дослідження проблеми підвищення ефективності навчання персоналу на промислових підприємствах, оцінки його конкурентоспроможності дозволяє зробити наступні узагальнення:

1. Для підвищення продуктивності праці на промислових підприємствах персонал повинен постійно проходити підвищення кваліфікації у системі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації, яка існує на підприємстві. Це необхідно для адаптації робітників до нових умов праці, коли постійно відбуваються зміни у технологічних процесах, устаткуванні.

2. В умовах існування гнучких (за кількістю та якістю) виробничих систем необхідно здійснювати постійний моніторинг ринкової ситуації для найбільш ефективної адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Гнучке перепрофілювання основних виробничих ліній змушує робітників швидко

перекваліфіковуватися в умовах конкуренції на ринку праці. Тобто, самі працівники зацікавлені у своєму постійному професійному зростанні для збереження попиту на свою кваліфікацію та на свої ключові компетенції.

3. Навчання персоналу відбувається в інтересах обох сторін ринку праці: роботодавця та робітника. Чим більш детально опрацьована програма розвитку, тим більш чітко виділені потреби в кваліфікації робітників. Це дозволяє формувати довгострокові програми навчання з виокремленням кадрового резерву та ядра робітників, які стануть основою для реалізації програми довгострокового розвитку.

4. Дуже часто, навіть при існуванні чіткої програми розвитку та визначенні основних програм навчання, буває складно та, навіть неможливо, знайти спеціалістів зовні, які б здійснювали навчання за цими програмами. Така ситуація потребує проведення навчання на самому підприємстві з використанням власних ресурсів та можливостей.

Тому, навчання персоналу на підприємстві є одним з головних засобів збереження конкурентоспроможності підприємства та підвищення ефективності його діяльності в умовах конкурентної зовнішньої середовища. Таким чином, навчання на підприємстві стає важливим елементом стратегії розвитку промислового підприємства, що дозволяє йому не тільки зберегти свої позиції на ринку, але й успішно приймати участь у конкурентній боротьбі, навіть в умовах системної кризи, що склалася в Україні.

Список літератури: 1. *Гармаш С.* Формування проектної культури студентів як передумова ефективної професійної діяльності. Збірник наукових праць IV Оломоуцького симпозіуму українців «Сучасна україністика: проблеми мови, літератури та культури». Оломоуць: університет Палацького в Оломоуці, 2010, с. 279-282. 2. *Гармаш С.* Необхідність постійного навчання персоналу на підприємстві як основна передумова підвищення його конкурентоспроможності на локальному ринку праці (узагальнення накопиченого досвіду). Збірник наукових праць. Харків: Вісник НТУ «ХПІ» 7-1'2011, с. 12-19. 3. *Коротич В.* Ведущий российский экономист Николай Шмелев. Бульвар 50/2002, с. 8.

Надійшла до редакції 09.04.2012р.

В.Ф. ГРИЩЕНКО, канд.ек.наук, СумДУ, Суми

І.В. ГРИЩЕНКО, аспірантка, СумДУ, Суми

НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТЕРИТОРІЇ З УРАХУВАННЯМ ВИМОГ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті визначено сутність і зміст понять «експортно-імпортний потенціал території», «управління експортно-імпортним потенціалом території». Досліджено фактори прояву еколого-економічних загроз і небезпек в управлінні експортно-імпортним потенціалом території. Проведено аналіз напрямів урахування вимог національної еколого-економічної безпеки в управлінні експортно-імпортним потенціалом території.

В статье определена сущность и содержание понятий "экспортно-импортный потенциал территории", "управления экспортно-импортным потенциалом территории". Исследованы факторы проявления эколого-экономических угроз и опасностей в управлении экспортно-импортным потенциалом территории. Проведен анализ направлений учета требований национальной эколого-экономической безопасности в управлении экспортно-импортным потенциалом территории.

Scope and content of the concepts of "the territorial export-import potential", "the territorial export-import potential management" is defined in the article. Factors manifestation of ecological and economic threats and dangers in the management of export-import potential of the territory are studied. Analysis of trends taking into account the requirements of national environmental and economic security in the management of export-import potential of the territory are held.

Ключові слова: експортно-імпортний потенціал, еколого-економічна безпека, організаційно-економічний механізм, управління, регіон.

Вступ. У сучасних умовах господарювання навколишнє природне середовище є ключовим елементом міжнародних економічних відносин. Екологічний фактор впливає на життєві інтереси як кожної окремої людини, так і людства в цілому, без будь-яких виключень. Екологічний фактор є об'єктивним фактором сталого розвитку та забезпечення економічної безпеки регіону. В умовах інтернаціоналізації комерційно-господарської діяльності та посилення негативного антропогенного впливу на навколишнє природне середовище виникає об'єктивна необхідність розроблення дієвого механізму управління економічним потенціалом регіону з урахуванням вимог його еколого-економічної безпеки.

Необхідно підкреслити системний характер проблеми забезпечення національної еколого-економічної безпеки, що в умовах інтернаціоналізації комерційно-господарської діяльності є абсолютно природним процесом і ні у кого не може викликати сумнівів.

Актуальність дослідження обумовлена об'єктивною необхідністю подальшого удосконалення науково-методичних підходів до управління експортно-імпортного потенціалу території (ЕІПТ). Недостатня розробленість та значення теоретичних та науково-методичних засад урахування вимог національної еколого-економічної безпеки в управлінні використанням експортно-імпортного потенціалу території обумовили основну мету і завдання дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження еколого-економічної безпеки з урахуванням сучасних глобалізаційних процесів присвячені чисельні праці таких авторів, як Александров І.О. [1], Вашай Ю. [7], Герасимчук З.В. [2], Голян В.А. [16], Декалюк О.В. [3], Дорогунцов С. [4], Дубель В.М. [5; 6], Ладюк О. [7], Ліпкан В.А. [8; 9; 10; 11], Олексюк А.О. [2], Половян О.В. [1], Сосюра С.Г. [12], Стасюк І.В. [3], Тендюк А.О. [13], Трегобчук В. [14], Третьякова І.С. [15], Федорищева А. [4], Хвесик М.А. [16], Цимбалюк Л.І. [17], Черніченко Г.О. [1] та ін.

Невирішені частини проблеми. Разом з тим, подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з ідентифікацією та розробленням організаційно-економічного механізму протидії еколого-економічним загрозам і небезпекам (ЕЕЗН) на територіальному рівні. Недостатньо розробленими є науково-методичні підходи до урахування вимог національної еколого-економічної безпеки в управлінні використанням експортно-імпортного потенціалу території.

Мета дослідження. Метою дослідження є розвиток теоретичних та науково-методичних положень щодо урахування вимог національної еколого-економічної безпеки в управлінні використанням експортно-імпортного потенціалу території. Відповідно до поставленої мети були визначено такі завдання: 1) визначити сутність і зміст понять «експортно-імпортний потенціал території», «управління експортно-імпортним потенціалом території»; 2) дослідити фактори прояву еколого-економічних загроз і небезпек в управлінні експортно-імпортним потенціалом території; 3) провести аналіз напрямів урахування вимог національної еколого-

економічної безпеки в управлінні експортно-імпортним потенціалом території.

Основні результати дослідження. Результати проведеного дослідження доводять, що основною складовою економічного зростання будь-якої території в умовах інтернаціоналізації комерційно-господарської діяльності є раціональне використання природних ресурсів, охорона довкілля і компенсація негативного впливу зовнішньоекономічної діяльності на довкілля з урахуванням вимог національної еколого-економічної безпеки, що дозволяє підсилити адаптивність і конкурентоспроможність національної економічної системи.

На нашу думку, передумовою формування системи національної еколого-економічної безпеки України є визначення стратегічних цілей розвитку її міжнародних економічних відносин на найближче майбутнє та перспективу, виходячи з її потенційних можливостей та забезпеченості відповідними ресурсами. При формуванні системи національної еколого-економічної системи перш за все необхідно з'ясувати якими внутрішніми резервами розвитку міжнародних економічних відносин володіє територія, щоб скористатися зовнішніми можливостями, які слабкі сторони має територія, що пов'язані з проявом еколого-економічних загроз і небезпек. Після детального аналізу і приведення у відповідність між собою внутрішніх загроз і можливостей території з її зовнішніми можливостями і загрозами, керівництво країни може здійснити вибір стратегічної альтернативи, що спрямована на реалізацію потенційних можливостей здійснення міжнародних економічних відносин.

Під експортно-імпортним потенціалом території (ЕПТ) нами розуміється максимально можливий обсяг міжнародної торгівлі товарами та послугами за умови найбільш ефективного використання усіх факторів виробництва на даній території.

На наш погляд, урахування вимог національної еколого-економічної безпеки в управлінні експортно-імпортним потенціалом території являє собою доволі складне та комплексне завдання. З одного боку вирішення цього завдання потребує детального вивчення усіх питань, що пов'язані з управлінням економічним потенціалом території, а з іншого – перегляду і корегування стратегії економічного розвитку території з урахуванням вимог національної еколого-економічної безпеки.

Під управлінням експортно-імпортним потенціалом території нами розуміється процес прийняття і реалізації управлінських рішень, спрямованих

на формування, раціональне використання, відновлення і збільшення експортно-імпортного потенціалу території з метою забезпечення її сталого розвитку.

Проведений аналіз показав, що проблема управління експортно-імпортним потенціалом території з урахуванням вимог національної еколого-економічної безпеки є найменш дослідженою.

Пов'язані з управлінням експортно-імпортним потенціалом еколого-економічні загрози і небезпеки можна розглядати за трьома основними напрямками: 1) спільне використання природних ресурсів, їх виснаження і забруднення; 2) міжнародні конфлікти; 3) міжнародна торгівля товарами та послугами. Прояв еколого-економічних загроз і небезпек (ЕЕЗН), пов'язаних з управлінням експортно-імпортним потенціалом території (ЕІПТ) можна представити у такому вигляді (рис. 1).

З цієї точки зору очевидним є існування соціально-економічних та ресурсно-екологічних обмежень використання експортно-імпортного потенціалу території.

Для забезпечення потреб сталого розвитку території ступінь використання її експортно-імпортного потенціалу не може бути нижчим за соціально-економічні потреби та перевищувати ресурсно-екологічних обмежень, що підкреслюється існуванням екологічних загроз національній безпеці.

На нашу думку у контексті пошуку напрямів трансформації системи управління експортно-імпортним потенціалом території з урахуванням вимог національної еколого-економічної безпеки необхідно концентрувати увагу на дослідженні еколого-економічних взаємозв'язків між елементами інституціональної, соціально-економічної та екологічної підсистем регіону. Загальна схема урахування вимог еколого-економічної безпеки в управлінні експортно-імпортним потенціалом території може бути представлена у такому вигляді (рис. 2).

На нашу думку, єдиним можливим напрямом трансформації системи управління експортно-імпортним потенціалом території з урахуванням вимог еколого-економічної безпеки є цілеспрямоване перетворення системи міжнародних економічних відносин, що забезпечує зменшення антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище. Таке перетворення повинно пов'язати у єдине ціле інституціональну, соціально-економічну та екологічну підсистеми території, розкривати основні принципи їх взаємодії.

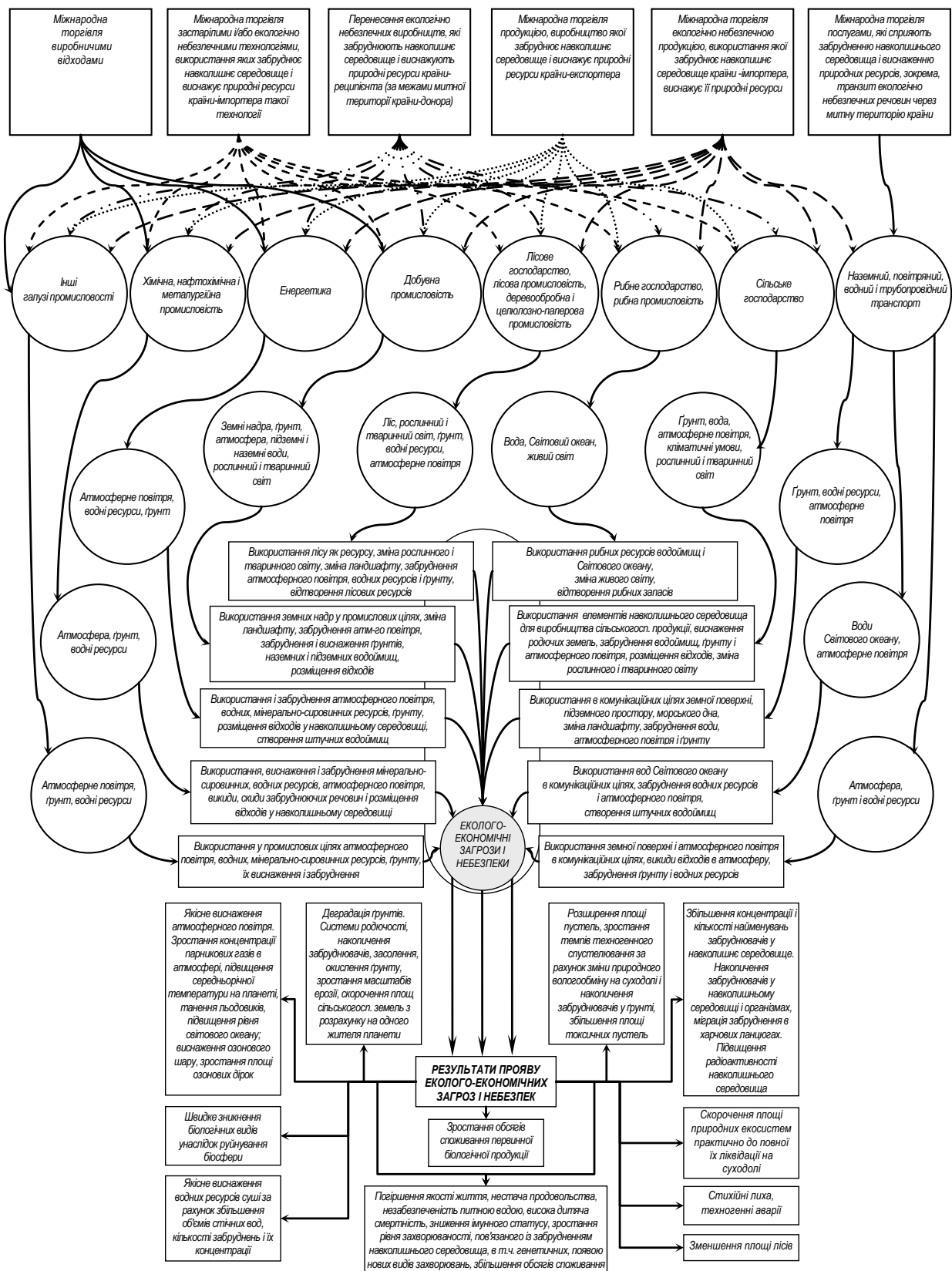


Рис. 1- Прояв ЕЕЗН в управлінні ЕПТ

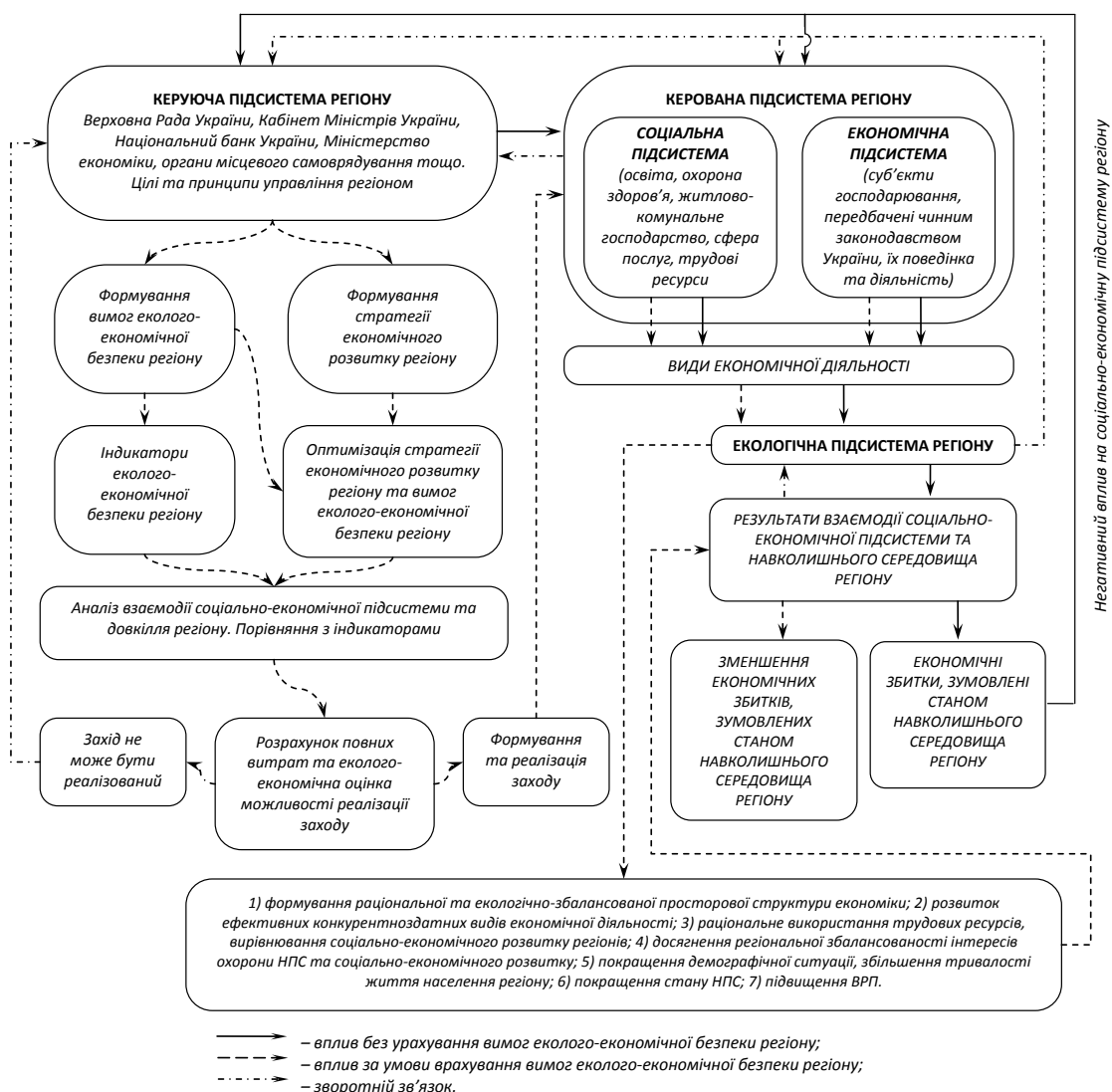


Рис. 2- Урахування вимог еколого-економічної безпеки в управлінні ЕІПТ

Висновки. Територіальна еколого-економічна безпека є важливою складовою національної безпеки держави і багато у чому залежить від стану міжнародних економічних відносин України. Саме тому надійне забезпечення національної безпеки України, на нашу думку, потребує екологізації управління експортно-імпортним потенціалом території, яка має враховувати національні еколого-економічні інтереси.

Систематизація та класифікація факторів впливу міжнародних економічних відносин на навколишнє середовище враховують напрями використання експортно-імпортного потенціалу, складові навколишнього середовища та результати прояву еколого-економічних загроз і небезпек. Запропонований підхід дозволяє проводити комплексну економічну оцінку

збитків від прояву еколого-економічних загроз і небезпек при управлінні експортно-імпортним потенціалом території.

У цілому урахування вимог еколого-економічної безпеки регіону призведе до структурної перебудови соціально-економічної підсистеми регіону у напрямі її екологізації. А саме: до формування раціональної та екологічно збалансованої просторової структури економіки регіону; розвитку ефективних конкурентоздатних напрямів економічної діяльності; раціонального використання трудових ресурсів; вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів; досягнення регіональної збалансованості інтересів охорони природного середовища та соціально-економічного розвитку; покращення демографічної ситуації; збільшення тривалості життя населення регіону; покращення стану навколишнього природного середовища; підвищення показників валового регіонального продукту.

Список літератури: 1. *Александров І. О.* Економіко-екологічна безпека територіальних утворень та виробничих систем / І. О. Александров, Г. О. Черніченко, О. В. Половян // Регіональна економіка. – 2004. – №1. – С. 133–142. 2. *Герасимчук З. В.* Екологічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: Монографія / З. В. Герасимчук, А. О. Олексюк. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 280 с. 3. *Декалюк О. В.* Впровадження екологічного менеджменту та аудиту для забезпечення екологічної безпеки підприємства / О. В. Декалюк, І. В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №2. – Т.1. – С. 235–242. 4. *Дорогунцов С.* Державне регулювання техногенно-екологічної безпеки в регіонах України / С. Дорогунцов, А. Федорищева // Економіка України. – 2002. – №4. – С. 70–77. 5. *Дубель В.* Міжнародне регулювання еколого-економічної безпеки / В. Дубель // Наука молода. – 2008. – №9. – С. 63–69. 6. *Дубель В. М.* Теоретичні основи проблеми еколого-економічної безпеки / В. М. Дубель // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – 2010. – Часть 1. – С. 223–226. 7. *Ладюк О.* Екологічна безпека в контексті забезпечення національної безпеки України / О. Ладюк, Ю. Вашай // Наука молода. – 2008. – №9. – С. 137–143. 8. *Ліпкан В. А.* Національна безпека України / В. А. Ліпкан. – К.: КНТ, 2009. – 575 с. 9. *Ліпкан В. А.* Національна безпека України: нормативно-правові аспекти забезпечення: Монографія / В. А. Ліпкан. – К.: «Текст», 2003. – 180 с. 10. *Ліпкан В. А.* Системний підхід до побудови еталонної моделі системи забезпечення національної безпеки / В. А. Ліпкан // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ України. – 2002. – №2. – С. 19–24. 11. *Ліпкан В. А.* Теорія національної безпеки / В. А. Ліпкан. – К.: КНТ, 2009. – 631 с. 12. *Сосюра С. Г.* Стратегічні орієнтири екологічної безпеки України та регіональні особливості захисту населення і територій від надзвичайних екологічних ситуацій / С. Г. Сосюра // Економіка природокористування і охорони довкілля. Збірник наукових праць. – 2008. – С. 118–125. 13. *Тендюк А. О.* Фінансово-економічний інструментарій забезпечення екологічної безпеки в регіоні [Електронний ресурс] / А. О. Тендюк // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький

національний технічний університет. – 2008. – Випуск 5 (17). – Ч. 4. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/RE/2008_5_4/zbirnuk_RE_4_108.pdf

14. *Трегобчук В.* Ресурсно-екологічна складова національної безпеки / В. Трегобчук // Економіка України. – 1999. – №2. – С. 4–14. **15.** *Третьякова І. С.* Економічний механізм забезпечення екологічної безпеки в умовах глобалізації / І. С. Третьякова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – 2010. – Часть 1. – С. 172–175. **16.** *Хвесик М. А.* Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: Монографія / М. А. Хвесик, В. А. Голян. – К.: Кондор, 2007. – 480 с. **17.** *Цимбалюк Л. І.* Міжнародні та внутрішньополітичні аспекти екологічної безпеки України як складник національної безпеки держави / Л. І. Цимбалюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2008. – №6. – С. 29–36.

Надійшла до редакції 10.04.2012р.

УДК 330.341.1

О.Ф. ГРИЩЕНКО, аспірант, Сумський державний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ¹

У статті досліджено сучасні тенденції інноваційного підприємництва в Україні. Розглянуто причини, що спонукають інноваційну діяльність промислових підприємств України. Виокремлено основні проблеми інноваційної сфери та визначено перелік причин, що сповільнюють розвиток інноваційного підприємництва в Україні.

В статье исследованы современные тенденции инновационного предпринимательства в Украине. Рассмотрены причины, которые побуждают инновационную деятельность промышленных предприятий Украины. Выделены основные проблемы инновационной сферы и определен перечень причин, которые замедляют развитие инновационного предпринимательства в Украине.

This article investigates the current trends of innovative entrepreneurship in Ukraine. The reasons that induce innovative activity of industrial enterprises in Ukraine are analyzed. The main problem areas of innovative sphere are pointed out and the list of reasons that are slowing down the development of innovative entrepreneurship in Ukraine is defined.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, інноваційне підприємництво, інноваційний маркетинг.

¹ Робота виконувалася за рахунок бюджетних коштів МОНмолодьспорт України, наданих на виконання науково-дослідної роботи на тему «Розроблення механізму впровадження екологічних інновацій» (№ держ. реєстр. 0112U001378)

Вступ. Сучасна ринкова економіка характеризується динамічністю і нестабільністю процесів, що відбуваються на ринку [2, с. 449]. Формування економічно обґрунтованої інноваційної політики та розвиток інноваційного підприємництва стають дедалі актуальнішими, особливо в умовах стрімкого поширення глобалізаційних процесів та усвідомлення позитивної ролі інновацій для країн з різним рівнем економічного розвитку [4, с. 29]. За таких умов підвищення інноваційної активності підприємств стає основою здійснення підприємницької діяльності, що дозволяє ефективно співпрацювати та конкурувати як на рівні окремої країни, так і на світовому ринку.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження проблем та перспектив розвитку інноваційного підприємництва в Україні. У відповідності до мети були визначені такі завдання: 1) проаналізувати сучасні тенденції інноваційного підприємництва в Україні; 2) визначити проблеми та перспективи розвитку інноваційного підприємництва в Україні.

Методологія. Методологічною основою дослідження є положення та висновки щодо проблем та перспектив інноваційного підприємництва, викладених у працях таких науковців, як Ілляшенко С.М. [3], Біловодська О.А. [4], Пугачова М.В. [9], Слісаренко О.О. [11], Захарін С.В. [1] та ін. У процесі дослідження встановленої вище проблематики були використані такі наукові методи: графічний метод, збір, систематизація, групування та узагальнення статистичної інформації та наукових публікацій.

Результати дослідження. На думку Ілляшенка С.М. з початком формування постіндустріальної економіки саме інновації й інноваційна діяльність вийшли на перше місце серед факторів економічного зростання [3, с. 7]. Підтверджуючи попередній тезис, Біловодська О.А. зауважує, що економіка багатьох країн, які здійснили потужний ривок і набули статусу світових лідерів, сьогодні будується, у першу чергу, на реалізації наукових досягнень [4, с. 30]. Також у [11] зазначається, що розвинуті країни забезпечують 85-90% приросту ВВП через виробництво та експорт наукоємної продукції, тоді як Україна, посідаючи за кількістю науковців одне з перших місць у світі, поки що розвивається без суттєвого використання результатів наукових досліджень. Загальний обсяг видатків на дослідження й розроблення у ВВП протягом 2000-2009 рр. в Україні зменшився з 1,16% до 0,95 % (у тому числі з держбюджету 0,41 %). Водночас у ЄС показник

наукоємності ВВП у середньому складає 1,9 %, у Фінляндії й Швеції –3,7 %, США й Німеччині – 2,7 % [10].

За період 2000-2010 рр. спостерігається незмінна тенденція, за якої в середньому 2,75% промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, в наслідок певних причин не змогли впровадити результати своєї діяльності. Таку кількість неуспішних інноваційних підприємств можна пояснити комплексом причин, до якого входить і нерозвинутість механізмів прийняття та обґрунтування маркетингових інноваційних рішень.

Таблиця 1 – Розподіл підприємств і організацій за типами інновацій (побудовано на основі [7])

Характеристика	Значення у % до загальної кількості підприємств	
	2008	2010
1. Інноваційно-активні підприємства	18	21
1.1 Займалися технологічними інноваціями	11,6	9,8
1.2 Займалися продуктовими інноваціями	7,5	5,8
1.3 Займалися процесовими інноваціями	8,4	7,6
1.4 Займалися маркетинговими інноваціями	10,5	12,5
1.5 Займалися організаційними інноваціями	8,1	10,2
2. Інноваційно-неактивні підприємства	82	79

У 2008-2010 рр. частка інноваційно-активних підприємств у загальній кількості підприємств України зросла на 3% в основному за рахунок збільшення частки підприємств, які займалися організаційними та маркетинговими інноваціями. Із загальної кількості обстежених підприємств 4,5% займалися лише технологічними інноваціями, 11,2% – лише організаційними та маркетинговими інноваціями (нетехнологічними інноваціями), а 5,3% – обома типами інновацій [7].

Інноваційно-активні підприємства України переважно здійснювали інноваційну діяльність за рахунок власних коштів. Цікаво, що у 2010 році у порівнянні з 2009 роком питома вага власних коштів у загальному обсязі фінансування знизилася на 0,5% та суттєво збільшилась (на 11%) питома вага коштів іноземних інвесторів. Загалом, якщо проаналізувати період з 2000 по 2010 роки, то простежується тенденція до підвищення ролі (збільшення частки на 22,4% за 10 років) коштів іноземних інвесторів у здійсненні інноваційної діяльності промисловими підприємствами України.

Таблиця 2 – Впровадження інновацій на промислових підприємствах України [5; 6]

Рік	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	У т.ч. впроваджено маловідходних, ресурсозберігачих, безвідходних процесів, %	Освоєно виробництво нових видів продукції ¹ , найменувань	У т.ч. впроваджено нових видів техніки, %	Придбано нових технологій (технічних досягнень), найменувань		Передано нових технологій (технічних досягнень), найменувань	
					в Україні	за межами України	в Україні	за межами України
2000	1403	30,6	15323	4,1	н/д	н/д	н/д	н/д
2005	1808	38,2	3152	20,8	237	146	16	-
2006	1145	37,0	2408	32,6	382	315	59	10
2007	1419	44,7	2526	34,9	1141	297	29	4
2009	1893	39,8	2685	23,9	631	534	3	4
2010	2043	23,4	2408	27,5	565	142	3	2

¹ З 2003 року інноваційних видів продукції

Результати здійснення інноваційної діяльності промисловими підприємствами України у 2000-2010 рр. систематизовано у табл. 2.

Основні причини здійснення українськими промисловими підприємствами інноваційної діяльності (табл. 3) досліджено у роботі [9].

Отже, спираючись на дослідження [9], можна стверджувати, що причини, які спонукають вітчизняні промислові підприємства здійснювати інноваційну діяльність, в основному носять маркетинговий характер: збільшення (утримання) частки на ринках збуту, вихід на нові ринки збуту всередині країни, урізноманітнення асортименту продукції, краще задоволення запитів споживачів тощо. Все це звертає увагу дослідників на те, що в сучасних умовах концепція інноваційного маркетингу стає провідною концепцією ведення бізнесу. В свою чергу маркетингові інноваційні рішення необхідно розглядати як головний засіб реалізації підприємствами даної концепції.

Таблиця 3 – Причини, що спонукають інноваційну діяльність промислових підприємств України у 2005-2006 рр.[9]

Причина	Питома вага підприємств, %	
	2005 р.	2006 р.
Не займалися і не планують займатися	18,6	17,2
Краще задовольнити запити споживачів	26,7	30,0
Збільшити (утримати) свою частку на ринках збуту	34,4	39,2
Вийти на нові ринки збуту всередині країни	31,7	32,9
Вийти на міжнародні ринки	19,7	22,3
Знизити видатки на виробництво продукції	25,8	31,3
Урізноманітнити асортимент продукції	30,1	29,5
Підвищити капіталізацію (вартість) своєї компанії	3,78	4,9
Покращити фінансовий стан підприємства	41,7	43,0
Стати постачальником іноземних компаній, що працюють на українському ринку	2,9	2,0
Знизити залежність від постачальників	6,6	6,4

З іншого боку, Державною службою статистики України до 2007 року проводились опитування керівників промислових підприємств щодо визначення причин низької інноваційної активності. У таблиці 4 деталізовано результати цих опитувань за 2001, 2004 та 2007 рік.

З 2008 року методика змінилася (табл. 5): розширився перелік чинників, які було запропоновано розділити на чотири групи, а досліджувані підприємства віднести до двох категорій (інноваційні та не інноваційні підприємства). Нажаль, зміну впливу чинників, що перешкоджали здійсненню інноваційної діяльності, важко простежити в динаміці, оскільки методика опитування постійно змінювалась, тому маємо змогу лише виявити найбільш проблемні аспекти інноваційної діяльності промислових підприємств України.

Отже, використовуючи отримані дані офіційної статистики [1; 5; 7] та результати національної доповіді «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» [8], маємо можливість виокремити основні проблеми інноваційної сфери та визначити перелік причин, що сповільнюють розвиток інноваційного підприємництва та підприємницької конкуренції в Україні: 1) недосконалість законодавчої та інституційної бази розвитку інноваційного підприємництва;

Таблиця 4 – Причини низької інноваційної активності промислових підприємств України у 2001, 2004 та 2007 роках [1; 5]

Перешкоджаючий чинник	Значення у % від загальної кількості обстежених підприємств		
	2001	2004	2007
Відсутність фінансування	86,0	н/д	н/д
Нестача власних коштів	н/д	83,0	80,1
Недостатня фінансова підтримка держави	н/д	56,6	53,7
Великі витрати на нововведення	40,0	55,9	55,5
Тривалий термін окупності нововведень	н/д	34,6	38,7
Відсутність коштів у замовника	40,0	31,7	33,3
Високі кредитні ставки	39,0	н/д	н/д
Недосконалість законодавчої бази	32,0	37,7	40,4
Труднощі із сировиною і матеріалами	29,0	н/д	н/д
Високий економічний ризик	24,0	38,9	41
Нестача інформації про нові технології	н/д	19,5	17,3
Відсутність можливості для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями	н/д	18,5	19,7
Відсутність попиту на продукцію	15,0	16,0	16,0
Нестача інформації про ринки збуту	11,0	18,3	17,4
Відсутність кваліфікованого персоналу	н/д	17,2	н/д
Несприйнятливість підприємств до нововведень	н/д	14,5	15,5

2) невідповідність наявних джерел та обсягів фінансування науки, освіти, наукових фундаментальних і прикладних досліджень потребам інноваційного розвитку; 3) відсутність ефективної системи стимулювання бізнесменів до роботи на ринку високих технологій; 4) недосконалість механізмів економічної та моральної мотивації винахідництва; 5) низька активність використання об'єктів інтелектуальної власності у секторі малого та середнього підприємництва, недооцінка підприємствами інтелектуального капіталу, що призводить до спрямування ресурсів фінансової сфери на інвестування підприємств «старопромислових галузей», а не до інноваційно активних підприємств чи науково-дослідних розробок; 6) нерозвиненість економічного механізму управління інноваційною діяльністю; 7) низький рівень інформаційного забезпечення інноваційної діяльності; 8) високий рівень ризику інноваційного підприємництва та відсутність розвинутого венчурного підприємництва; 9) несприйнятливість підприємств до нововведень.

Таблиця 5 – Розподіл підприємств за найбільш суттєвими чинниками, що перешкоджали здійсненню інновацій за період 2008-2010 рр. [7]

Група чинників	Чинник	Значення у % від загальної кількості обстежених підприємств	
		інноваційні підприємства	неінноваційні підприємства
Цінові	Відсутність коштів у межах підприємства або групи підприємств	7,8	16,3
	Відсутність фінансування за межами підприємств	4,6	8,7
	Занадто високі витрати на інноваційну діяльність	6,2	12,0
Інформаційні	Відсутність кваліфікованого персоналу	1,5	3,4
	Відсутність інформації про технології	1,0	2,1
	Відсутність інформації про ринки	0,8	1,9
	Труднощі знаходження партнерів інноваційної діяльності	2,4	5,3
Ринкові	На ринку домінують певні підприємства	3,9	7,1
	Незначний попит на інноваційні товари чи послуги	1,9	4,2
Причини інноваційної бездіяльності	Немає необхідності у зв'язку з попередньою інноваційною діяльністю на підприємстві	1,1	2,0
	Непотрібно у зв'язку з невизначеним попитом або немає попиту на інновації	1,8	5,7

Висновки. Проведене дослідження проблем та перспектив розвитку інноваційного підприємництва в Україні показало, що в сучасних умовах динамічний розвиток середовища господарювання вимагає від підприємства маркетингової орієнтації всіх господарських процесів. За таких умов необхідно здійснювати управління підприємствами на засадах інноваційного маркетингу. Подальші дослідження будуть направлені на пошук можливих шляхів та визначення маркетингових заходів з підвищення ефективності та результативності інноваційного підприємництва в Україні.

Список літератури: 1. *Захарін С.В.* Інноваційна активність промислових підприємств / С.В. Захарін // Економіка і прогнозування : науково-аналітичний журнал. – 2006. - № 3. – С. 80-98; 2. *Маркетинг: бакалаврський курс: Навчальний посібник* / За загальною редакцією д.е.н., проф. *С.М. Ілляшенка*. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 976 с.; 3. *Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: монографія* / За заг. ред. *С.М. Ілляшенка*. – Суми: Університетська книга, 2006. – 728 с.; 4. *Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком: монографія* / за заг. ред.

О.А. Біловодської. – Суми : Університетська книга, 2010. – 432 с.; 5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2007. Статистичний збірник / за ред. *Н.С. Власенко*. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України». – 2008. – 361 с.; 6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2010. Статистичний збірник / за ред. *Н.С. Власенко*. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України». – 2011. – 282 с.; 7. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008–2010 років (за міжнародною методологією) [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/inn_2010.zip; 8. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / *К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Гєєць, Е.М. Кужель О.В., Лібанова та ін.* – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.; 9. *Пугачова М.В.* Оцінка інвестиційної та інноваційної діяльності промислових підприємств України на базі показників кон'юнктурних обстежень / М.В. Пугачова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. – Випуск 30 – С. 140 – 146; 10. Розвиток науково-технічної та інноваційної сфери [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.dknii.gov.ua/index.php/-2011-2014-q-q?lang=ru&itemid=167&option=com_content&view=article&id=105&month=9&year=2016; 11. *Слюсаренко О.О.* Інноваційна активність в Україні: стан і проблеми розвитку / О.О. Слюсаренко [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://stop-orange.ucoz.ru/news/2007-08-13-736>

Надійшла до редакції 01.04.2012р.

УДК 331.108

О.А. ДАНИЛЕНКО, канд.ек.наук, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ДІАГНОСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті визначені етапи та принципи діагностики системи управління персоналом, а також завдання діагностики залежно від стадії життєвого циклу розвитку організації.

В статье определены этапы и принципы диагностики системы управления персоналом, а также задания диагностики в зависимости от стадии жизненного цикла развития организации.

In the article the certain stages and principles of diagnostics of control system by a personnel, and also tasks of diagnostics depending on the stage of life cycle of development of organization.

Ключові слова: система управління персоналом, діагностика, життєвий цикл, розвиток організації.

Вступ. У конкурентному середовищі менеджери організацій, де розробляється та коригується стратегія та політика розвитку організації, часто

звертаються до економічних і управлінських інструментів, які дозволяють оптимізувати менеджмент організації. Одним з таких інструментів є діагностика систем управління.

Проте, дослідження теорії і практики діагностики систем управління, включаючи управління персоналом, показує, що вона часто будується не за принципом перспективності, а слугує лише інструментом аналізу систем без виходу на розробку пропозицій по їх поліпшенню для ухвалення і реалізації управлінських рішень. За таких умов неможливо прогнозувати розвиток системи управління, виходячи з показників, що характеризують її поточний стан, та своєчасно адаптувати до зовнішніх змін ринку сфери інтересів організації. Більше того, організація як система, що S-подібно розвивається, потребує своєчасно діагностувати стадію свого життєвого циклу аби завдання розвитку на певній стадії підкріпляти необхідними управлінськими інструментами та рішеннями.

Таким чином, можна виділити ряд питань, які вимагають глибшого розгляду, зокрема: відсутнє перевірене практикою цілісне уявлення про діагностику систем управління і, зокрема, системи управління персоналом з позиції оцінки перспектив розвитку, виявлення і оцінка ключових проблем управління персоналом на стадіях життєвого циклу розвитку організації та розробка альтернативних шляхів їх подолання.

Постановка завдання. У зв'язку з цим метою даної статті є визначення етапів та принципів діагностики системи управління персоналом, а також завдань діагностики залежно від стадії життєвого циклу розвитку організації.

Методологія. Діагностика системи управління персоналом організації, що розвивається в умовах постійних змін та конкурентної боротьби, привертає пильну увагу дослідників. Значну увагу теоретичним і практичним питанням діагностики системи управління персоналом приділено зарубіжними вченими і практиками: Дж. Іванцевичем [2], А.Я. Кібановим [10], Ю.Г. Одеговим [5], Г.В. Савицькою [7], С.В. Шекшнею [11], М. Портером [6], П. Самуельсеном [8], Ф. Тейлором [4], С. Фішером [3] й ін. Відмічаючи безспірну значущість їх праць, слід відмітити, що залишаються недостатньо дослідженими проблеми взаємозв'язку діагностики системи управління персоналом та економічної діагностики організації на стадіях її життєвого циклу, що має особливе значення в умовах розвитку у конкурентному середовищі.

Результати дослідження. Необхідність розвитку організації в умовах

конкурентного середовища вимагає концентрації уваги на стратегічному аспекті управління як базисі доцільності самої діагностики. Тому в цілях оптимізації менеджменту організації та її стратегічного розвитку представляє інтерес розгляд діагностики системи управління персоналом саме на стадіях життєвого циклу розвитку.

Н. Туленков визначає діагностику підприємства економічну як аналіз і оцінку економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків поточних управлінських рішень [9].

На думку Х. Висеми, діагностика економічної системи – це сукупність досліджень для визначення цілей функціонування господарського об'єкту (організації, підприємства), способів їх досягнення, виявлення проблем і варіантів їх розв'язання [1].

Узагальнюючи наведені поняття, «діагностику» можна визначити як процес дослідження поточного стану системи, встановлення причинно–наслідкових зв'язків між її елементами, оцінку стану системи за визначеними критеріями, а також виявлення перспектив її розвитку.

Отож, діагностика системи управління – це сфера управлінської діяльності з виявлення на основі відповідних принципів і методів проблем та недоліків у функціонуванні системи управління, формування відповідної оцінки стану системи, пропозицій по її удосконаленню та можливих перспектив розвитку. «Аналіз» і «оцінка» тут виступають як базові поняття діагностики, які призводять до певних пропозицій та результату.

У літературі та практиці організаційна діагностика і діагностика системи управління – тотожні поняття, проте, частіше використовується поняття організаційної діагностики, яка може класифікуватися за об'єктом діагностики, наприклад, на діагностику системи управління.

Організаційна діагностика (чи діагностика системи управління) – це комплексне дослідження організації, яке здійснюється у наступній послідовності:

1. Аналіз та оцінка відповідності організаційної структури цілям розвитку, ключовим інтересам власників бізнесу (акціонерів), керівництва, системі взаємостосунків із зацікавленими сторонами.

2. Виявлення недоліків і основних проблем, характерних для організації бізнесу і підприємства в цілому.

3. Розробка пропозицій по усуненню виявлених недоліків.

4. Виявлення і оцінка значущих для поточного і перспективного розвитку організації альтернативних варіантів управлінських рішень, прогноз наслідків

їх реалізації.

Результатом організаційної діагностики є комплексне розуміння власниками бізнесу (акціонерами) та керівництвом організації фактичного стану її функціонування. Це може стати основою для проектування і поетапного впровадження організаційних змін у різних сферах діяльності підприємства.

На підставі вище викладеного, можна сформулювати поняття «діагностика системи управління персоналом» (діагностика СУП) як сферу управлінської діяльності з виявлення на основі відповідних принципів і методів проблем та недоліків у функціонуванні системи управління персоналом, формування відповідної оцінки стану системи управління персоналом за визначеними критеріями, пропозицій по її удосконаленню та можливих (альтернативних) перспектив розвитку.

На переваги широкого практичного використання діагностичного підходу до розв'язання проблем управління персоналом організації вказував Дж. Іванцевич [2]. На його думку, такий підхід передбачає використання даних аналізу впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на стан діяльності організації у сфері управління персоналом, встановлює проблеми та передбачає конкретні варіанти управлінських рішень.

Отже, діагностика СУП є комплексним дослідженням системи управління персоналом організації, що складається з наступних етапів:

1. Аналіз та оцінка відповідності системи управління персоналом цілям розвитку організації, ключовим інтересам власників бізнесу (акціонерів), керівництва при реалізації стратегії та політики управління персоналом, системі комунікацій, що склалася у сфері управління персоналом.

2. Виявлення недоліків і основних проблем у процесах управління персоналом організації.

3. Розробка пропозицій по усуненню виявлених недоліків.

4. Виявлення і оцінка значущих для поточного і перспективного розвитку системи управління персоналом управлінських рішень, прогноз наслідків реалізації їх різних варіантів.

При цьому виявлення недоліків і основних проблем у процесах управління персоналом організації повинно здійснюватися за такими критеріями:

- пошук ключової проблеми системи управління персоналом як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі;

- діагностика та віднесення проблеми до проблеми поточного стану чи проблеми розвитку;

– діагностика та віднесення проблем до локальних, що вимагають коригування чинної системи управління персоналом, чи глобальних, що вимагають кардинальних змін та побудови нової системи управління.

Метою діагностики СУП є пошук резервів підвищення ефективності управління персоналом, альтернативне прогнозування подальшого розвитку системи управління персоналом та забезпечення організації конкурентоспроможним персоналом.

Для досягнення вказаної мети діагностика СУП має будуватися на основі наступних принципів:

- комплексності, що передбачає розгляд організації та її систем, зокрема, системи управління персоналом як єдиного цілого;
- адаптивності (гнучкості), що передбачає урахування постійного системного розвитку організації та процесів управління персоналом;
- паралельності, що передбачає з'ясування одночасності виконання окремих функцій управління персоналом;
- узгодженості процесу розвитку всієї організації з процесом розвитку персоналу та інтелектуального капіталу;
- урахування залучення персоналу у розв'язання проблем своєї організації;
- урахування опору персоналу організаційним змінам;
- використання спеціальних методів і методик збору, аналізу і оцінки інформації про систему управління персоналом організації для визначення можливостей підвищення її ефективності;
- систематичності і регулярності у рамках життєдіяльності всієї організації та системи управління персоналом.

Усі принципи діагностики СУП реалізуються у взаємозв'язку, а їх поєднання залежить від конкретних умов функціонування системи управління персоналом організації.

Напрями діагностики СУП залежать від цілей діагностики, стадії життєвого циклу розвитку організації і від актуального набору елементів відповідної системи управління.

Основними завданнями діагностики СУП залежно від стадії життєвого циклу організації можуть бути наступні:

На стадії народження та дитинства: підбір та відбір персоналу; елементи розвитку персоналу; мотивація і стимулювання праці; елементи ведення кадрового документообігу.

На стадії зростання (юності): впровадження нових структур управління, у т.ч. управління персоналом; планування стратегії та політики управління

персоналом; планування чисельності персоналу; аналіз робіт і робочих місць; нормування праці; професійний підбір та відбір персоналу; розвиток і оцінювання (атестація) персоналу; управління мотивацією персоналу; оптимізація витрат на персонал; наявність автоматизованих систем управління персоналом; корпоративна культура, норми ділової взаємодії.

На стадії зрілості: аналіз ринку праці; адаптація стратегії та політики управління персоналом до змін; планування скорочення чисельності персоналу; розстановка персоналу, управління кар'єрою; ділове оцінювання персоналу; організація праці персоналу; управління мотивацією персоналу; впровадження технологій кризис – менеджменту.

На стадії старіння чи відродження: вивільнення персоналу; розстановка персоналу, управління кар'єрою; оптимізація витрат на персонал; впровадження технологій кризис – менеджменту.

Висновки. S-подібний розвиток організації на кривій її життєвого циклу значною мірою забезпечує якісна і своєчасна діагностика її системи управління й системи управління персоналом, зокрема. Саме тому чітко окреслені в даній статті принципи та завдання діагностики системи управління персоналом залежно від стадії життєвого циклу організації є тим практичним інструментарієм, скориставшись яким, можна своєчасно адаптуватися до змін зовнішнього середовища та забезпечувати ефективне функціонування організації на ринку, завойовувати нові ринки чи їх сегменти (цільові групи споживачів), збільшувати ринкову вартість організації та обсяги її діяльності, підвищувати якість трудового життя персоналу.

Перед організаціями, зорієнтованими на розвиток, діагностика системи управління персоналом є важливим інструментом управління життєвим циклом, розробки алгоритмів для вироблення і реалізації стратегічних рішень, у тому числі, що зачіпають проектування системи управління персоналом.

Порушені в даній статті питання не вичерпують усіх аспектів, що є у сфері діагностики системи управління персоналом на стадіях життєвого циклу розвитку організації. Подальші науково-практичні і методологічні розробки у цій сфері визначають практичну користь представленого матеріалу.

Список літератури: 1. *Виссема Х.* Управление бизнес-единицами: децентрализация предпринимательства // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 4. – С. 28-40. 2. *Иванцевич Дж.М., Лобанов А.А.* Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом. – М.: Дело, 1993. – 274 с. 3. Книга инвестиционной мудрости. Выдержки из классических трудов великих легендарных инвесторов и биржевых спекулянтов Уолл-

стрита: хрестоматія / ред. П. Красс. – М.: Аналітика, 2002. – 486 с. 4. Кравченко А.И. Основы менеджмента: управление людьми / А.И. Кравченко, К.А. Кравченко. – М.: Академический проект, 2003. – 400 с. 5. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала: Учебное пособие –2-е изд., перераб и доп. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 544 с. 6. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М.Е. Потрер; Пер. з англ.. – К.: Основи, 1997. – 390 с. 7. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. – 8-е изд., перераб., 2003. – 640 с. 8. Саумуэльсон П.А. Основания экономического анализа: пер. с англ. / П.А. Саумуэльсон, 2002. – 610 с. 9. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 4. 10. Управление персоналом организации: учебник / ред. А.Я. Кибанов, 2002. – 638 с. 11. Шекиня С.В. Управление персоналом современной организации: Учеб.-практ. пособие / С.В. Шекиня. – 5-е изд., перераб и доп. – М.: Бизнес-шк. «Интел-синтез», 2002. – 368 с.

Надійшла до редакції 02.04.2012р.

УДК 330.1+338.1

В.А. ДЕНИСЮК, канд.тех.наук, Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, Київ

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРОМЫСЛОВИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ: РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ, СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розроблено методику визначення інтегрального показника інноваційної активності промисловості країни, досліджено динаміку інноваційної активності промислових підприємств в останнє десятиріччя та виявлено фактичне зниження тренду інтегрального показника з 2005 року. Передбачається, що покращення структури переробної промисловості буде сприяти активізації інноваційної діяльності. Розглянуто найважливіші організаційно-економічні механізми для реалізації інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості.

В статье разработана методика определения интегрального показателя инновационной активности промышленности страны, исследована динамика инновационной активности промышленных предприятий в последнее десятилетие и выявлено фактическое снижение тренда интегрального показателя с 2005 года. Предусматривается, что улучшение структуры перерабатывающей промышленности будет способствовать активизации инновационной деятельности. Рассмотрены важнейшие организационно-экономические механизмы для реализации инновационно-инвестиционного развития промышленности.

Designed the method of determination of the integral indicator of innovative activity of the country's industry, investigated the dynamics of innovative activity of industrial enterprises in the last decade and found an actual decrease in the trend of the integral indicator since 2005. It is

assumed that the improvement of the structure of the processing industry will boost innovation. Considered the most important organizational and economic mechanism for implementation of innovation and investment development industry

Ключові слова: промышленность, инновации, интегральная оценка, инновационная экономика, инновационно-активные предприятия, инновационные кластеры.

Вступ. В сучасних умовах до одного з ключових чинників у забезпеченні стійкого і якісного економічного росту в країні належить інноваційна активність промислових підприємств. Під таким видом діяльності розуміється інтенсивність здійснення економічними суб'єктами сукупних робіт з розробки та впровадження інновацій для підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції на міжнародному та національному ринках. Успіхи у підвищенні інноваційної активності підприємств і в інноваційному розвитку промисловості в цілому, є основою для прискорення науково-технічного прогресу, що сприяє появі нових виробництв і сталому функціонуванні всіх галузей економіки. При цьому також стимулюється попит на продукти різного призначення, включаючи і засоби виробництва, підвищується зайнятість кваліфікованих фахівців і задовольняються потреби населення в товарах, створюється міцний фундамент для подальшого розвитку і вдосконалення виробничої системи, вирішуються завдання підвищення експорту, економічної безпеки і обороноздатності країн.

Тому для системи управління та дослідження національної економіки актуальні розробка інструментів для моніторингу масштабів інноваційної активності суб'єктів господарювання з використанням кількісних показників і застосування їх результатів для оцінки стану і формування стратегій розвитку інноваційної діяльності в промисловості.

Постановка завдання. Розробці методологічних підходів для інтегральної оцінки показників економічної діяльності і науково обґрунтованих рекомендацій на їх основі приділяється значна увага. В роботі [1] запропоновано розрахунок величини інтегрального показника ефективності інноваційної політики в якій використані деякі статистичні індикатори, що характеризують інноваційну діяльність. Інтегральний показник був визначений як середнє геометричне застосованих індикаторів. На підставі розрахунків зроблено висновок, що ефективність інноваційної політики в Республіці Білорусь у 2003 році була вищою, ніж у 2002 році.

Для підвищення об'єктивності оцінки ефективності інноваційної діяльності на промислових підприємствах розглянуто ряд індикаторів, що дозволяють розширити базу порівняння реалізованої інноваційної продукції та експорту інноваційної

продукції за межі України та запропоновано додатковий індикатор-коефіцієнт використань витрат на інноваційну діяльність [2]. В роботі [3] зроблена узагальнена оцінка інноваційної активності регіонів України в 2000-2004 роках з використанням семи показників інноваційної активності в регіонах. До них віднесені-число інноваційно-активних підприємств, витрати на технологічні інновації, число підприємств які реалізовували інноваційну продукцію, число винахідників, авторів промислових зразків і рацпропозицій та інші.

Мета роботи – розробити методику інтегральної оцінки інноваційної активності промисловості країни, дослідити стан інноваційної активності у 2001-2010 роках та структуру переробної промисловості за методологією країн ОЕСР, визначити перспективи підвищення ефективності інноваційного розвитку промисловості України.

Методологія. У даній роботі для інтегральної оцінки інноваційної активності промисловості Україна автором використані індикатори, що характеризують фінансове забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств, активність підприємств в освоєнні науково-технічних досягнень і активність в реалізації та експорті інноваційної продукції.

До них віднесені наступні індикатори: 1.питома вага фінансування наукових і науково-технічних робіт у промисловості,% від ВВП; 2. питома вага фінансування інноваційної діяльності в промисловості,% від ВВП; 3. частка впроваджених нових технологічних процесів на одне обстежене промислове підприємство; 4. частка освоєних у виробництві нових видів техніки на одне обстежене промислове підприємство; 5. частка придбаних нових технологій (технологічних досягнень) в Україну та за її межами на одне обстежене промислове підприємство; 6. частка підприємств, що впроваджували інновації від числа обстежених промислових підприємств; 7. питома вага реалізованої інноваційної продукції від валової доданої вартості (ВДВ) промисловості,%; 8. частка підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію від числа обстежених промислових підприємств; 9. питома вага реалізованої інноваційної продукції за межі України від ВДС промисловості; 10. частка підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію за межі України від числа обстежених.

Такий вибір відповідає методології ОЕСР і Євростату [4], згідно з якою інноваційна діяльність «включає всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, які фактично приводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою», а «новий або вдосконалення продукт вважається впровадженим, коли його вивели на ринок».

Для оцінки інноваційної активності промислових складалася матриця з вибраних індикаторів по кожному року, потім виконувалося нормування в кожній групі індикаторів і далі розрахунок інтегрального показника із застосуванням стандартних підходів.

Результати дослідження. В Україні промисловість являє собою сукупність промислових підприємств, що функціонують у сфері видобутку корисних копалин, обробних виробництв, виробництва і розподілу електроенергії, газу та води, технологічно пов'язаних з ними галузей, інформаційних і телекомунікаційних технологій, а також пов'язаних з ними галузевих інноваційних, дослідницьких і науково-впроваджувальних організацій. Результати розрахунків індикаторів інноваційної активності обстежених промислових підприємств в 2001-2010 роках наведені в табл. 1.

Таблиця 1 - Результати розрахунків індикаторів інноваційної активності промислових підприємств *

Рік	Порядковий номер індикаторів									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2001	0,690	0,965	0,138	0,059	0,104	0,146	0,187	0,126	0,057	0,027
2002	0,515	1,335	0,114	0,052	0,15	0,15	0,204	0,136	0,072	0,031
2003	0,716	1,145	0,149	0,071	0,077	0,113	0,177	0,118	0,066	0,036
2004	0,566	1,314	0,174	0,078	0,097	0,097	0,211	0,11	0,091	0,038
2005	0,538	1,303	0,18	0,065	0,038	0,081	0,208	0,102	0,104	0,038
2006	0,457	1,132	0,115	0,079	0,07	0,101	0,206	0,092	0,085	0,034
2007	0,348	1,506	0,137	0,085	0,139	0,115	0,202	0,101	0,074	0,035
2008	0,362	1,265	0,154	0,071	0,078	0,108	0,185	0,093	0,095	0,032
2009	0,408	0,87	0,172	0,058	0,106	0,107	0,153	0,09	0,064	0,03
2010	0,396	0,735	0,193	0,063	0,067	0,115	0,130	0,091	0,053	0,032

* Розрахунки виконані автором з використанням [5]

Як бачимо у 2001-2010 роках відбувалося значне зниження частки витрат у ВВП країни на фінансування виконання наукових та науково-технічних робіт у промисловості (індикатор 1), які склали в 2001 році –0,69%, а в 2010 році –0,396 %. У той же час показники обсягів фінансування в поточних цінах на наукові та науково-технічні в промисловості неухильно зростають. Так, якщо в 2001 р. такі витрати склали 1409,5 млн.грн., То в 2010 р. –4338,0 млн.грн., Тобто зросли в 3,1 рази. Таке ж положення виявлено і при розрахунках питомої ваги фінансування інноваційної діяльності (індикатор 2), що склав в 2001 році –0,965%, а в 2010 році –0,735%, хоча при оцінках в поточних цінах в цей період спостерігається значне збільшення витрат на інноваційну діяльність з 1971,4 млн.грн. до 8045,5 млн. грн. (у 4,1 рази).

Відзначимо, що в результаті кризи зафіксовано в 2009–2010 роках значне зниження витрат на інноваційну діяльність, всупереч відомим вимогам щодо збільшення витрат на інноваційну діяльність для якнайшвидшого виходу з рецесії. В цілому питома вага фінансування інновацій у промисловості України щодо ВВП нестабільний і значно нижче в порівнянні з технологічно розвиненими країнами. Наприклад, в 2004 році фінансування за власні кошти підприємств становило 77,2% в загальному обсязі витрат, із залученням коштів Державного бюджету 1,43%, з використанням кредитів банку 17,8% і коштів іноземних інвесторів 2,48%, а в 2010 році відповідно – 59,4%, –1,15%, –7,78% і 29,97%.

Для розвитку промисловості, її здатності задовольняти потреби ринку і реалізовувати стратегічні пріоритети, ключове значення має широке впровадження на промислових підприємствах нової наукомісткої техніки і технологій, а також предметів праці. Такі технології повинні задовольняти сучасним вимогам в підвищенні продуктивності праці, ресурсозбереження та екології.

Всього в українській промисловості в 2001 р. було запроваджено 1421 нових технологічних процесів (індикатор 3), 610 нових видів техніки (індикатор 4), придбано 1072 нових технологій (технологічних досягнень) в Україну та за її межами (індикатор 5). Відповідно в 2010 р. – 2043 нових технологічних процесів, 643 нових видів техніки, –1072 нових технологій (технологічних досягнень), впровадження – на 1217 підприємствах. Для методики інтегральної оцінки інноваційної активності промисловості країни нами використано не абсолютне число цих нововведень по кожному року, а частка їх впровадження на одне обстежене промислове підприємство, що детальніше характеризує інноваційну активність підприємств в освоєнні досягнення науки і науково-технічного прогресу. Як видно з табл.1 в минуле десятиліття промислові підприємства не достатньо використовували нові технології і техніку для модернізації та оновлення виробництва.

Зазначимо, що впровадженням інновацій у промисловості (індикатор 6) в 2001 році займалися 1503 підприємства (14,6% від загального числа), в 2005 році всього 810 підприємств (8,1%), а в 2010 році 1217 підприємствах (11,5 % підприємств), що істотно нижче рівня 2001 року. В цілому аналіз групи індикаторів характеризують активність підприємств в освоєнні науково-технічних досягнень також свідчить про значні проблеми у вирішенні завдань підвищення інноваційної активності підприємств.

При оцінці активності підприємств у реалізації та експорті інноваційної продукції встановлено наступне. У 2001 році обсяг реалізованої інноваційної

продукції (індикатор 7) склав 10,365 млрд. грн. (18,7% від ВДВ), в 2008 р. зріс до максимального рівня –45,830 млрд. грн. (18,4%), в 2010 р. всього 33,687 млрд. грн. (В поточних цінах). При цьому число і частка підприємств реалізують інноваційну продукцію (індикатор 8) протягом десятиліття неухильно знижується з 1298 (12,6%) і 1361 (13,6%) в 2001 і 2002 роках до 964 (9,1%) у 2010 році. Виявлено, що із загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в 2009 і 2010 році всього близько третини була новою для ринку. В останні кілька років обсяги реалізованої інноваційної продукції обробної промисловістю значно перевищують показники добувної промисловості, в 12,5 раз в 2005 році, в 82,5 рази в 2009 році і в 133 рази в 2010 році, що підтверджує перспективність розвитку обробної промисловості.

Динаміка зміни обсягу експорту інноваційної продукції (індикатор 9) – 3,158 млрд. грн. (5,7%) в 2001 р. і 13,713 млрд. грн. (5,3%) в 2010 р. подібні розглянутому вище зміни реалізованої інноваційної продукції. Практично весь обсяг експорту інноваційної продукції становить продукція обробної промисловості у 2005р. – 96,9%, 2009р. – 99,8%, в 2010 р. –99,7%, причому в ньому перші позиції займають галузь машинобудування і галузь металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів. Зазначимо, що експортом інноваційної продукції за межі України від числа обстежених (індикатор 10) протягом останніх п'яти років займалося вкрай обмежене число підприємств, які практично не змінювалося: в 2006 р. – 337 підприємств (3,4%), – 334 підприємства (3,1%), в 2010 р. – 343 підприємства (3,2%).

Аналізуючи наведені результати експорту у розглянутий період можна зробити висновок, що промисловість нарощує обсяги експорту інноваційної продукції, навіть з урахуванням поправок на інфляцію гривні, проте в структурі ВДВ промисловості цей показник в 2009 і 2010 роках виявляється нижче в порівнянні з 2001 і 2002 роками.

Результати розрахунків інтегральних показників інноваційної активності обстежених промислових підприємств в 2001-2010 роках наведені на Рис.1.

Дослідження дозволяє зробити висновки, що в 2001-2010 роках зміна інтегрального показника інноваційної активності відбувалося нерівномірно. До 2004 року спостерігається зростання цього показника, в 2005-2007 роках зниження до мінімального значення (2,39) в 2006 році і збільшення в 2007 році, в 2008-2009 роках інноваційна активність підприємств різко знизилася до 2,16, а в 2010 році намітилася тенденція його зростання (2,22). В цілому на зниження інноваційної активності в 2008–2010 роках вплинули кризові явища в цей період. Дослідження показало, що динаміка зміни цього показника

досить точно описується квадратичним трендом. Лінія апроксимації даних і рівень їх достовірності показані на рис.1. Точність дослідження підтверджується показниками Фішера і середньоквадратичного відхилення, які говорять про те, що за результатами даного дослідження можна робити достовірні висновки. Результати дослідження тренда інтегрального показника інноваційної активності показують, що фактичне зниження цього показника відбувається з 2005 року.

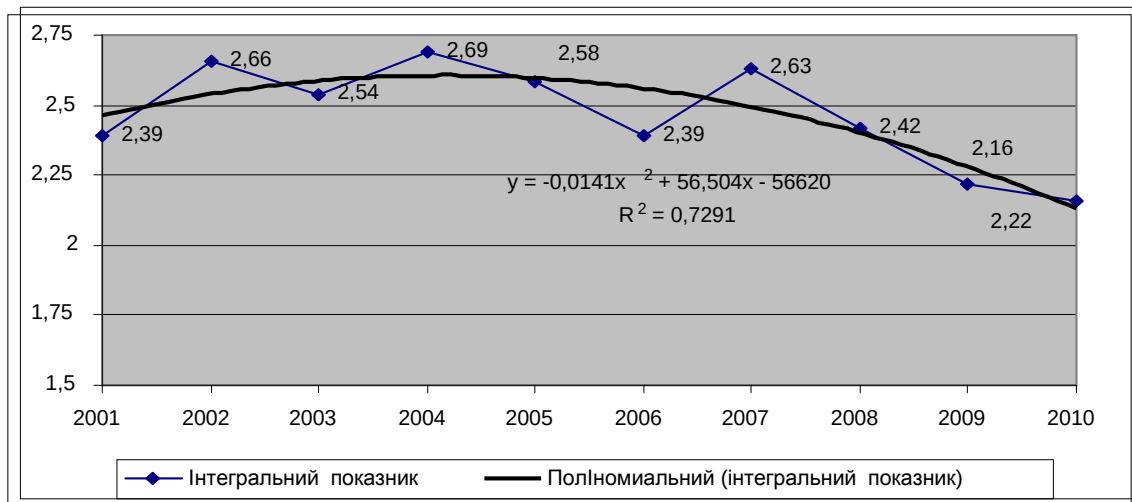


Рис. 1- Динаміка змін інтегрального показника інноваційної активності промисловості України у 2001-2010 роках

На думку автора однією з причин низької інноваційної активності української промисловості є структурні диспропорції в переробній промисловості та сировинна орієнтація української промисловості. Для підтвердження такого висновку наведемо результати досліджень показників інноваційного супроводу, а саме частки галузей в обсязі витрат на інноваційну діяльність і частку галузей в обсязі реалізованої інноваційної продукції України в 2001 і 2008-2010 роках виходячи з формату групування галузей переробної промисловості за галузевою класифікацією ОЕСР [4], табл.2.

У цих розрахунках враховані всі джерела фінансування інноваційної діяльності на національній території (резидентів і нерезидентів). Як видно у 2001 р., 2008 р. і 2009 р. найбільш значно фінансувалися середньонизькотехнологічна та низькотехнологічна групи, відповідно по роках 57,4%, 64,4% і 60,2%. У 2010 р., очевидно, в результаті усвідомлення підприємцями необхідності підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок підвищення наукоємності, відбулися деякі позитивні зміни в структурі фінансування. Фінансування інноваційної діяльності переважно

було направлено в середньовисокотехнологічну і високотехнологічну групи - (всього 66,6%), що більш ніж на 25% вище в порівнянні з попередніми аналізованими роками, у тому числі збільшено фінансування високотехнологічної групи галузей.

Таблиця 2 - Показники інноваційного супроводу за галузевою класифікацією ОЕСР *

Найменування груп галузей переробної промисловості	Частка об'єкту в обсязі витрат на інноваційну діяльність, %				Частка об'єкту в обсязі реалізованої інноваційної продукції, %			
	2001	2008	2009	2010	2001	2008	2009	2010
Високотехнологічна	8,6	7,6	11,5	14,0	4,6	2,2	3,9	3,4
Середньовисокотехнологічна	33,9	28,0	28,3	52,6	19,1	22,5	17,3	18,6
Середньонизкотехнологічна	25,6	44,2	39,7	22,6	43,8	50,6	46,4	48,6
Низькотехнологічна	31,8	20,2	20,5	10,8	32,5	24,7	32,4	29,4

* Джерело: розрахунки у роботі [6].

За методологією країн ОЕСР до найважливіших галузей переробної промисловості відносяться високотехнологічні галузі, які включають: авіакосмічну; фармацевтичну; виробництво офісної, банківської та обчислювальної техніки; виробництво устаткування для радіо, телемовлення і засобів зв'язку; виробництво наукових (медичних, точних та оптичних) інструментів. Саме в цьому секторі акумулюється максимально значимий обсяг результатів досліджень і розробок і реалізуються продукція з високою доданою вартістю.

Результати розрахунків за часткою галузей реалізованої продукції у всіх групах переробного сектору промисловості (табл.2) показують, що в структурі переробної промисловості за обсягами реалізованої продукції першу позицію займає середньонизькотехнологічна група з показником в 2008-2009 роках (50,6–46,4) % від загального обсягу, друге місце низькотехнологічна група (24,7–32,4)%, середньовисокотехнологічна третє місце – (22,5–17,3)%. Частка реалізованої продукції високотехнологічної групи складає всього (2,2–3,9)%. Зазначимо, що в цілому виявлені структурні диспропорції в обсязі реалізованої продукції переробної промисловості відповідають структурним диспропорціям у фінансуванні інноваційної діяльності. Низькотехнологічні та середньонизькотехнологічні не можуть складати основу для інноваційного розвитку національної економіки та реалізації досягнень науково-технічного прогресу. Про сировинну орієнтацію української промисловості свідчать також статистика Держкомстату,

відповідно якої в реалізованій продукції промисловості переважає сировинна продукція – (66–67)%, а частки інвестиційної продукції – (13–15)%, товарів широкого використання – (16–18)% і тривалого використання – (1,3–1,4)%.

Основними економічними та виробничими чинниками стримуючими інноваційну активність промислових підприємств в Україні є: брак власних коштів для впровадження новітніх технологій і техніки, вада кваліфікованого менеджменту і низька сприйнятливність інновацій; високий ризик інноваційної діяльності; нерозвиненість інноваційної інфраструктури та системи трансферу технологій; недостатня підтримка інноваційної діяльності та інноваційно-активних підприємств з боку держави; слабкий зв'язок між наукою і промисловістю, а також нерозвиненість форм державно-приватного партнерства та ін. Істотні обмеження обумовлені значними недоліками в законодавчій базі інноваційної діяльності.

Висновки. Для підвищення інноваційної активності української промисловості до рівня технологічно розвинених держав Європейського Союзу має бути сформована державна стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості. В стратегії потрібно визначити організаційно-економічні механізми щодо значного збільшення обсягів фінансування досліджень і розробок в інноваційному-інвестиційному розвитку промисловості, передбачити максимальне збільшення внеску вітчизняних технологій у соціально-економічний розвиток країни, орієнтувати національну структурну економічну політику на розвиток високотехнологічних, наукоємних та фінішних виробництв. Важливо також запропонувати напрями щодо формування та функціонування інноваційних кластерів в промислово-розвинених регіонах інноваційних кластерів в промислово-розвинених регіонах [7], створити широкий набір прямих і непрямих методів державної підтримки інноваційної активності підприємств та бізнесу відповідно за підходами у світовій практиці.

Список література: 1. *Степаненко Д.М.* Инновационная политика Республики Беларусь. – Мн.: Право и экономика, 2005. – 283 с. (Серия «Экономика»). 2. *Денисюк В.А.* Інноваційна активність національної економіки: вдосконалення методології, показники промислових підприємств, державна підтримка. / Денисюк В.А. // Економіст, – 2005, №8. – С.45-49. 3. *Федулова Л.І.* Оцінка впливу інноваційної активності промислових підприємств на соціально-економічний розвиток регіонів України /Федулова Л.І./Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3. – С. 106-120. 4. Керівництво Осло. Рекомендації щодо збору та аналізу даних стосовно інновацій. Спільна публікація ОЕСР та Євростату.// УкрІНТЕІ, Київ, 2009. –С.162. 5. Державний комітет статистики України: Наукова та іноваційна діяльність (1990—2010 рр.) [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ 2005/ni/ ind rik/ in du/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ%2005/ni/indrik/indu/2002.html). 6. *Денисюк В.А.*

Дослідження наукоємності та структури переробної промисловості України в контексті групування галузей з урахуванням методології ОЕСР. /Денисюк В.А., Булкін І.О.// Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип.11(126) – К., 2011.– С. 92–99. 7. Денисюк В. А. Аналіз конкурентоспроможності регіонів для формування стратегії регіональної кластеризації / Денисюк В.А.//Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. — Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту : у 2 ч.— Ч. 2. – К. : КНЕУ, 2012.– С.22-35

Надійшла до редакції 05.04.2012р.

УДК 658.009.12

Ю.Е.ДУДНЄВА, канд. екон. наук, УПА, Харків
О.І.КІР'ЯН, канд. екон. наук, УПА, Харків

ІМІДЖ КЕРІВНИКА ЯК УПРАВЛІНСЬКА ТА СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНА КАТЕГОРІЯ

В статті розглянуті особливості іміджу керівника як управлінської та соціально-психологічної категорії, функції іміджу, стадії процесу формування іміджу керівника.

В статье рассмотрены особенности имиджа руководителя как управленческой и социальнопсихологической категории, функции имиджа, стадии процесса формирования имиджа руководителя.

In the article considered features the manager's image as the management and socio-psychological categories, functions of image, stages of the process of formation manager's image.

Ключові слова: імідж, позитивний імідж, самопрезентація, первинна та вторинна стадія формування іміджу, вплив.

Вступ. Для здійснення управлінського впливу керівнику необхідно мати відповідні ресурси, до яких, поряд із формальними повноваженнями, що надає посада, відносяться і ресурси, які залежать від особистості керівника. На цьому впливі базується еталонна, за класифікацією М.Мескона [4], форма влади. У зв'язку з цим проблеми формування позитивного іміджу керівника, у якому будуть відображені та підкреслені особливі, сильні, надзвичайні та актуальні якості менеджера, є завданням з високим рівнем практичної значущості.

Увага до проблем формування іміджу керівника у нашій країні значно підсилилась наприкінці двадцятого сторіччя. Це пов'язано з пошуком шляхів підвищенні ефективності діяльності управлінців, активізації комунікаційних

процесів, необхідністю розв'язувати складні завдання, що постають перед менеджерами в ринковій системі господарювання.

Імідж керівника виступає як структурна компонента загального корпоративного іміджу організації та один з чинників перемоги у конкурентній боротьбі. Формування позитивного іміджу компанії є досить актуальним завданням для сучасних фахівців в галузі науки управління. Життєво необхідна потреба виділити себе, свою організацію, свій продукт серед великої кількості конкурентів спонукає менеджерів свідомо та цілеспрямовано працювати над «образом» компанії в очах представників різних контактних аудиторій. Позитивний іміджу стає дедалі все більш дієвим інструментом впливу на ці аудиторії та інструментом реалізації цілей, що постають перед компанією.

Постановка завдання. З огляду на вищевикладене, метою даної статті є вивчення особливостей та функцій іміджу сучасного керівника, складових та стадій формування іміджу управління.

Методологія. Сутність іміджу як категорії вивчається на стику наук. Активно вивчають природу, структуру та фактори формування іміджу фахівці з менеджменту та маркетингу (наприклад, А.Андерсон, Б.Джи, П.Дракер, Т.Бурцева, В.Шкардун [9], Р.Фішер), соціологи та політологи (С.Ананьєва, А.Бінецький [3], С.Лісовський), психологи (В.Лозниця, О.Перелигіна [6], Г.Почепцов [7], В.Шепель).

Результати дослідження. Імідж керівника є соціально-психологічною та управлінською категорією [2, 8, 9]. Як категорія управлінської науки імідж керівника може бути визначено як образ керівника, що склався в свідомості представників цільових контактних груп громадськості, та виконує певні функції у рамках його професійно-орієнтованої діяльності. Як соціально-психологічна категорія імідж керівника об'єднує в собі не тільки соціальний статус, соціальні зв'язки цього керівника, але і його психологічні особливості та якості [2, 8].

Аналіз публікацій [1, 2, 5, 8, 9], в яких вивчається феномен іміджу керівника, дозволяє виділити такі його основні особливості, як гнучкість, цілісність, залежність від очікувань оточуючих щодо особистості керівника.

Імідж керівника має бути гнучким, виявляти певний рівень ситуативності, тобто залежності від конкретних умов, потреб, часу. Слід пам'ятати, що взагалі «імідж – це стійке уявлення» [6] про особистість керівника, він

формується на певний, достатньо тривалий час. Під гнучкістю у даному контексті слід розуміти зміну акцентів в структурі іміджу керівника у відповідності вимогам до його особистості ззовні, можливість адекватно поводитися у мінливому середовищі, зберігаючи при цьому індивідуальність.

Цілісність іміджу залежить від внутрішньої психологічної узгодженості його соціально-психологічних компонентів (емоційної спрямованості особистості, поведінкових реакцій, проявів характеру, наявних ділових якостей) та виявляється в узгодженні уявлень про цілі діяльності керівника, засоби вирішення управлінських завдань, вербальні та невербальні компоненти спілкування.

Залежність іміджу керівника від очікувань оточуючих полягає у обов'язку керівника поводитися у відповідності до таких очікувань, які відповідають рольовій позиції. Очікування оточуючих не завжди усвідомлюються керівником, бо мають неформальний характер, але вони істотно впливають на його імідж. Управлінцю потрібно знати про те, які стереотипи громадської думки заважають людям адекватно оцінювати його діяльність. Менеджер часто стикається з ситуацією, коли оптимальний, з точки зору організації, вибір ставить під загрозу його власний авторитет. Найважливішою характеристикою іміджу керівника є відповідність цього іміджу корпоративній культурі. Існують досить жорсткі уявлення про те, який керівник повинен бути в організації з певним типом корпоративної культури. Так для культури кланового типу необхідний керівник, що має образ заступника, захисника, тобто керівник, орієнтований на персонал, при цьому велика увага приділяється його харизмі. За класичним визначенням М.Вебера, харизматичними якостями особистості є якості надзвичайні, надприродні або, щонайменше, специфічно особливі, не доступні іншим людям. Феномен харизми проявляється в малих та великих групах та є психологічною основою лідерського впливу. У культурі підприємницького типу оптимальним для керівника є імідж процвітаючого бізнесмена, орієнтованого на досягнення ринкових цілей. В ієрархічній культурі найбільш прийнятним буде імідж керівника як талановитого менеджера, що є ефективним координатором й організатором.

Вплив очікувань підлеглих (оточуючих) на імідж керівника підтверджує існування так званого «ідеального» іміджу, тобто усередненого уявлення підлеглих щодо образу керівника. Ідеальний імідж не може бути реалізований на практиці, він служить певним орієнтиром для проектування або удосконалення окремих складових існуючого іміджу управлінця.

Крім того, відповідність іміджу керівника очікуванням людей впливає і на загальне визначення іміджу як «позитивного» або «негативного» [8].

Імідж керівника виконує ряд функцій, серед яких можна виділити два блоки, що об'єднують зовнішні та внутрішні функції.

Серед зовнішніх функцій найважливішими виступають представницька та комунікаційна функції. Ще Г.Мінцберг, описуючи ролі, що виконують керівники, наголосив на важливості функції керівника як представника при зовнішніх контактах організації [4]. Взаємозв'язок «імідж керівника – імідж організації» демонструє, що імідж керівника впливає на загальний корпоративний імідж, тут спрацьовує своєрідний варіант «ефекту ореолу». Комунікаційна функція має забезпечити оптимальний обмін інформації між організацією та зовнішнім середовищем. Як критерій оптимальності виступає ступінь сприяння існуючого рівня комунікативної активності досягненню загальних цілей організації. Особливість комунікативної функції полягає у її суб'єктивно-психологічних характеристиках. Поняття комунікативної функції включає в себе три власне психологічних аспекти: комунікативна поведінка керівника, комунікативні явища і процеси його діяльності [1]. Підкреслюючи важливість комунікаційної функції іміджу, Г.Почепцов наголошує на тому, що імідж «це - інструмент спілкування з масовою свідомістю» [7].

Внутрішні функції іміджу менеджера складаються з номінативної, нормативної, мотиваційної та функції соціального впливу. Безумовно комунікаційна функція, яку розглянуто у складі зовнішніх, має і внутрішній аспект (у контексті внутрішніх комунікацій).

Номінативна функція виділяє керівника серед інших менеджерів, підкреслює його переваги, відмінності, диференціює особистість керівника у середовищі. Позитивний, ефективний особистісний імідж є дієвим інструментом розвитку власної кар'єри, тому проектування власного іміджу має для керівника і суто прагматичну мотивацію.

Нормативна функція полягає в тім, що керівник задає норми поведінки в організації, що може бути основою формування соціально-психологічного клімату. Особистісні цінності керівника та його особиста місія впливають на корпоративну культуру організації.

Мотиваційна функція іміджу базується на бажанні підлеглих бути схожими на керівника професійними чи соціальними рисами. Імідж керівника, як мотиватор діяльності підлеглих, впливає на співробітників в плані їх самовираження, емоційного стану кожного працівника та соціально-психологічного клімату колективу у цілому, причетності до роботи на фірмі з ефективним менеджментом. Особливість управлінських ролей керівника

полягає в безпосередньому впливі на підлеглих, котрий має ґрунтуватися на особистому прикладі, регулярному спілкуванні, попередженні емоційної притупленості, сполученні вимогливості і демократизму, проведенні принципової лінії роботи, оптимізації власних амбіцій. Позитивний імідж управлінця постає важливим чинником більш досконалого функціонування організації [8].

Мотиваційна функція тісно взаємодіє із функцією соціального впливу іміджу, яка полягає у підвищенні ефективності управлінської діяльності керівника, який має позитивний, чітко емоційно забарвлений та активний імідж.

У загальному вигляді під соціальним впливом розуміємо процес, через який поведінка одного або кількох людей змінює стан інших людей: їх поведінку, мотивацію або ставлення до тих чи інших речей і явищ [4]. Вплив є психологічною основою лідерства. Щоб стати лідером і залишатися їм, людині мало мати потенційну владу, треба користуватися нею, постійно впливати на інших людей, проводити через них свої рішення, перетворювати інших у своїх послідовників. Вплив в процесі спілкування взаємний. Але стосовно до лідерства говорять про так званий несиметричний вплив, який виникає, коли одна людина впливає на іншого значно сильніше, причому, цей вплив має зберігатися протягом тривалого періоду часу.

Широкий спектр використання іміджу керівника, його значення в оптимізації різних видів діяльності, у тому числі, професійного, роблять необхідним свідомий підхід до його формування.

Фахівці з соціальної психології, наприклад [8], виділяють первинну та вторинну стадії формування іміджу керівника. Первинна стадія включає такі елементи: первинну інформацію про особистість, перше враження і галоефект (ефект ореолу), які є пов'язаними між собою. Елементи первинної інформації в процесі цілеспрямованого формування іміджу комплексно входять в структуру самопрезентації. Сучасні іміджмейкери пропонують наступні складові самопрезентації з точки зору особливостей реалізації: візуалізація обліку, комунікативна механіка, вербальний ефект та емоційний вплив [1]. Значення цих факторів формування іміджу зростає у разі так званого віддаленого лідерства, коли більшість підлеглих не перебуває в постійному контакті з керівником (наприклад, для топ-менеджерів великих компаній).

Вторинні фактори утворення іміджу активуються безпосередньо під час взаємодії управлінця з оточуючими (так зване лідерство «обличчя до обличчя»), відбивають характерні риси фахової та управлінської діяльності і включають такі елементи:

- професійні іміджеутворюючі фактори, які залежать від фахової підготовки, досвіду (у тому числі і управлінської діяльності), професійних досягнень. Базовою складовою професійних іміджеутворюючих факторів є стиль керівництва, який може бути доповнено такими професійними характеристиками як індивідуальний стиль прийняття рішень, стиль розв'язання конфліктів, звична манера поведінки при вирішенні професійних завдань. Основними якісними характеристиками іміджу керівника авторитарного стилю управління є: професіоналізм, лідерство, цілеспрямованість, системність мислення, здатність до полеміки. Щодо якісних характеристик іміджу демократичного керівника, то актуальними є тактовність, творчий підхід, вміння делегувати повноваження, емпатія, толерантність, ораторські здібності [2, 5].

- особистісні іміджеутворюючі фактори - соціальні характеристики (соціальний статус, соціальні зв'язки) та особисті цінності (так звана «Я-концепція» або особиста місія);

- стиль вербальної й невербальної поведінки, що виражає співвідношення екстравертності та інтравертності в особистості та власне темперамент менеджера. Основою іміджеутворюючих характеристик для керівника-інтроверта є емоційно-вольові якості (високий рівень самоконтролю, здатність прогнозувати ситуацію, забезпечувати виконання запланованого), а для екстраверта найбільш актуальними іміджеутворюючими якостями стають комунікативні (високі ораторські здібності, емоційність, образність мови) [2].

Вплив елементів первинної стадії поширюється на елементи вторинної стадії, коли ефекту ореолу продовжує впливати на загальний характер образу керівника, який складається на вторинній стадії.

Висновки. Отже, імідж керівника потрібно розглядати як управлінську та соціально-психологічну категорію. Це дозволяє комплексно підходити до процесів створення та удосконалення іміджу управлінця, враховуючи професійні та особистісні іміджеутворюючі фактори.

Список літератури: 1. *Альтшуллер А.А.* Суперменеджер: имидж и самопрезентация. – М., Феникс, 2004. – 160 с. 2. *Андреева Ю.В.* Взаимосвязь профессиональных и личных качеств имиджа руководителя. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.01. – Казанский государственный университет, 2002. 3. *Бинецкий А.Е.* Паблик рилейшнз. Защита интересов и репутации бизнеса: Учебно-практическое пособие. – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2003. 4. *Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. – М., Вильямс, 2009. – 672 с. 5. *Панасюк А.Ю.* Формирование имиджа: стратегия, психотехнологии, психотехники. – М.: Издательство "Омега-Л", 2007. – 266с. 6. *Перельгина Е.Б.* Психология имиджа: Учебное

пособие / Е.Б.Перельгина. – М., Аспект-Пресс, 2002. – 223 с. 7. *Почепцов Г.Г.* Имеджелогия. – М.: Издательство «Реал-Бук», 2007. 8. *Скрипаченко Т.В.* Соціально-психологічний імідж сучасного керівника. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.05. - Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України, Київ, 2001. 9. *Шкардун В.Д., Ахтямов Т.М.* Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. - № 3. – С. 68-77.

Надійшла до редакції 05.04.2012р.

УДК 330.341

Г.В. ЖАВОРОНКОВА, д-р.ек.наук, Національний авіаційний університет, Київ

СТРАТЕГІЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

В статті з'ясовано співвідношення національної безпеки та державної регіональної політики. Наведено принципи державної технологічної політики та дано визначення технологічній безпеці регіону. Розроблено концепцію формування механізму забезпечення стратегії технологічної безпеки регіону.

В статье выяснено соотношение национальной безопасности и государственной региональной политики. Приведены принципы государственной технологической политики и дано определение технологической безопасности региона. Разработана концепция формирования механизма обеспечения стратегии технологической безопасности региона.

National safety and state regional policy interrelation is clarified in the article. State technological policy principles are presented and region technological safety definition is given in it. There is also developed the formation concept of region technological safety supplying mechanism.

Ключові слова: регіон, стратегія, технологічна безпека

Вступ. Значна диференціація в рівнях економіко-технологічного розвитку регіонів складає безпосередню загрозу економічній безпеці держави, до складу якої входить технологічна безпека. Головною причиною такої загрози залишається відсутність в Україні дієвої політики регіонального розвитку, що призвело не лише до поглиблення диспропорцій і загострення соціально-економічних проблем в регіонах, але й до зниження рівня технологічної безпеки.

Постановка завдання. Технологічна безпека регіону має на меті забезпечення захисту науково-дослідницької, виробничо-технічної та інноваційно-ринкової діяльності від зовнішніх і внутрішніх небезпек та забезпечення економічної стійкості регіону, яка може бути визначена як можливість дієвого контролю регіональними органами управління за використанням власних інтелектуальних ресурсів та притоком їх із ззовні для економічного зростання регіону, а також забезпечення підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Відсутність співвідношення національної безпеки та державної регіональної політики, механізму сприяння захисту національних інтересів в економічній та технологічній сферах при формуванні та впровадженні державної регіональної політики, вимагають розроблення відповідних пропозицій та рекомендацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання наукового обґрунтування ефективної реалізації національного науково-технологічного потенціалу, а також проблем використання переваг міжнародної співпраці у науково-технічній сфері для вирішення завдань економічної безпеки знайшли відображення у дослідженнях Ю.М. Бажала, В.М. Гейця, В.О. Гусева, О.О. Лапко, Б.Є. Патона, В.П. Семиноженка, Л.І. Федулової та інших. Проте дослідженням технологічній безпеці на регіональному рівні приділено недостатньо уваги.

Метою даного дослідження є формування механізму забезпечення стратегії технологічної безпеки регіону, яка повинна не суперечити національним інтересам держави.

Методологія. Забезпечення збалансованого та інтегрованого розвитку регіонів в контексті технологічної безпеки обумовлює при розробці заходів враховувати такі принципи:

інноваційності, тобто структурної перебудови економіки регіонів з урахуванням особливостей їх потенціалу;

рівності регіонів за рахунок удосконалення державного стратегічного, бюджетного та фінансового планування;

економічності та інтеграційності науково-дослідницької діяльності регіонів з використанням територіального поділу і кооперації праці;

розвитку транскордонних і міжрегіональних економічних зв'язків на підставі виробничої кооперації та інтеграції, створення промислово-фінансових груп, науково-технологічних кластерів;

баланс інтересів між науковим центром та регіонами, чітке розмежування обов'язків, прав, повноважень і відповідальності та їх правове оформлення, впровадження договірних відносин між ними;

удосконалення розробки цільових державних програм підтримки регіонів з регіональними науково-дослідницькими програмами, забезпечення їх збалансованості та координації на всіх етапах;

пріоритетності розвитку регіонів, які мають стратегічне значення з технологічної точки зору для України;

вироблення критеріїв і механізмів надання державної підтримки інноваційного розвитку регіонів;

відповідальності регіонів за невиконання заходів у національних науково-дослідницьких програмах;

ефективності міжрегіонального розподілу наукової праці, удосконалення механізму використання інтелектуальних трудових ресурсів, сприяння формуванню їх регіональних ринків праці;

надійності регіональної системи попередження та протидії виникненню і розповсюдженню загроз технологічній безпеці регіону.

Результати дослідження. Політика регіонів не зобов'язана щільно корелювати з регіональною політикою держави. Регіони можуть мати свої пріоритети, напрямки, заходи, обумовлені особливостями їх інноваційного розвитку. Але обов'язковими для виконання є ті, що виходять з пріоритетних національних інтересів. Ці підходи і визначають принципи державної технологічної політики, яка повинна містити [1, 2]: пріоритет загальнонаціональних інтересів; вирівнювання рівня та стимулювання економіко-технологічного розвитку; забезпечення усім регіонам однакових умов розвитку; ресурсне забезпечення та плановірність проведення державної регіональної політики; взаємну відповідальність як центральних, так і місцевих органів влади за невиконання рішень центральних органів влади, якщо вони призвели до виникнення або посилення загроз національній безпеці; цільову спрямованість державної підтримки розв'язання проблем технологічного розвитку регіонів; забезпечення наукового та комплексного підходу до стимулювання розвитку регіонів; підвищення ролі прогнозних розробок технологічного розвитку регіонів; забезпечення узгодженості при формуванні стратегій технологічної безпеки регіонів та їх цілей з національними інтересами України щодо технологічного розвитку.

Аналіз наукових джерел виявив відсутність чіткого визначення технологічної безпеки регіону. Узагальнюючи різні думки, можна дати таке її визначення «технологічна безпека регіону – це такий стан його науково-

технологічного та виробничо-технічного потенціалу, який дає змогу забезпечити належне функціонування регіональної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а також гарантування фінансової самостійності за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів».

Доцільно розглянути такі чинники, що дозволяють забезпечити технологічну безпеку регіону: 1) дотримання інтересів регіону щодо розвитку технологій та впровадження інновацій суб'єктами господарювання; 2) визначення загроз регіональним інтересам, що тягнуть за собою зниження рівня технологічної безпеки; 3) оцінка імовірності, ступеня впливу та контрольованості загроз, виділення факторів ризику й агресивних факторів; 4) проведення системного аналізу всіх компонент, визначення їх детермінант для оцінки рівня технологічної безпеки регіону; 5) формування регіональної політики та інституційної трансформації, що сприятимуть підвищенню рівня технологічної безпеки регіону; 6) моніторинг результатів регіональної технологічної політики.

Основою технологічної безпеки регіону є наявність власного технологічного потенціалу, рівень якого має відповідати світовим стандартам та вимогам сьогодення, з огляду на що, основним завданням регіональної влади з посилення технологічної безпеки є сприяння припливу в регіон новітніх технологій із одночасним контролем їх експорту. Адже на сьогодні лідерами світового співтовариства поступово стають держави, економіка яких базується не на сировинно-ресурсному потенціалі, а на застосуванні новітніх технологій в усіх галузях господарювання: починаючи з виробництва і закінчуючи наданням послуг.

До основних заходів, що сприятимуть посиленню технологічної безпеки регіону, належать [3]: розвиток фундаментальної, університетської та корпоративної науки; створення науково-інноваційної інфраструктури; комерціалізація нововведень та системи перепідготовки кадрів, на основі правової бази для створення науково-технологічного потенціалу тощо. Серед загроз технологічній безпеці варто виділити неналежне фінансування наукової діяльності, руйнацію матеріально-технічної бази наукових та науково-дослідних інституцій, старіння наукових кадрів, від'їзд за кордон науковців, зменшення кількості суб'єктів господарювання, що на власній базі створюють передові технології.

Для підвищення рівня технологічної безпеки регіону його політика формування інноваційної моделі розвитку економіки повинна включати реалізацію таких заходів:

сприяння заохоченню використання світового інтелектуального, наукового здобутку в усіх сферах економіки шляхом розробки і впровадження економічних стимулів формування ефективного інституціонального середовища;

розширення обсягів внутрішнього ринку нереалізованих технологій та збільшення платоспроможного попиту на результати вітчизняних НДДКР;

стимулювання всебічного розвитку інтелектуального потенціалу особистості, що передбачає активний вплив регіональної влади на всіх етапах формування людського капіталу;

удосконалення системи непрямих методів впливу на процес розбудови сектора високотехнологічних виробництв;

створення організаційно-правового середовища для розв'язання існуючих проблем у системі освіти і науки та завершення формування дієвих систем охорони і захисту прав інтелектуальної власності;

створення стабільно функціонуючого організаційно-правового механізму генерування високопродуктивного знанняєвого ресурсу регіону.

Інституціональні трансформації в технологічній сфері мають відповідати наступним принципам [4]: 1) системність інституціональних процесів, зокрема необхідно враховувати взаємодію та підпорядкованість різних рівнів господарського механізму та інноваційних структур, на які спрямовані трансформації; 2) узгодженість інституціональних процесів в інноваційній сфері із загальними соціально-економічними трансформаціями; 3) комплексність оцінки технологічної безпеки; 5) динамічність, у тому числі систематичне уточнення напрямів інституціональних процесів у середньо - та довгостроковій перспективі.

Стратегія технологічної безпеки регіону – це довгостроковий план дій, спрямованих на забезпечення економічної безпеки регіону, пошук та створення відповідних резервів для попередження, уникнення та ліквідації (нейтралізації, локалізації) можливих ризиків, загроз та небезпек технологічному розвитку регіону. Механізм формування стратегії технологічної безпеки регіону як послідовність дій органів влади, що включає комплекс функцій, принципів, методів та інструментів з метою її реалізації та цільових комплексних програм забезпечення технологічної безпеки на регіональному рівні відображає рис. 1.

Важливою умовою при формуванні стратегії технологічної безпеки регіону є визначення бажаного майбутнього її стану, і, виходячи з наявних потенційних резервів розвитку регіону здійснювати її реалізацію. Етапи формування стратегії технологічної безпеки регіону можна подати у вигляді

схеми (рис. 2).

Місія регіону в стратегії полягає у забезпеченні його технологічної безпеки, згідно з якою розробляються цілі. Цілі забезпечення економічної безпеки регіону – це конкретні, бажані показники окремих визначальних характеристик технологічної безпеки регіону, яких необхідно досягти протягом певного періоду часу.

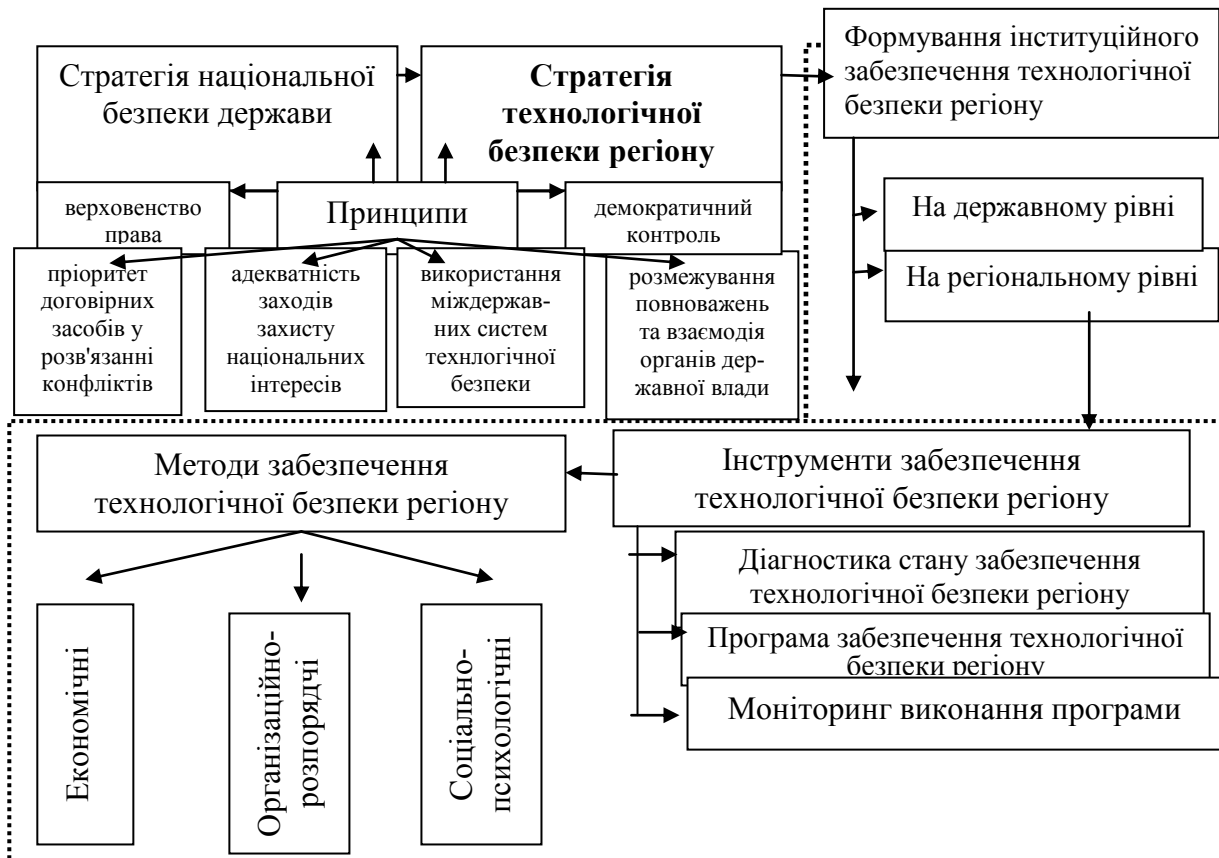


Рис. 1- Концепція формування механізму забезпечення стратегії технологічної безпеки регіону

Пошук шляхів реалізації механізму забезпечення виконання стратегії технологічної безпеки регіону має бути пов'язаний з діагностикою стану регіону. Відповідно, до виявлених в регіонах ризиків, загроз чи небезпек необхідно здійснювати формування та вибір стратегічних альтернатив забезпечення технологічної безпеки регіону.



Рис. 2- Етапи формування стратегії технологічної безпеки регіону

Висновки. Пріоритетними цілями та орієнтирами при формуванні механізму забезпечення стратегії технологічної безпеки регіону та нормативно-правових документів, що обумовлюють її впровадження, є: забезпечення самодостатності та конкурентоспроможності економіки регіону; збереження та зміцнення інтелектуального потенціалу; підвищення рівня фінансування науково-дослідницької діяльності; створення в регіонах умов для формування інститутів інноваційного розвитку та надійної системи попередження, а також протидії технологічним загрозам як внутрішнім, так і зовнішнім.

Список літератури: 1. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи : Аналітичні матер. до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів»] / за ред. Л.І. Федулової, Г.О. Андрощука; Ін-т екон. та прогнозування НАН України. [Текст]. – К., 2009. – 196 с. 2. *Ефремов К.И.* Вопросы оценки экономической безопасности региона / К.И. Ефремов, Е.И. Георгадзе // Вопросы статистики. – 2002. – №2. – С. 57-59. 3. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : монографія / за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2010. – 718 с. 4. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т.; за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. –Т.1.: Економіка знань – модернізаційний проект України – К.: Феникс, 2007. – 544 с.

Надійшла до редакції 06.04.2012р.

Т.В. СЁМКИНА, д-р.эк.наук, Макеевский экономико-гуманитарный институт

Я.А. ЗАХАРОВА, аспирант, Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, Макеевка

КОНЦЕПЦИЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ РЕГИОНА КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В данной статье проанализировано понятие «обучающийся регион» как новое направление регионального развития, рассмотрены разные подходы к определению данного понятия. Отмечена взаимосвязь анализируемого понятия с терминами «обучающееся сообщество», «экономика знаний». В статье описаны примеры создания и развития обучающихся городов и регионов, а также выявлены основные элементы их формирования.

В даній статті проаналізовано поняття «регіон, що навчається» як новий напрямок регіонального розвитку, розглянуто різні підходи до визначення даного поняття. Відзначено взаємозв'язок аналізованого поняття з термінами «співтовариство, що навчається», «економіка знань». У статті описані приклади створення та розвитку міст і регіонів, що навчаються, а також виявлені основні елементи їх формування.

This article analyzes the concept of "learning region" as a new regional development direction, are considered different approaches to the definition of this concept. The interconnection of the analyzable concepts with the terms "learning communities", "knowledge economy" are noted in the article. Some examples of creating and developing learning cities and regions in the paper describes, as well as key elements of the learning region formation are identified.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, стратегия регионального развития, обучающийся регион, обучающееся сообщество, экономика знаний

Вступление. Конкурентоспособность регионов в настоящее время всё сильнее закрепляется в качестве базового условия их устойчивого функционирования. Формирование и развитие конкурентных преимуществ способствует ускоренному экономическому росту, повышению благосостояния населения, более эффективному и рациональному использованию ресурсного потенциала территории.

Изучение проблематики обучающихся городов и регионов активизировалось в течение последнего десятилетия. Первыми авторами, заложившими фундамент теории обучающихся регионов стали N. Longworth, K. Larsen, K. Morgan, R. Hassink, R. Hudson и некоторые другие. В исследованиях украинских авторов, а также специалистов ближнего

зарубежья вопросы обучающихся городов и регионов, обучающегося сообщества затрагивались такими учеными, как Н.Литвинова, В. Строев, Р. Шерайзина, М. Згуровский, А. Крупкин, Л. Овсиенко, С. Кирсанов, А. Макарычев, М. Савельева, В. Дубницкий, В. Захарченко, В. Осипов В. Оноприенко и др.

Постановка задания. В последние годы стратегии регионального развития развитых стран всё больше внимания уделяют образованию и обучению населения как основному фактору конкурентоспособности. Возникновение взаимодействия «университет – бизнес – государство» – так называемой тройной спирали – становится ключевым фактором в региональном развитии. При этом во многих странах ЕС, а также ряде других развитых стран мира социально-экономическая значимость образования рассматривается как важнейший ресурс развития региона еще с 1990-х гг. В этих условиях широкое распространение получила концепция обучающихся регионов. В связи с тем, что существуют различные теоретические подходы к определению сущности данного понятия, возникает необходимость проанализировать некоторые из них, а также рассмотреть практический опыт формирования и развития обучающихся регионов.

Методология. В процессе исследования использовались следующие методы: анализ и синтез информации из литературных источников, логический анализ. Теоретической основой исследования стали научные работы отечественных и зарубежных ученых по теме обучающихся регионов, обучающихся сообществ, а также экономики знаний.

Понятие «обучающиеся регионы» относительно ново, но все чаще оно составляет основу увеличивающегося количества региональных стратегий развития. На современном этапе изучением концепции обучающегося региона занято большое количество отечественных и зарубежных исследователей.

Н. Лонгворт, профессор Университета Стирлинга, один из основных ученых, занимающихся проблематикой обучающихся регионов, утверждает, что «обучающийся город - это сообщество, которое имеет стратегию поощрения создания богатства, личностного роста и социального единства через развитие человеческого потенциала всех его граждан» [1].

Р.М. Шерайзина и М.В. Александрова в статье «Обучающийся регион как фактор развития карьеры человека» определяют обучающийся регион как «регион, где создаются условия для постоянного пополнения знаний,

экспериментирования, совершенствования качества образования и общественного интеллекта, использования возможностей командного управления» [2].

Л.В. Овсиенко определяет понятие «обучающийся регион» как «сообщество, формирующее стратегию процветания и социального единства через развитие человеческого потенциала всех граждан» [3].

«Обучающиеся города - это те города, которые могут развить динамичное, культурно обогащенное, экономически процветающее сообщество, где сохраняются традиционные ценности», «...обучающиеся города - проект, приближающий обучение к людям», - утверждает К. Дукас.

Остановим свой выбор на следующем определении: «Обучающиеся регионы - это те регионы и города, где традиционные ценности сохранены, а всем гражданам обеспечен свободный доступ к образованию, межрегиональной кооперации, следствием чего становится активизация социальной и профессиональной мобильности граждан, создание, поддержка новых сетей и развитие инновационного потенциала экономики» [4].

Отметим, что в одном контексте с понятием «обучающийся регион» следует рассматривать широко употребляемые в настоящее время понятия «обучающееся сообщество», «экономика, основанная на знаниях», «инновационная экономика». Эти понятия неразрывно связаны друг с другом, так как развитие теории обучающегося сообщества дало толчок для изучения концепции обучающихся городов и регионов. При этом обучающиеся города и регионы являются основой в построении экономики, основанной на знаниях, достичь которой в настоящее время стремятся все развитые страны мира.

В документах Всемирного научного форума, организованного ЮНЕСКО и Международным советом по науке в ноябре 2003 г. в Будапеште, дается следующее определение: «Общество, основанное на знаниях, - это инновационное общество, базирующееся на концепции непрерывного обучения в течение всей жизни. ... Знания используются как для предоставления возможностей и обогащения индивидуальных лиц в культурном и в материальном плане, так и для строительства устойчивого общества» [5].

Результаты исследования. Проанализировав разные подходы к определению понятия «обучающийся регион», следует выделить некоторые их общие черты.

Первая - то, что эти регионы имеют ясное, поддержанное всеми

партнерами - общественными властями, частными предприятиями, образовательными учреждениями, гражданскими организациями и ключевыми индивидуумами обязательство сконцентрироваться на обучении и распространении знаний как главном факторе развития. Общая цель, идентичность и доверие между различными гражданами - движущая сила в достижении разделенных ценностей и развития сетей в пределах города.

Вторая общая особенность обучающихся городов - их намерение создать глобально конкурентоспособный, знаниеемкий индустриальный потенциал и развивать способность местного сообщества изменяться под влиянием инноваций. Принцип обучения на протяжении всей жизни заложен здесь в основу формального и неформального обучения во всех возрастах и на всех уровнях.

Третья особенность - это общее стремление к социальной общности, расширению доверия между людьми и устойчивому развитию [4].

А.С. Макарычев, рассматривая концепцию обучающихся регионов, называет такие их элементы:

- признание человеческого капитала основой социально-экономического развития;
- наличие институциональной основы для стратегического планирования;
- открытость интеллектуальной среды;
- развитой и насыщенный региональный дискурс;
- интеграционный потенциал региональной элиты (готовность к сетевому взаимодействию) [6].

Учитывая тот, факт, что в основе обучающегося региона лежит развитие человеческого потенциала граждан, хотелось бы особое внимание уделить следующему моменту. Крайне важно начинать создавать модель «обучающегося региона» с публичного разъяснения миссии и целей политики «образования для всех», т.е. необходима выработка поддержанного властями и гражданами стремления сделать обучение и распространение знаний главным фактором развития. Главной предпосылкой реализации этого является самоидентификация жителей региона в качестве граждан региона, стремящихся к социальной общности и доверяющих друг другу. Иначе говоря, модель развития должна пониматься и приниматься большинством [3].

Не вызывает сомнения, что единство общества не может быть достигнуто, если большинство его граждан не имеют общих ценностей и устремлений, если население не согласно с происходящими в стране изменениями, нет

встречной гражданской поддержки проводимых властью реформ, если в обществе не складывается социальная солидарность и широкое социальное партнерство для решения значимых проблем развития страны.

Идея обучающегося сообщества способствует продвижению в этом направлении. XXI в. становится свидетелем двух видов развития, трансформации или перемен. Первый вид - это научное, технологическое и физическое развитие. Второй - социальные, культурные и духовные перемены. А. Авни обратил внимание на коллизии, связанные с двумя видами развития. Темпы этих двух трансформаций неравные, они развиваются с разной скоростью. Почти всегда технологическое развитие предшествует социальным переменам. Это расхождение между двумя типами движения создаёт некую пропасть, всё более увеличивающуюся со временем и вызывающую боль, разочарования и гнев. Непрерывное образование как одно из направлений в обучающемся регионе является одним из наиболее эффективных и общедоступных инструментов, позволяющих научить людей тому, как навести мосты через эту пропасть и как подготовиться к решению будущих проблем [7].

Примерами построения общества, основанного на знаниях, и обучающихся регионов являются Япония, Германия, Великобритания, Франция, Испания, Италия, Австралия и др.

В Японии многие годы доктрина обучающегося сообщества развивается как официальная государственная. Как пример, город Какегава стал первым городом в Японии, который объявил себя «городом обучения на протяжении всей жизни». Какегава - маленький город в 200 км от Токио, стремится вовлекать своих граждан в образовательную и культурную деятельность. Город также стремится быть более интересным местом для коммерческой деятельности, чтобы молодые люди не уезжали в Токио. Обучение в течение всей жизни интерпретируется здесь как культивирование новых отношений, попытка сделать жизнь человека менее сосредоточенной на работе. Граждане Какегавы все более и более ощущают обучение как культуру, как отношение к жизни и как процесс участия в делах сообщества [8].

В Германии движение создания обучающихся регионов стало развиваться в начале 2000-х гг.. В 2001 г. насчитывалось всего 3 таких региона, в 2002 г. - 54 города или муниципалитета, в настоящее время их более 70.

Немецкий город Йена представляет собой пример впечатляющего экономического и культурного преобразования. До 1989 г. и воссоединения Германии в экономике Йены доминировало производство оптики Карла Цейсса. В комплексе Цейсса было занято 23 тыс. местных жителей из общего

количества 68 тыс. На сегодня этот показатель снизился до 4, 5 тыс. чел. В данное время новая стратегия развития продвигает Йену как область высоких технологий, где обосновались приблизительно 200 компаний. Такие глубокие экономические и культурные изменения произошли очень быстро. Всего за шесть лет Университет им. Ф. Шиллера заменил 85% персонала. Значительные преобразования произошли в системе начального и среднего образования. Все учителя и преподаватели в Тюрингии - около 32 тыс. - прошли переаттестацию [9].

Обучающиеся города являются национальной программой Великобритании. В одних городах, например, главная цель состоит в том, чтобы развить новые сети технологий, в то время как в других, главная цель состоит в том, чтобы связать образовательные учреждения с рабочими местами, в третьих городах акцент делается на развитии культурной идентичности или решении экологических проблем. Сеть обучения г. Уоррингтон включает более 1000 добровольческих организаций и групп, которые обеспечивают широкий спектр образовательных услуг и часто фокусируют свои усилия на потребностях специфической группы населения - пожилых людей, детей и их семей, инвалидов. Группы возглавляют добровольцы, группы могут быть представлены кружками самосовершенствования или ассоциациями родителей. Некоторые организации предлагают населению курсы, но действует и немало добровольческих организаций, которые обеспечивают реализацию программ обучения для своих членов или персонала отдельных фирм.

В Австралии действует Ассоциация обучающихся городов, разрабатывающих и реализующих оригинальные концепции социально-экономического развития на основе идеи образования в течение всей жизни [4, 8].

Французский пример обучающегося региона – г. Пуатье. Этот преимущественно сельский район взял курс на развитие путем коммуникационных и мультимедийных технологий и высококвалифицированной рабочей силы. Технопарк «Futuroscope», объединив научные исследования, образование и досуг, стал ядром стратегии Пуатье. Важно отметить, что большая часть разработок финансируется за счет государственных средств. К настоящему времени в парке привлечено 70 фирм и создано 1, 5 тыс. рабочих мест и 12 тыс. рабочих мест привлечено косвенно в регионе в целом. Это - также главный туристический объект, привлекающий посетителей со всего мира.

Андалусия, регион Испании, предлагает другой вид развития. Близость к Африке, умеренный климат, древние морские порты, развитое сельское хозяйство и богатое культурное наследие, это смешение культурных и природных достопримечательностей не сделали ее одной из самых богатых областей Испании. Сейчас регион сознательно работает над диверсификацией своей деятельности. Недавние инвестиции в коммуникации, технологии и научные исследования в кооперации с известными университетами городов Севилья, Малага, Кадис, Кордобе и Гранада должны содействовать привлечению новых компаний и предприятий. Региональное сотрудничество сети среди городов явилось важными инструментами в создании обучающегося региона [9].

Регион Эресунн, который возник на границе между Данией и Швецией после возведения моста через морской пролив, - это пример рационального использования регионального потенциала в целях формирования общества знания в соответствии целями, провозглашёнными в Лиссабонской стратегии ЕС [10]. Регион Эресунн превратился в европейский вариант американской Силиконовой долины, ведь на его территории расположено четырнадцать ВУЗов и университетов (включая датский университет в г. Роскильде и шведский Лундский университет), в которых сосредоточено 10 тыс. исследователей. По степени концентрации биотехнологических исследований и биотехнологических компаний Эресунн занимает третье место в Европе [11].

Выводы. Рассмотрев теоретические подходы к выявлению характеристик и основных составляющих обучающихся регионов, а также практику их построения были сделаны следующие выводы.

Несмотря на то, что каждый регион строит собственную модель развития, опыт формирования обучающихся регионов показывает, что важнейшими составляющими механизма их формирования должны быть следующие (рис.).

Первая составляющая - кооперация местной власти с образовательными учреждениями - подразумевает решение действовать сообща с учетом особенностей рынка труда, чтобы улучшить ситуацию в городе (регионе).

Второе звено в рассматриваемом механизме - развитие собственных сетей города в сфере информации, культуры, образования – необходим, чтобы не быть поглощенным глобальными сетями. Таким способом каждый город (регион) сможет сохранить идентичность и обеспечить управление его развитием.

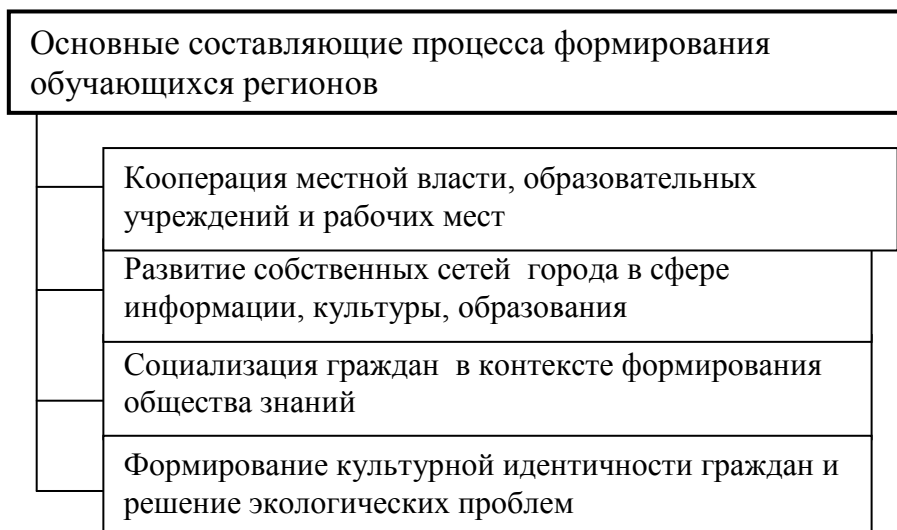


Рис. - Основные составляющие процесса формирования обучающихся регионов

Третья составляющая подразумевает необходимость осведомленности граждан о предстоящих изменениях и принятие ими этих изменений. Граждане должны понимать общие цели, опираться в их достижении на культурные элементы, которые составляют историческую идентичность города (региона), на использование местных ресурсов и идей.

Четвертым звеном рассматриваемого процесса является формирование культурной идентичности граждан и решение экологических проблем, что призвано обеспечить интеграцию, единство и целостность самосознания отдельных личностей как граждан поликультурного общества.

Список литературы: 1. Longworth N. Learning Cities, Learning Regions, Learning Communities: Lifelong Learning and Local Government. – NY: Routledge, 2006. 2. Шерайзина Р.М., Александрова М.В. Обучающийся регион как фактор развития карьеры человека // Человек и образование. – 2006. - № 8,9. – С. 70-72. 3. Овсиенко Л.В. Непрерывное образование и модель «обучающегося региона» // Высшее образование в России. – 2009. - № 2. – С. 96–99. 4. Обучающийся регион как мировой феномен. Крупкин А.В., Литвинова Н.П., Маркушева В.В., Иванова Л. А. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://despb.com/programs/training-region/33.php>. 5. Филонич В.С. Из века XIX в XXI-й век (еще одно открытие Карла Маркса) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vmsu/2008-02/08vsfeaa.htm. 6. А. Макарычев. Проектные сети, трансферт знаний и идея «обучающегося региона» // Pro et Contra. – 2003.- Том 8. – № 2. – С. 32-49. 7. Т. В. Мухлаева. Экологическое образование взрослых как звено непрерывного образования в современном мире // Вестник ПСТГУ, IV: Педагогика. Психология. - 2009.- Вып. 1 (12). -С. 41–51. 8. Н. Литвинова, С. Кирсанов, О. Иванова, С. Полькина, О. Балажи. Обучающиеся регионы, обучающиеся города // Новые знания. – 2007. - №5. – С. 25 – 32. 9. Kurt Larsen. Learning cities the new recipe in regional development // OECD Observer [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php?aid=57>. 10. 2010 in context: ICT and Lisbon Strategy

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/i2010/ict_and_lisbon/index_en.htm. 11. Промышленная политика европейских стран = Industrial policy of the European countries / [под ред. Н.В. Говоровой.]. – М. : Ин-т Европы РАН : Рус. сувенир, 2010. – 214 с. – (Доклады Института Европы = Reports of the Institute of Europe / Учреждение Российской акад. наук, Ин-т Европы РАН; № 259). – Парал. тит. л. англ.

Надійшла до редакції 08.04.2012р.

УДК 331.101.3:331.24

Т.П. ЗБРИЦЬКА, канд.ек.наук, доцент, ОНЕУ, Одеса

СИСТЕМА УЧАСТІ ПРАЦІВНИКІВ У ПРИБУТКАХ ЯК ОДИН З МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ

В статті розглянуто систему участі працівників у прибутках як один із методів мотивації з урахуванням закордонного досвіду участі працівників у прибутку організації й можливості його застосування в українських компаніях. Розглянуто зростаючу роль мотивації праці завдяки активному розвитку стратегії залучення і партнерства.

В статье рассмотрена система участия работников в прибылях как один из методов мотивации с учетом заграничного опыта участия работников в прибыли организации и возможности его приложения в украинских компаниях. Рассмотрена растущая роль мотивации труда благодаря активному развитию стратегии привлечения и партнерства.

In article the system of participation of workers in profits as one of methods of motivation taking into account foreign experience of participation of workers in organization and possibility profit its application in the Ukrainian companies is considered. The increasing role of motivation of the personnel thanks to active development of strategy of attraction and partnership is considered.

Ключові слова: рівень прибутку компанії, участь працівників у прибутках, види розподілу частини прибутку між працівниками, форми участі у прибутку, ефективне стимулювання працівників.

Вступ. На сьогодні зростає роль мотивації праці завдяки активному розвитку стратегії залучення і партнерства, поступовому витісненню нею стратегії підпорядкування і жорсткого контролю. У сьогоденних умовах господарювання підприємств одним з найважливіших факторів успішної діяльності є матеріальна зацікавленість працівників, яка найчастіше зумовлюється рівнем мотивації персоналу з боку менеджменту підприємства. Великого значення для стимулювання праці персоналу набуває його участь у

прибутках, тобто розподіл певної частини прибутку підприємства, організації між працівниками.

Поширення різних форм участі працівників у прибутках обумовлено тим, що найдосконаліші системи індивідуальної або колективної оплати праці не завжди здатні забезпечити зацікавленість працівників у стабільно високих загальних результатах діяльності підприємства. Справедливий, чіткий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між працівниками все більше стає основою не тільки належного соціально-психологічного клімату, а й подальшого розвитку організації.

Однією з важливих проблем на ринку праці в Україні є недостатня зацікавленість або незацікавленість взагалі працівників у результатах діяльності підприємства, на якому вони працюють. Тому для ефективного стимулювання працівників підприємства необхідно розглядати можливості впровадження окремих систем участі персоналу у прибутках підприємства.

Питаннями участі працівників у прибутках підприємств займалися українські економісти як: Д. Богиня, Н. Лук'янченко, Е. Лібанова, В. Данюк, Т. Кір'ян, А. Колот, В. Петюх, Ф.Хміль та ін. Аналіз вітчизняної наукової літератури свідчить про відсутність комплексного аналітичного дослідження окремих особливостей та проблем функціонування різних систем участі працівників у прибутках компанії як у розрізі закордонного досвіду, так і в умовах національної економіки України.

Постановка завдання. Розглянути систему участі працівників у прибутках як один з методів мотивації та вивчити зарубіжний досвід участі працівників у прибутку організації й можливість його застосування в українських компаніях.

Методологія. Необхідність запровадження системи участі працівників у результатах діяльності визнана сьогодні провідними підприємствами більшості країн світу, і у багатьох з них почали розглядати впровадження такої системи як необхідну складову процесу мотивації персоналу. Стимулювання працівників через участь у прибутках дозволяє значно підвищити їх зацікавленість у результатах діяльності підприємства та, як наслідок, продуктивність та якість праці таких працівників. Таким чином, участь співробітника в прибутках підприємства найтіснішим чином пов'язує інтереси працівника з інтересами компанії і з результатами її фінансової діяльності. Саме тому важливого значення набуває аналіз існуючих схем та основних шляхів впровадження такої системи на підприємствах України.

«Участь у прибутку» за визначенням Міжнародного конгресу підприємців - це відповідна виплата, яка підготовлена і розроблена за спеціально складеною роботодавцем схемою, і яку не можна змінювати, не зачіпаючи матеріальних інтересів співробітників, рис.1 [1].



Рис. 1- Види розподілу частини прибутку між працівниками

Участь у прибутку має різні форми, рис. 2.



Рис. 2- Форми участі у прибутку [2]

Суть гнучкої системи оплати праці «Участь в прибутках» в тому, що за рахунок заздалегідь встановленої частки прибутку формуються преміальний фонд, з якого працівники отримують регулярні виплати.

Розмір виплат залежить від рівня прибутку, загальних результатів виробничої і комерційної діяльності підприємств. Виплати робітникам і службовцям (у тому числі й представникам вищої адміністрації) в порядку «участі в прибутках» не обкладаються податком. Таким чином, підприємці заохочуються державою до поширення цієї системи.

Результати дослідження. Важливою проблемою є розподіл прибутку між сумами, які направляються на забезпечення системи участі в прибутках і на розвиток виробництва. Малі суми, які відраховуються адміністрацією на розподіл між працівниками, можуть виявитися недостатніми для того, щоб вони відчували себе реально користувачами прибутку організації. Виплати ж великих сум скорочують витрати на розвиток виробництва, що підриває перспективність розвитку організації і загрожує обернутися економічними труднощами в недалекому майбутньому. Тому дуже важливо правильно розподіляти кошти між відтворенням і системами участі в прибутках.

У системі «Участь в прибутках» премії виплачуються за досягнення конкретних результатів виробничої діяльності підприємства: підвищення продуктивності праці і зниження витрат виробництва. Нараховуються премії пропорційно заробітній платі кожного з урахуванням особистих і трудових характеристик виконавця: виробничий стаж, відсутність запізнень і прогулів, раціоналізаторська діяльність, вірність фірмі тощо.

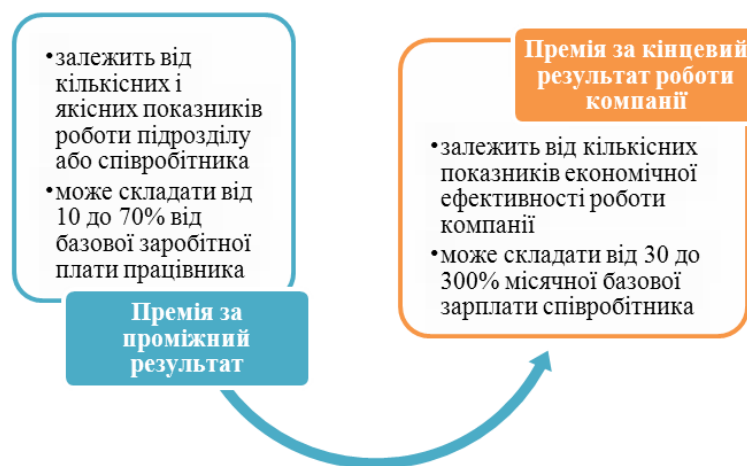


Рис. 3- Різновиди премій у системі участі у прибутках підприємства

Особливість системи участі в прибутках полягає і в тому, що ефект від її застосування позначається не відразу, а через кілька років після впровадження. Це можна пояснити психологічною дією звикання, згідно з яким максимальний ефект від прийнятого або неприйнятого впливу досягається з часом.

В даний час найбільше число компаній, що використовують програми участі у прибутку, в США - програму використовує близько 26% компаній США на 75% заводах, що функціонують з 1980 р. [3]. Близько 36% з них затримують виплату частини бонусів, перераховуючи їх у пенсійний фонд працівників. Це пояснюється податковими пільгами, які надаються

американським законодавством фірмам, що використовують ці програми. Близько 16% найманих працівників охоплені в американських середніх і великих корпораціях програмами участі у прибутку. В США приблизно 350 тис. компаній має різного роду системи участі працівників у прибутку. Згідно з опитуваннями, 45% американців вважають, що оплата їхньої праці ніяк не пов'язана з кінцевими результатами роботи підприємств. Тільки 22% вважають, що зв'язок цей тісний [3].

Досить широко поширені ці програми і в країнах Європейського союзу, так у *Великобританії* системами участі в прибутках охоплено 16 % усіх працюючих за наймом, і їх популярність зростає. Участь у прибутках поширено у *Японії, Франції, Швеції, Німеччині, Бельгії, Данії* тощо. Саме програми участі у прибутку є однією з причин високого рівня трудової мотивації працівників і конкурентоспроможності продукції, що виробляється.

У ряді країн існують обмеження на участь в прибутках для окремих категорій працівників. Так, наприклад, у Великобританії в плани участі в прибутках не включені зайняті не повний робочий день працівники, тобто які відпрацювали менше 20 годин на тиждень, а також ті, чий стаж роботи у фірмі менше 3-х років. У Франції цей термін обмежений двома роками для французів і п'ятьма роками для іноземних робітників [2, с. 131].

В Україні програми участі в прибутках ще не отримали достатньо широкого поширення, що в значній мірі пояснюється тим, що для українського підприємця оптимальним є прибуток, який відповідає нульовому показнику, оскільки усуває необхідність сплачувати необхідний податок, а особистий дохід підприємця прикривається витратними статтями балансу підприємства. В Україні форма податкових пільг при використанні системи участі працівників у прибутках наразі є відсутньою. Цей факт зумовлює необхідність реформування податкового законодавства України. Питання про оподаткування підприємств, які будуть запроваджувати системи участі робітників у прибутках, упущено і в новому Податковому кодексі України.

Висновки. Як видно з вищенаведених даних, у всьому світі програми участі у прибутках широко поширені. На сьогоднішньому етапі найбільш прийнятним для України є поєднання і доповнення вітчизняного і зарубіжного досвіду в сфері розподілу частини чистого прибутку підприємств з метою створення власної національної моделі, в межах якої функціонуватиме система участі працівників у прибутках як форма матеріального стимулювання. Враховуючи світовий досвід та існуючий стан

економіки України, головним завданням щодо впровадження систем участі робітників у прибутках є створення умов, за яких керівники будуть зацікавлені у створенні таких систем. Для *України* впровадження такого досвіду зарубіжних країн у системі участі працівників у прибутках підприємства мало б подвійне значення: матеріальне стимулювання працівників доповнювалося б впевненістю їх у майбутньому, зокрема у стабільності доходів у пенсійному віці та підвищенні життєвого рівня людей пенсійного віку. Використання системи участі працівників у прибутках дасть змогу значно підвищити мотиваційний елемент для усіх працівників. Це забезпечить підвищення результатів діяльності підприємства, а отже, збільшення прибутку, який, у свою чергу, створює базу економічного розвитку держави в цілому.

Список літератури: 1. www.учком.рф - «УчКом» - Академія бізнес – практик. 2. *Гриньова В.М., Шульга Г.Ю.* Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посіб. — К.: Знання, 2010. — 310 с. 3. *Рисін И. Е., Трещевский Ю. И.* Економіка участі //Режим доступу: <http://russeca.kent.edu/>.

Надійшла до редакції 09.04.2012р.

УДК 339.13.137.2:658.8.012.32

І.М.ІВАШКІВ, канд. ек. наук, Івано-Франківський інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету, Івано-Франківськ

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕН-ЦІЯ» І «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ» ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В статті розглянуто основні підходи вчених щодо питання розвитку сутності категорія «конкуренція» в контексті розгляду через економічну категорію «конкурентоспроможність». Встановлено, що конкуренція є основою розвитку ринкових відносин в суспільстві, що й зумовлює її вивчення і дослідження в контексті через категорію конкурентоспроможність. Досліджено, що конкурентоспроможність продукції проявляється лише в конкурентній боротьбі та в її наслідках й здатністю продукції брати участь в конкуренції.

В статье рассмотрены основные подходы ученых относительно вопроса развития сущности категория "конкуренция" в контексте рассмотрения через экономическую категорию "конкурентоспособность". Установлено, что конкуренция является основой развития рыночных отношений в обществе, что и предопределяет ее изучение и исследование в контексте через

категорию конкурентоспособность. Исследовано, что конкурентоспособность продукции проявляется лишь в конкурентной борьбе и в ее последствиях и способностью продукции участвовать в конкуренции.

The article reviews the main approaches of scientists on issues of substance category "competition" in the context of its economic category of "competitiveness". Found that competition is the basis of market relations in society, and makes its study and research in the context of competitiveness by category. Investigated that competitiveness is manifested only in the competition and its consequences and the ability of products to participate in the competition.

Постановка проблеми Розвиток теоретико-практичних напрацювань щодо розвитку конкуренції і її похідної конкурентоспроможності в галузях національної економіки є об'єктивно – необхідним завданням щодо розробки стратегії підприємницьких структур в національній економіці.

Аналіз останніх досліджень Значний вклад в розвиток теоретичних напрацювань щодо сутності категорії «конкуренція» та «конкурентоспроможність» і взаємозв'язок даних понять між собою в аспекті формування ефективного механізму інфраструктурного забезпечення в національній економіці є відображені в працях багатьох вчених-економістів, зокрема в професора І. Александрової та Г. Бурука [2], І. Астахової [3], А. Воронкова [4], Р. Дяківа [5], С. Клименка, Т. Омеляненко, Д. Барабася, О.С. Дубрової та А.В. Вакуленко [6], М. Книша [7], О. Ксенченка [8], Л. Лісовської, А. Тербуха та Г. Рачинської [9], Ш. Магомедова та Г. Беспалова [10], М. Маліка та О. Нужної [11], Е. Минька та М. Кричевского [12], Л. Москаленко [13], В. Назаренко [14], В. Осіпова, В. Діленка, А. Стрелеца [15], М. Портера [17-18], Н. Тарнавської [19] та у дослідженнях ряду інших вчених - економістів у яких простежується відображення даної проблематики.

Постановка завдання Метою даного дослідження є здійснення економічної оцінки сутності поняття «конкуренція» та «конкурентоспроможність» як необхідних елементів розвитку ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу Мінливість економічного середовища в контексті розвитку динамічних ринкових процесів створює необхідність розгляду питань, пов'язаних з виникненням основних ознак існування ринку – конкуренції і конкурентоспроможності.

Теоретичними засадами дослідження конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і їх продукції є загальна теорія про конкуренцію, вчення про сутність, функції і роль конкуренції у суспільстві. Враховуючи те, що конкуренція є основою

розвитку ринкових відносин в суспільстві, це зумовлює її вивчення і дослідження в контексті через категорію конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність продукції проявляється лише в конкурентній боротьбі та в її наслідках. Здатність продукції брати участь в конкуренції визначається її конкурентоспроможністю.

Враховуючи, що конкуренція і конкурентоспроможність взаємопов'язані та взаємообумовлені категорії та з метою більш конкретного і глибокого дослідження сутності конкурентоспроможності продукції, необхідно, в першу чергу, розкрити суть конкуренції.

Термін “конкуренція” в наукових колах у радянський період був малознайомим і рідковживаним. Тривалий час трактування даного терміну вважалося як синонім капіталізму, буржуазії, що не було сприятливим фактором для формування вітчизняними вченими наукових доробків, пов'язаних з даним питанням.

Тому майже повна відсутність у вітчизняній економічній літературі теоретичного обґрунтування сутності конкуренції між підприємствами галузей народного господарства та продукцією, яку вони виробляють бути розкриті лише на основі аналізу сутності конкуренції взагалі.

Значним поштовхом для наукових пошуків вітчизняними вченими, після досить інертного періоду застою розвитку економіки, слугував перехід національної економіки до ринкових відносин. Все це, відповідно, пожвавило інтерес науковців до теоретичного інтерпретування і глибшого розкриття даної економічної категорії.

Передкульмінаційним моментом у вітчизняній економіці вважають середину 90-их років XX століття, коли з'явилися перші наукові дослідження, пов'язані з механізмом формування конкуренції і деякими її аспектами, зокрема принципами формування конкурентного середовища тощо.

Сутність поняття “конкуренція” походить з грецької мови, де дана економічна категорія трактується як суперництво. В результаті, суть вищезазначеного поняття означає боротьбу за одержання високих кінцевих результатів діяльності кожного суб'єкта господарювання. Тобто, конкуренція – змагання кількох підприємств за досягнення однієї й тієї ж мети [17, С. 3].

В Законі України “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності” сказано: “конкуренція – змагання підприємств, коли їх самостійні дії обмежують можливість кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, які потребує споживач” [1, С. 1].

Підґрунтям для виникнення конкуренції є формування сталих і стабільних економічних умов, які сприяють створенню конкурентного ринкового середовища. Це створює в суспільстві нові вимоги до розвитку багатьох галузей народного

господарства, що змушує їх адаптуватися і вишукувати нові підходи до існування галузі в даному середовищі.

Вивчення досліджуваної проблеми в історичному аспекті засвідчує, що виникнення і формування конкуренції відбулося в результаті розвитку товарного виробництва, продуктивних сил і більш досконалих економічних відносин, які характерні для капіталізму.

Сучасному етапові розвитку конкуренції притаманні такі основні елементи і на відміну від попереднього десятиліття даному явищеві в ринковій економіці притаманні наступні видозміни:

- більш динамічніший характер розвитку конкуренції у галузях економіки;
- формування цивілізованості у стосунках й взаємовідносинах між конкурентами у виробництві певного виду продукції;
- зростання ефективності інфраструктурного забезпечення в галузях національної економіки, що сприяє більш досконалому розвитку маркетингових комунікацій в галузях;
- розвиток взаємообумовленості по виробництву певних видів продукції між конкурентами в галузі для охоплення певної ніші на ринку й збуту певного виду продукції чи надання буд-якої послуги.

Висновки та перспективи подальших розвідок в даному напрямку Таким чином розвиток конкуренції в галузях економіки зазнало певних видозмін за останнє десятиліття, що є характерним для кожного явища в економіці. Здатність конкуренції до еволюції є позитивною тенденцією в національній економіці, оскільки в майбутньому стане сприятливим чинником для всебічного розвитку сучасного інфраструктурного забезпечення розвитку секторів народного господарства, здійсненню подальших інноваційно-інвестиційних перетворень в галузях та фінансово-економічної результативності суб'єктів господарювання в державі

Список літератури. 1. Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» від 20.04. 2000р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 2. *Александров І.О.* Еволюція дефініції конкурентоспроможності продукції / І.О. Александров, Г.П. Бурук // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2010 – № 2 – С. 89-97. 3. *Астахова И.* Повышение конкурентоспособности изделий / И. Астахова // Бизнес Информ. – 1997. – №21. – С.71-74. 4. *Воронкова А.Э.* Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А.Э. Воронкова – Луганск: Изд-во Восточно-украинского нац. ун-та, 2000. – 315 с. 5. *Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера* / За ред. *Р. Дяківа*. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с. 6. *Клименко С.М.* Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб.[Текст] / С.М. Клименко, Т.В.

Омельяненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с. 7. *Кныш М.И.* Конкурентные стратегии: [Учеб. пособие] / М.И. Кныш – СПб.: Б. и., 2000. – 284 с. 8. *Ксенченко, О.В.* Інституційні та організаційні чинники зростання конкурентоспроможності підприємства [Текст] / О. В. Ксенченко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2006. – №4, Т.2. – С. 181-183. 9. *Лісовська, Л.С.* Конкурентоспроможність - комплексна характеристика суб'єкта ринкової економіки [Текст] / Л. С. Лісовська, А. А. Теребух, Г. В. Рачинська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – №18 (611). – С. 26-32. 10. *Магомедов Ш.Ш.* Конкурентоспособность товаров: теория, оценка [Текст] / Ш. Ш. Магомедов, Г. Е. Беспалов // Методы менеджмента качества. – 2005. – №9. – С. 30-33. 11. *Малік М.Й.* Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: Монографія [Текст] / М. Й. Малік, О. А. Нужна – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270с. 12. *Минько Э.В.* Качество и конкурентоспособность [Текст] / Э. В. Минько, М. Л. Кричевский. – СПб.: Питер, 2004. – 268 с. 13. *Москаленко Л.* Теоретичні основи визначення конкурентоспроможності підприємства [Текст] / Л. Москаленко // Держава та регіони: Серія: Економіка та підприємництво – 2006. – №6. – С. 384-386. 14. *Назаренко, В.* Оценка конкурентоспособности как основа планирования [Текст] / В. Назаренко // Стандарты и качество. – 2006. – №8. – С. 72-76. 15. *Осипов В.Н.* Оценка конкурентоспособности продукции производственного назначения / В.Н. Осипов, В.А. Диленко, А.А. Стрелец – Одесса: Ин-т проблем рынка и экон.-экол. исслед. НАН Украины, 2001. – 152 с. 16. Організаційно-економічний механізм ринкової конкуренції. (Методичні вказівки). – К.: НАУ, 1994. – 38 с. 17. *Портер М.* Международная конкуренция / М. Портер – М.: Международные отношения, 1996.– 896с. 18. *Портер М.* Стратегія конкуренції / М. Портер [Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський.] – К.: Основи, 1998. – 390с. 19. *Тарнавська Н.* Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України [Текст] / Н. Тарнавська // Економіст. – 2007. – №10. – С. 56-61.

Надійшла до редакції 10.04.2012р.

УДК 330.111.66

Ю.П.ІВАШУК, аспірант, Тернопільський національний економічний університет

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті проаналізовано вплив корупційної складової на конкурентоспроможність та інноваційний розвиток на прикладі економік розвинених країн та країн, що розвиваються, запропоновано вектори мінімізації негативного впливу корупції на рівень конкурентоспроможності економік загалом та ІТ-сектору зокрема.

В статье проанализировано влияние коррупционной составляющей на конкурентоспособность и инновационное развитие на примере экономик развитых стран и стран, которые развиваются, предложены векторы минимизации негативного влияния коррупции на уровень конкурентоспособности экономик в целом и IT-сектору в частности.

The analysis of co-influence between corruption and competitiveness is made (example of developed and developing countries), ways of minimization negative corruption influence on competitiveness level are proposed (example of whole economic and IT-sector).

Ключові слова: корупція, конкурентоспроможність, інноваційна діяльність, суспільний сектор економіки, глобалізація, інформаційні технології.

Постановка проблеми. Глобальна економіка XXI століття по-новому розставляє акценти у питаннях економічного розвитку країн світу, базових чинниках підвищення їх конкурентоспроможності, а отже, вимагає кардинально інших підходів до формування механізмів функціонування національних економік.

Розвиток наукового знання та інформаційних технологій спричинив кардинальні інституційні зміни в національному на світовому хазяйствах. Істотно виросла економічна роль творчого потенціалу, нематеріальних ресурсів та інноваційної складової, конкуренція зміщується з галузі готових продуктів в галузь наукових ідей і високих технологій, формується інформаційне суспільство та економіка знання.

Для збереження національної конкурентоспроможності на світовому і глобальному ринках наукоємної продукції та активного освоєння нових технологій потрібна модернізація економіки та інтенсифікація генерації і комерціалізації нових науково-технічних результатів.

Як одна із найважливіших складових національних економік конкурентоспроможність нині забезпечує економічний розвиток суспільства, і, як результат, створює конкурентні переваги однієї країни над іншою, що сприяє підвищенню життєвого рівня населення країни загалом. Основою для створення конкурентних переваг сьогодні виступають інновації [13]. Тому кожна країна, зацікавлена у динамічному зростанні свого добробуту, прагне прискорення інвестиційних процесів, які обумовлюють оновлення основних фондів та впровадження інновацій [12].

Випереджальний економічний розвиток країн, які лідирують в інноваційній сфері, залежить від спроможності їхніх інноваційних систем використовувати досягнення технічного прогресу для створення вартості. Країни-лідери досягли високого рівня добробуту великою мірою завдяки

своїм винятковим успіхам в організації результативних інноваційних процесів.

Концепція конкурентоспроможності національних інноваційних систем пояснює, чому деякі країни досягають високих результатів у здійсненні інновацій. Ми визначаємо конкурентоспроможність національної інноваційної системи як наявність потрібної множини інститутів і політик, котрі в змозі забезпечувати результативність інноваційних процесів та їх використання для підвищення в майбутньому свого рівня життя.

Втім, як зазначає низка дослідників [2; 12; 14], нині в усіх без винятку державах світу впровадження інновацій зазвичай ускладнюється проявами державної корупції, коли постає потреба в отриманні дозволів, ліцензій, патентів. Однак головне питання полягає в її масштабах та векторі впливу на соціально-економічний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема корупції як чинника, що підриває основи економічного розвитку країн світу, досить широко дискутувалася у працях таких всесвітньо відомих учених, як Г. Бродмен, Г. Давооді, Д. Кауфман, П. Мауро, В. Мілер, С. Роуз-Екerman, В. Танці, Е. Тебальді, Дж. Хелман, М. Хортон та ін. Серед російських та українських дослідників проблематики корупції варто згадати Л. Багрій-Шахматова, О. Барановського, А. Бову, Я. Кузьміна, М. Мельника, Т. Кошечкіну тощо.

Виокремлення нерозв'язаної проблеми. Проте нерозв'язаним залишається питання стійкості зв'язку корупції з рівнем конкурентоспроможності національних економік тієї чи тієї країни світу у контексті інноваційного розвитку, особливо з огляду на розвиток сектору інформаційних технологій.

Мета дослідження – оцінка стійкості зв'язку корупції з конкурентоспроможністю, з урахуванням аспекту інноваційного розвитку на прикладі розвинених країн світу та країн, що розвиваються, а також формування висновків і пропозицій щодо подальшого підвищення рівня конкурентоспроможності, особливо в ІТ-секторі.

Виклад основного матеріалу. В добу глобалізації, інтеграції економік та розвитку світового ринку капіталів проблеми конкурентоспроможності

держав почали виходити на перший план. Взаємозв'язок інновацій з конкурентоспроможністю вже виходить із визначень цих понять. Під конкурентоспроможністю розуміють «здатність країни чи підприємства виробляти товари чи послуги, які можуть конкурувати на світовому ринку». А під інновацією розуміють «застосування нової або істотно покращеної ідеї, товару, послуги, процесу чи практики, яка призначена для отримання кращого результату». Звідси можна зробити висновок, що інноваційну діяльність можна розглядати як засіб підвищення конкурентоспроможності [9, 130].

Чому інновації так важливі? Економіка, заснована на інноваціях, створює робочі місця, за які добре платять, створює основу для зростання (особливо в умовах нинішньої стагнації) і більшої диверсифікації економіки.

Особливої актуальності набуло питання виявлення чинників, що перешкоджають ефективному розвитку економіки в довгостроковій перспективі. На особливу увагу, як зазначають у своїх дослідженнях Дж. Аббас [1], А. Адес і Р. ді Телла [2], П. Емерсон [3], М. Херс'ю [4], заслуговує інституційний чинник корупції. Проблеми корупції та інновацій не просто пов'язані, а й взаємообумовлені. Першоджерела корупції в тому, що, з одного боку, чиновники розподіляють різноманітні матеріальні блага, і при цьому їхні власні офіційні доходи жодним чином не пов'язані з результатами цього розподілу. В сировинній економіці доходи держави визначаються не лише активністю громадян, а й чинниками, які не залежать від держави. Розривається ланцюг зворотного зв'язку: держава і громадяни. Держава не залежить від громадян у своїх доходах, відповідно, вона може не орієнтуватися на інтереси громадян. Громадяни, в свою чергу, не відчують бажання на неї впливати. Створюється безконтрольна обстановка (ситуація), в якій корупція процвітає.

Важливим моментом є те, що вчені, порівнюючи ступінь корумпованості економік та стан їх конкурентоспроможності, аналізують показники у глобальних масштабах, не беручи до уваги особливості попереднього розвитку країн (*path dependence*), їхню інституціональну структуру.

Спробуємо дати оцінку взаємообумовленості конкурентоспроможності і корупції з огляду на тип країн, що аналізуються. Для цього сформуємо вибірку з 20 країн з розвиненою економікою та 20 країн з економіками, що розвиваються (до вибірки, наведеної у табл., включено найбільш

репрезентативні, на думку авторів, країни, оскільки вони найповніше охоплюють усі види політичних режимів, інституціональне середовище, рівень соціально-економічного розвитку).

Таблиця- Вибірка окремих країн з розвиненими економіками та економіками, що розвиваються, за індикаторами сприйняття корупції (*CPI*), глобальної конкурентоспроможності (*GCI*) та конкурентоспроможності сектору інформаційних технологій (*IT ICI*), 2010-2011 рр.*

Група країн з розвиненими економіками				Група країн з економіками, що розвиваються			
Країна	Індикатор сприйняття корупції	Індикатор глобальної конкурентоспроможності	Індикатор конкурентоспроможності	Країна	Індикатор сприйняття корупції	Індикатор глобальної конкурентоспроможності	Індикатор конкурентоспроможності
Швейцарія	8,8	5,63	65,4	Російська Федерація	2,4	4,24	35,2
Швеція	9,3	5,56	69,4	Мексика	3,0	4,19	37,0
Сінгапур	9,2	5,48	69,8	Румунія	3,6	4,16	40,4
США	7,1	5,43	80,5	Латвія	4,2	4,14	41,6
Германія	8,0	5,39	64,1	Болгарія	3,3	4,13	38,1
Японія	8,0	5,37	63,4	Казахстан	2,7	4,12	22,8
Фінляндія	9,4	5,37	72,0	Греція	4,0	4,04	39,0
Нідерланди	8,9	5,33	65,8	Єгипет	2,9	4,00	26,3
Данія	9,4	5,32	67,9	Перу	3,4	4,11	25,5
Канада	8,7	5,30	67,6	Україна	2,3	3,90	28,9
Гон Конг	8,4	5,30	60,8	Грузія	4,1	3,86	38,7
Великобританія	7,8	5,25	68,1	Молдова	2,9	3,86	25,5
Тайвань	6,1	5,21	64,4	Вірменія	2,6	3,76	20,3
Норвегія	9,0	5,14	64,3	Таджикистан	2,3	3,53	19,5
Франція	7,0	5,13	59,3	Киргизька Республіка	2,1	3,49	23,1
Австралія	8,8	5,11	67,5	Пакистан	2,5	3,48	22,3
Катар	7,2	5,10	60,8	Венесуела	1,9	3,48	24,5
Австрія	7,8	5,09	61,4	Нігерія	2,4	3,38	19,5
Бельгія	7,5	5,07	57,7	Зімбабве	2,2	3,03	18,8
Люксембург	8,5	5,05	65,8	Чад	2,0	2,73	18,2

*Примітка. Складено на основі: [5; 6; 7; 8].

З використанням пакета прикладних програм *Excel* побудуємо кореляційно-регресивні моделі для обох типів країн окремо, враховуючи взаємозв'язок індексу глобальної конкурентоспроможності та індексу сприйняття корупції (рис. 1 – 2), а також індексу конкурентоспроможності сектору інформаційних технологій з індексом сприйняття корупції (рис. 3 – 4).

Індекс глобальної конкурентоспроможності оприлюднюється організацією «*World Economic Forum*» і розробляється за дванадцятьма індикаторами, згрупованими у три основні класи [6]:

1) базові вимоги, до яких належать показники прозорості діяльності державних і приватних інститутів, якості інфраструктури, індикатори макроекономічного середовища, стану охорони здоров'я та початкової освіти – по 25% у складі класу;

2) стимулятори ефективності, до яких включаються показники якості вищої освіти, ефективності ринку товарів, праці, розвитку фінансового ринку, технологічної готовності, розміру ринку – по 17% у складі класу;

3) інноваційні чинники, до складу яких входять організація ведення бізнесу та інновації – по 50% у складі класу.

Як бачимо з графіків на рис. 1 – 2, лінія тренду відображає тенденцію до зміни рівня конкурентоспроможності залежно від індексу сприйняття корупції. Отже, не існує країни з високим рівнем конкурентоспроможності й одночасно високим рівнем корупції, і також немає країн з низьким рівнем конкурентоспроможності за низького рівня корупції (нагадаємо: що вищий *CPI*, то нижчою є корумпованість економічних агентів). Вплив корупції на індекс конкурентоспроможності для розвинених країн є неістотним ($R^2 = 0,158$), хоча скорочення рівня корупції на один пункт сприяє посиленню конкурентоспроможності економіки на 2,18 пункту (рис. 1). Для країн, що розвиваються, взаємозалежність показників корумпованості та конкурентоспроможності істотніша ($R^2 = 0,402$), однак скорочення рівня корупції на один пункт сприяє посиленню конкурентоспроможності економіки лише на 1,08 пункту (рис. 2).

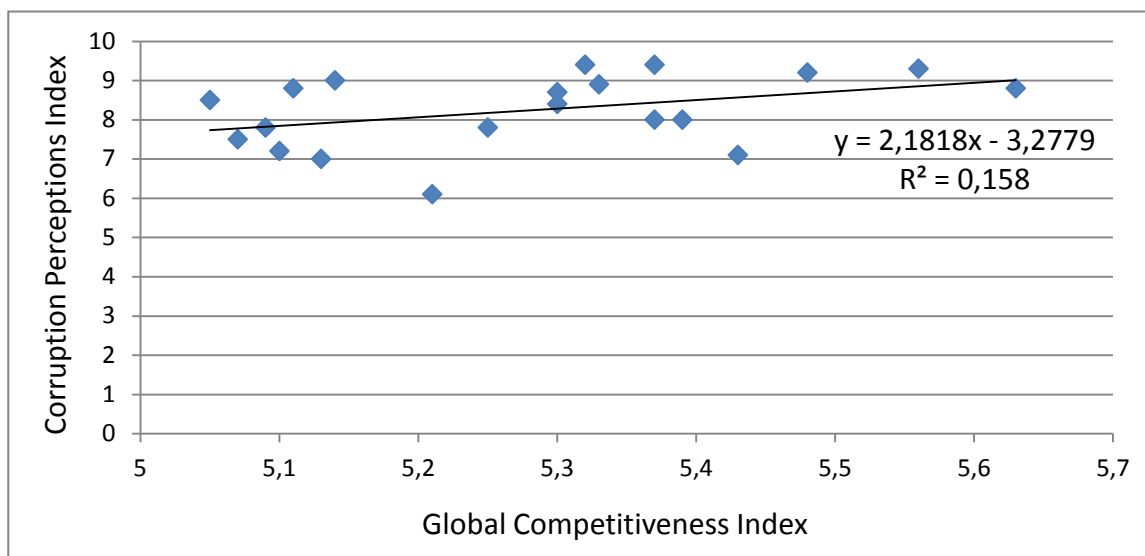


Рис. 1- Взаємозв'язок індексу глобальної конкурентоспроможності та індексу сприйняття корупції у розвинених країнах світу, 2010 -2011 рр.

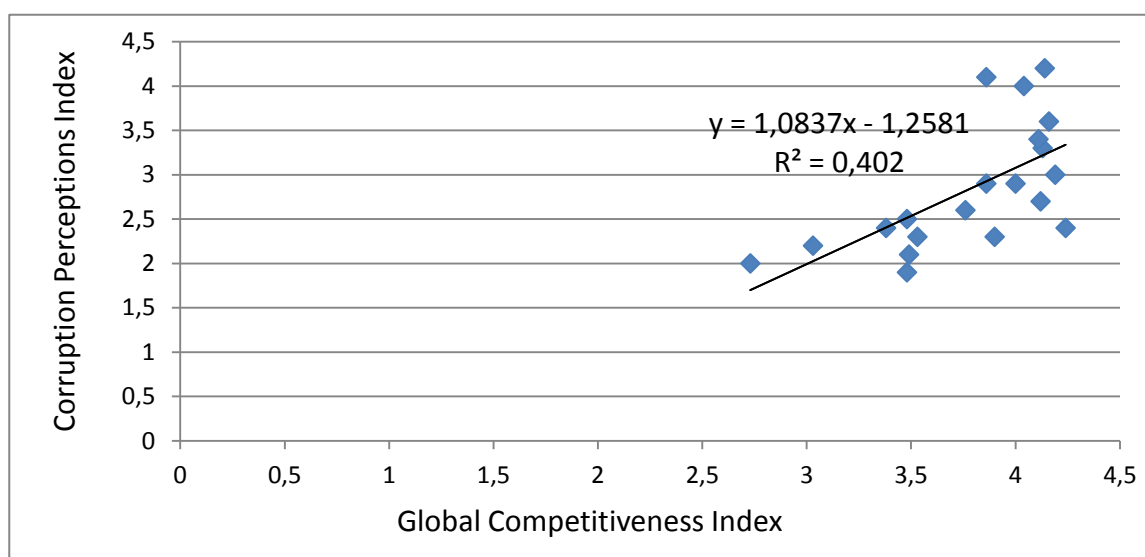


Рис. 2- Взаємозв'язок індексу глобальної конкурентоспроможності та індексу сприйняття корупції у країнах, що розвиваються, 2010-2011 рр.

Таку ситуацію, на наш погляд, можна пояснити якісно сформованою інституціональною структурою економіки розвинених країн, в яких корупція практично не має шансів впливати на індикатори соціально-економічного розвитку через відрегульовані інституціональні механізми недопущення помилок у транзакціях за участю суспільного сектору (див. [10; 11; 14]). У країнах, що розвиваються, помилки трапляються значно частіше, а тому вплив корупційної складової є істотним. Інституціональна слабкість громадянського суспільства та непрозорість діяльності дискримінуючого

гаранта – держави в таких країнах не дає змоги ефективно здійснювати антикорупційні реформи.

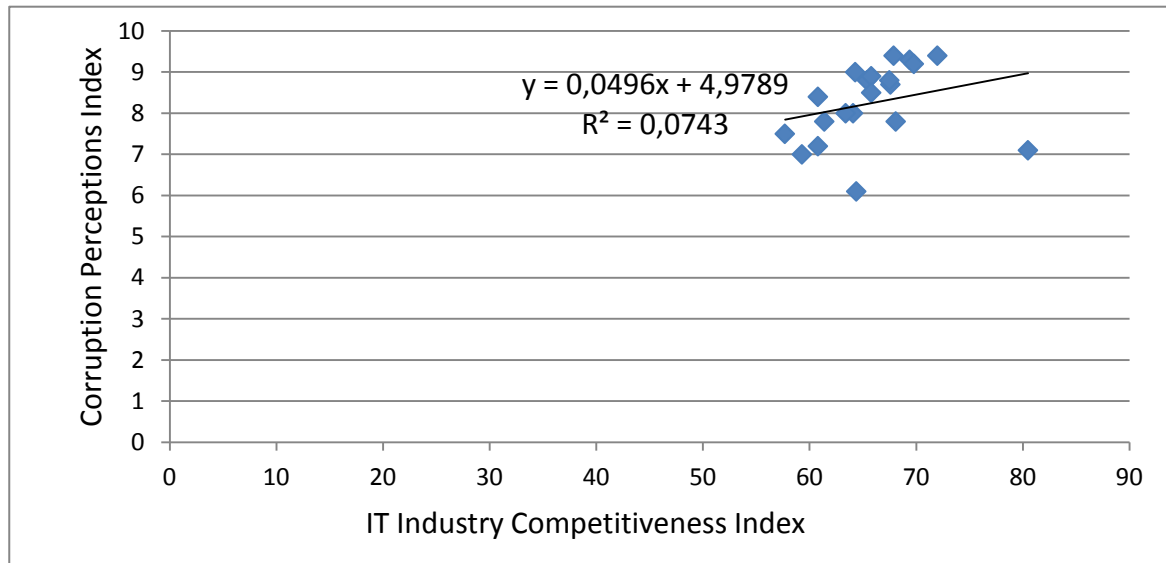


Рис. 3- Взаємозв'язок індексу конкурентоспроможності сектору інформаційних технологій та індексу сприйняття корупції у розвинених країнах світу, 2010-2011 рр.

Індекс ІТ-конкурентоспроможності, розроблений «*Economist Intelligence Unit*», дає змогу оцінити спроможність країн підтримувати ефективний розвиток ІТ-сектору. Методологічно цей коефіцієнт розраховується за кількома індикаторами [7; 8]: 1) стан бізнес-середовища (політика іноземного інвестування, захист прав власності, особливості державного регулювання економіки, відсутність бар'єрів входження на національний ринок) – 10% індексу; 2) ІТ-інфраструктура (ІТ-інвестиції, охоплення ПК та мобільним зв'язком, захист інтернет-серверів) – 20% індексу; 3) людський капітал (охоплення вищою освітою, науковими програмами, зайнятість в ІТ-секторі, якість технологічних навичок) – 20% індексу; 4) науково-дослідні розробки (державні та приватні інвестиції в НДДКР, кількість патентів, доходи від роялті та ліцензій) – 25% індексу; 5) стан правового середовища (захист інтелектуальної власності, легітимність електронного підпису, рівень розвитку кіберзлочинності) – 10% індексу; 6) підтримка розвитку ІТ-сектору (рівень розвитку електронного врядування, державні витрати у ІТ-секторі) – 15% індексу.

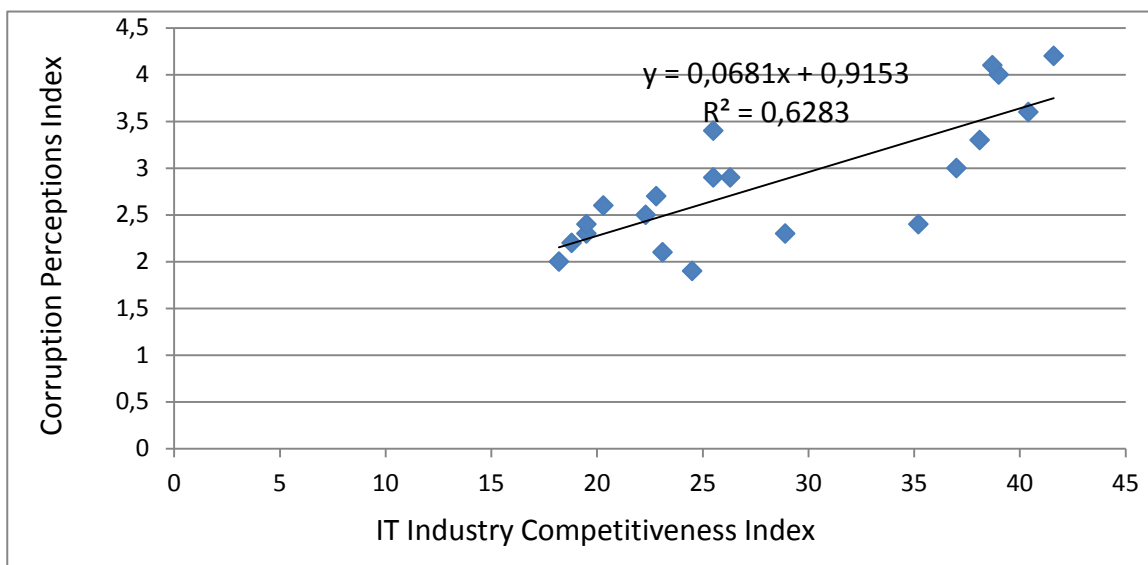


Рис. 4- Взаємозв'язок індексу конкурентоспроможності сектору інформаційних технологій та індексу сприйняття корупції у країнах, що розвиваються, 2010-2011 рр.

Як бачимо з графіків на рис. 3 – 4, у розвинених країнах вплив корупції на індекс конкурентоспроможності сектору інформаційних технологій практично не спостерігається ($R^2 = 0,074$), а в країнах, що розвиваються, взаємозалежність показників корумпованості та конкурентоспроможності ІТ-сектору є істотною ($R^2 = 0,628$). Таку ситуацію можна пояснити сформованим *e-society* у більшості високорозвинених держав, прозорістю діяльності сектору державного управління, тоді як у країнах, що розвиваються, корупція є вагомою перешкодою на шляху до реалізації концепції електронного врядування.

Довіра до держави у країнах, що розвиваються, є однією з основоположних якостей, що має сприяти стабільності, але через слабкий контроль корупції, вона виявляється підірваною. Низький контроль корупції – це той камінь, об який спотикається дедалі більше сучасних інновацій.

Вочевидь інноваційна діяльність у країнах, що розвиваються, є однією з найбільш ризикових галузей у сучасній економіці. Невизначеність, яка супроводжує виведення нового продукту на ринок товарів та послуг, підсилюється також за рахунок недосконалості державних організацій.

Висновки і перспективи подальших розробок. Вочевидь, можна стверджувати, що проблеми корупції та інновацій не просто пов'язані, а взаємообумовлені. Звичайно, такий поверхневий аналіз взаємозалежності рівня розвитку корупції та конкурентоспроможності в розвинених країнах і

країнах, що розвиваються, не дає змоги якнайповніше розкрити усі особливості цього зв'язку та виявити комплекс проблем, які постають перед державою в процесі реалізації антикорупційної політики. Проте з упевненістю можна стверджувати, що ефективними інструментами боротьби з корупцією є: активне впровадження електронного врядування на всіх рівнях управління, розвиток інститутів громадянського суспільства та посилення контролю й відповідальності за корупційні злочини, що в перспективі дасть мінімізувати вплив помилок у суспільному секторі економіки.

Список літератури: 1. *Abbas J. A. Corruption and Competitiveness / J. A. Abbas // Competitiveness Review: An International Business Journal. –2011. –Vol. 21. –Iss. 4.* 2. *Ades A. Rents, Competition and Corruption / A. Ades, R. di Tella // The American Economic Review. – 1999. –Vol. 89. –Iss. 4. –P. 982 – 993.* 3. *Emerson P. M. Corruption, Competition and Democracy / P. M. Emerson // Journal of Development Economics. –2006. –Vol. 81. – P. 193 – 212.* 4. *Herciu M. The Impact of Corruption on National Copetitiveness / M. Herciu // Studies in Business and Economics. –2006. –Vol. 1. – Iss. 1. – P. 13 – 28.* 5. *Corruption Perceptions Index 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/policy_research.* 6. *The Global Competitiveness Report 2010 – 2011 [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs>.* 7. *IT Industry Competitiveness Index 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalindex11.bsa.org/country-table>.* 8. *Economist Intelligence Unit: The Economist [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eiu.com/Default.aspx>.* 9. *Грозна В. В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як передумова співробітництва з ЄС // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – 11(29). – С. 130–134. [С.130].* 10. *Дзагурова Н. Б. Неоднозначність торга между ошибками I и II рода в регулировании вертикальных ограничивающих соглашений / Н. Б. Дзагурова // Реформирование общественного сектора экономики: Доклады международной научно-практической конференции (11-12 ноября 2011 г.). – Часть 1. – С.-Пб.: ВШМ СПбГУ, 2011. –С. 257 – 272.* 11. *Крючкова П. Сравнительная эффективность государственного контроля и частного инфорсmenta законодательства / П. Крючкова // Реформирование общественного сектора экономики: Доклады международной научно-практической конференции (11 – 12 ноября 2011 г.). – Часть 1. – С.-Пб.: ВШМ СПбГУ, 2011. – С. 37 – 60.* 12. *Михайловська О. В. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 11. – С.101 – 110.* 13. *Тананакіна Д. О. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні. – К., 2000.* 14. *Шаститко А. Е. Экономические эффекты ошибок I и II рода в транзакциях с участием дискриминирующего гаранта / А. Е. Шаститко // Реформирование общественного сектора экономики: Доклады международной научно-практической конференции (11 – 12 ноября 2011 г.). – Часть 1. – С.-Пб.: ВШМ СПбГУ, 2011. –С. 223 – 255.*

Надійшла до редакції 08.04.2012р.

Н.В.КАРПЕНКО, канд. ек. наук, Академія праці і соціальних відносин
Федерації профспілок України, Київ

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Стаття присвячена дослідженню проблем, що стримують формування в Україні інноваційної моделі розвитку суспільства та пошуку шляхів для їх усунення. Розглянуто також досвід окремих країн-лідерів міжнародних рейтингів конкурентоспроможності щодо побудови національної інноваційної системи та можливості його використання при становленні даної системи в Україні.

Статья посвящена исследованию проблем, которые сдерживают формирование в Украине инновационной модели развития общества и поиска путей для их устранения. Рассмотрен также опыт отдельных стран-лидеров международных рейтингов конкурентоспособности относительно построения национальной инновационной системы и возможности его использования при становлении данной системы в Украине.

The article is devoted to the problems that hinder the formation in Ukraine of innovative models of society and find ways to address them. We also consider the experience of individual leaders in international rankings of competitiveness of the construction of national innovation system and its possible use in establishing this system in Ukraine.

Ключові слова: інновації, інноваційна активність, інноваційний розвиток, інноваційна модель, конкурентоспроможність, національна інноваційна система.

Більшість вітчизняних та зарубіжних вчених одним з найважливіших системних факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки вважають становлення інноваційної моделі розвитку суспільства, яка передбачає технологічну модернізацію національної економіки, зростання обсягів виробництва інноваційної продукції та формування інноваційної культури. Провідна роль у формуванні інноваційної моделі належить державі, її політиці щодо сприяння розвитку конкурентного середовища, забезпечення захисту інтелектуальної власності, стимулювання попиту на інновації, підтримки розвитку науки і освіти, підготовки кадрів за інноваційними напрямками, створення ефективної інноваційної інфраструктури та ін. В Україні національна інноваційна система знаходиться на стадії становлення : створені та діють лише окремі її елементи. Дії уряду

щодо здійснення інноваційної політики мають здебільшого декларативний та безсистемний характер, оскільки постійні зміни в органах влади перешкоджають проведенню послідовної політики в цьому напрямку, зумовлюють низьку ефективність її реалізації.

Оскільки Україна ще не вичерпала потенціал свого розвитку за рахунок екстенсивних факторів, та в зв'язку з тим, що за роки незалежності відбулися негативні структурні зміни в національній економіці, які характеризуються зниженням розвитку та занепадом високотехнологічних галузей, на даний час конкурентоспроможність країни забезпечують переважно такі чинники, як низька вартість робочої сили (а відповідно – можливість цінової конкуренції) та існування попиту на експорт низькотехнологічних товарів. Проте даний напрямок розвитку є тупиковим і веде до втрати державою економічної та національної безпеки. Це усвідомлюють навіть пересічні громадяни, які вже зараз відчувають експансію товарів з менш розвинених країн.

Проблемам формування та становлення інноваційної моделі розвитку економіки України присвятили свої дослідження такі вітчизняні вчені, як О. Амоша, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Гончарова, О. Гриценко, В. Мунтіян, А. Поручник, О. Субочев, В. Тарасевич, Л. Федулова та інші. Відсутність дієвих заходів щодо впровадження цієї моделі на практиці, а також фрагментарний характер досліджень щодо використання зарубіжного досвіду при вирішенні даної проблеми, зумовлюють актуальність подальшого більш глибокого вивчення даного питання.

Як свідчить досвід країн-лідерів рейтингів конкурентоспроможності, основним чинником, який дозволив їм зайняти такі позиції, є активна державна політика щодо впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. Насамперед, це стосується стимулювання розвитку власного науково-технічного потенціалу, зокрема, шляхом збільшення витрат на науково-дослідну діяльність. Частка витрат на інноваційні розробки в таких країнах як США, Франція, Німеччина, Великобританія, Італія, Швеція, Фінляндія та Японія перевищує 3% від валового внутрішнього продукту (ВВП). При цьому в Японії, Південній Кореї та Тайваню, які на початковому етапі реформування економіки, що характеризувався дуже низьким рівнем освіченості суспільства та відсутністю власного науково-технічного потенціалу, орієнтувались на «стратегію запозичень» (використовували зарубіжні науково-технічні розробки для випуску власної оригінальної продукції), частка витрат на наукові дослідження у 80-90-х роках минулого століття щорічно зростала значно вищими темпами, ніж зростання самого ВВП. Як наслідок – кількість патентів, зареєстрованих цими країнами лише в

США, збільшилась в десятки і навіть сотні разів. На даний час вони не лише імпортують та оперативно освоюють нові сучасні технології, але й самостійно створюють на їх основі нову конкурентоспроможну продукцію. Саме збільшення витрат на власні науково-технічні розробки з одночасним використанням зарубіжних, забезпечили структурні зміни в економіці названих країн, сприяли зростанню їх конкурентоспроможності [1].

Фінляндія, обравши курс на побудову інноваційного суспільства, не зменшувала, а збільшувала фінансування розвитку власної науки навіть у кризові роки, інколи - за рахунок зменшення інших статей державних витрат. За останні роки ця невелика держава увійшла до групи країн, що очолюють список за обсягами інвестицій у наукові дослідження, передбачаючи щорічно в бюджеті на науку та дослідження біля 2 млрд. євро [2].

Серед лідерів у світових рейтингах конкурентоспроможності за останні роки – Китай, який значну увагу приділяє створенню національної інноваційної системи. При цьому урядом країни здійснюються практичні заходи щодо підтримки розвитку власної науки (з 2006 р. за даними Організації економічного співробітництва та розвитку Китай займає друге місце в світі за обсягом витрат на наукові дослідження, на його теренах працює 14,7% науковців світу), створення сприятливого інвестиційного клімату та запровадження ряду податкових пільг з метою залучення іноземного капіталу [3].

В Україні ж витрати на науку досягали 3% від валового внутрішнього продукту лише до 1991 р., коли вона входила до складу колишнього СРСР. За останні роки цей показник складає 0,4-0,5%, не дивлячись на те, що Законом України «Про наукову та науково-технічну діяльність в Україні» передбачено відрахування до науково-дослідної сфери не менше, ніж 1,7% ВВП. Проте виконання даного закону, як і більшості інших, прийнятих з метою розбудови національної інноваційної системи, на даний час ігнорується. Призупинено чинність або скасовано ряд окремих статей діючих законів, якими передбачалось стимулювання інноваційної діяльності шляхом встановлення податкових пільг (зокрема ст. 21 та 22 Закону України «Про інтелектуальну власність»). В новому Податковому кодексі механізм підтримки інноваційної діяльності взагалі не передбачений [4].

Перераховане вище зумовлює зниження інноваційної активності вітчизняних підприємств. Згідно даних Держкомстатистики України за останні десять років має місце стійка тенденція до зменшення питомої ваги промислових підприємств, що впроваджували інновації. В 2010 р. їх було лише 11,5% (менше рівня 2000 р. на 3,3%). Більшість інновацій, які сьогодні

впроваджуються в Україні, створюють переваги лише на внутрішньому ринку, практично не змінюючи технологічний уклад та структуру економіки країни. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової за досліджуваний період знизилась майже у 2 рази і в 2010 р. становила лише 3,8%, тоді як в країнах Євросоюзу вона складає 60, Південній Кореї - 65, Японії – 67, а в США – 78 відсотків і є основою їх конкурентоспроможності [5].

Частка інноваційної продукції залежить від здатності суспільства накопичувати знання та від вміння їх застосовувати, генерувати наукові ідеї, визначається патентною активністю на ринку інтелектуальної власності. Більшість країн пов'язують підвищення власної конкурентоспроможності з формуванням «суспільства знань», зростанням чисельності науковців і підвищенням загального рівня освіченості населення, формуванням інноваційної культури. Зокрема, в Фінляндії, з метою реалізації стратегії випереджувального розвитку, у 80-х роках минулого століття було здійснено перехід від обов'язкової базової і середньої професійно-технічної до вищої професійної освіти, створено умови для безкоштовного її отримання. Це сприяло зростанню якості випускників, появі численного прошарку інтелектуалів, послугувало базою для модернізації власного виробництва та завоювання зовнішніх ринків.

Схожої політики на даний час притримується Китай. Більш ніж півмільйона китайських студентів за підтримки урядових та неурядових структур Китаю, закордонної китайської діаспори та різних фондів навчаються (зокрема – організації інноваційної діяльності) в найбільших університетах світу. Кількість дипломованих спеціалістів у сфері інформаційних технологій в цій країні щороку зростає майже на 200 тис. чол., що в 5 разів перевищує відповідний показник по Європі. Значні кошти держава виділила на реалізацію програм по створенню технопарків та бізнес-інкубаторів. З 2008 року в країні діє Державна стратегічна програма по захисту прав інтелектуальної власності. Все перераховане вище сприяло суттєвому зростанню випуску високотехнологічної продукції (насамперед - електроніки, телекомунікаційного обладнання, комп'ютерів та офісної техніки), внаслідок чого починаючи з 2004 р. обсяги її експорту перевищують обсяги імпорту [3].

Україна за показниками кількості та питомої ваги фахівців з вищою освітою та студентів, що отримують дипломи наукових та інженерних спеціальностей, займає одне з провідних місць у світі. За оцінками Всесвітнього економічного форуму (згідно «Звіту про глобальну

конкурентоспроможність 2010-2011») за показником покриття вищою освітою в 2010 р. Україна знаходилась на 8 сходинці (а за якістю математичної освіти - на 4) серед 139 країн світу. Про досить високу інноваційну спроможність України свідчить відведене їй в цьому рейтингу 37 місце. Проте за якістю системи навчання порівняно з попереднім роком наша держава втратила 7 позицій і посіла 56 місце, а в цілому за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна перемістилась з 82 на 89 позицію, розташувавшись перед Гамбією та Гондурасом. Це свідчить про те, що країна на даний час практично не використовує свій інтелектуальний потенціал, недостатньою є система захисту прав інтелектуальної власності, за рівнем якого Україна є лише 113-тою [6].

Відсутність правової та фінансової підтримки з боку держави зумовлює щорічне скорочення кількості винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій. При цьому майже 30% наукових розробок по багатьох передових напрямках науки українські вчені здійснюють на замовлення іноземців, без отримання на них авторських прав та значної частини прибутку. За дослідженнями керівника програми President's MBA в Києво-Могилянській бізнес-школі М.Винницького, наша країна на даний час посідає четверте – п'яте місце у світі з надання послуг з аутсорсингу, а близько 80% програмних продуктів компанії «Microsoft» створено українськими програмістами. Наведені факти свідчать про те, що на даний час інтелектуальний ресурс країни все більше використовується для нарощування потенціалу країн-конкурентів та про посилення загрози економічній безпеці України [7].

В 2010 р. створенням і використанням передових виробничих технологій, а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалось 1694 підприємства та організації України. Всього було створено 376 передових технологій (з яких лише 12,2% - принципово нові), використано 11687 раціоналізаторських пропозицій, авторами яких є 11484 чол. У січні – вересні 2011 р. наукові та науково-технічні роботи здійснювали 1174 організації і підприємства, чисельність працівників у яких становила 136045 осіб (у т.ч. 20847 докторів та кандидатів наук), що на 4,3% менше відповідного періоду 2010 р. Всього за роки незалежності чисельність науковців в Україні зменшилась в 3,3 рази, що є гальмуючим фактором в становленні національної інноваційної системи. Адже інноваційний розвиток будь-якої держави ґрунтується на накопиченні інтелектуального потенціалу, його використанні при створенні нових технологій, товарів і послуг, що дозволяє прискорити економічний розвиток суспільства, підвищити

конкурентоспроможність як окремих підприємств, так і народного господарства в цілому [8, 9].

До базових засад формування інноваційного суспільства слід також віднести необхідність підвищення знань в сфері інноватики усіх керівників та спеціалістів (шляхом створення системи безперервного навчання і підвищення кваліфікації кадрів), забезпечення підготовки висококваліфікованих і високоінтелектуальних спеціалістів - менеджерів з інноваційної діяльності. В Росії на даний час підготовку фахівців з інноватики здійснюють 80 вузів, при Санкт-Петербурзькому Державному політехнічному університеті створений Інститут інноватики. В Україні така практика не отримала поширення. Ряд навчальних закладів, які започаткували підготовку фахівців з менеджменту інноваційної діяльності зіштовхнулись з такими проблемами, як обмеженість відповідної навчально-методичної та наукової літератури, необхідної для підготовки кваліфікованих фахівців з управління інноваційною діяльністю, відсутність необхідних базових інноваційних підприємств для проходження практики та недостатній рівень взаємодії між вищими навчальними закладами і науковими установами НАН України, галузевих академій наук.

В країнах, де побудова «суспільства знань» є державним пріоритетом, поширеним є співробітництво вищих учбових закладів з передовими підприємствами, що реалізують інноваційні проекти. Зокрема, в Фінляндії результатом їх спільної діяльності є розробка навчальних програм, видання підручників і монографій з інноваційних технологій. Кооперація освітянської науки з виробництвом здійснюється за допомогою університетських інноваційних центрів, центрів трансферу технологій та інших складових інноваційної інфраструктури.

Більшість дослідників вважають Фінляндію світовим лідером у сфері формування інноваційної інфраструктури, а сильними сторонами її інноваційної системи називають: тісну співпрацю університетів та приватного сектора, наявність ринку венчурного капіталу, ефективне функціонування 5 наукових центрів (кластерів), які створені за основними стратегічними напрямками розвитку фінського суспільства і забезпечують координацію дослідницької діяльності за цими напрямками як в країні, так і за її межами [2].

З метою створення інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки, було прийнято Державну цільову економічну програму

«Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки (затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. №447). Проте дана програма, як і більшість інших прийнятих Верховною Радою чи затверджених Кабінетом Міністрів України документів, що регламентують інноваційну діяльність, не виконується. Серед причин, що озвучуються урядом – відсутність необхідних обсягів фінансування. Проте, на нашу думку, причина полягає у нерозумінні високопосадовцями пріоритетності даного напрямку розвитку суспільства [10].

Ознайомившись з досвідом країн, що досягли високого рівня конкурентоспроможності національних економік за рахунок впровадження інноваційної моделі розвитку та проаналізувавши можливості і діяльність нашої держави в цьому напрямку, можна зробити наступні висновки.

В Україні існують реальні передумови для переходу на інноваційний шлях розвитку. Насамперед, це високий рівень освіченості населення, досить потужний науково-технологічний потенціал, представлений великою кількістю науковців з напрацьованим багажем передових унікальних методик за окремими напрямками досліджень (зокрема - у високотехнологічних галузях промисловості, що можуть стати фундаментом при побудові економіки інноваційного типу), а також методологічних підходів та методів для прискорення інноваційного розвитку економіки.

Наявність 14 чинних на даний час законодавчих актів та більше 100 нормативно-правових урядових і відомчих документів, що регламентують інноваційну діяльність, свідчить про те, що базове правове поле для регулювання даної діяльності практично сформоване. Хоча велика кількість документів з цього напрямку, прийнятих на рівні Кабінету Міністрів, Верховної Ради, Президента України робить нормативно-правову базу дещо суперечливою.

Основними причинами відсутності дієвих кроків щодо становлення національної інноваційної системи, є несприйняття політичною елітою України того факту, що безупинний економічний розвиток країни, зростання рівня її конкурентоспроможності можливі лише за умови переходу до інноваційної моделі розвитку; вузьке розуміння сутності інноваційної активності (лише як закупівля зарубіжних технологій чи устаткування та комп'ютеризація суспільства); відсутність політичної волі для проведення відповідних реформ, а відповідно – невиконання прийнятих законів та постанов уряду; недостатній рівень фінансування наукових досліджень; низька виконавча дисципліна міністерств і відомств; відсутність належного контролю з боку виконавчої влади усіх рівнів та ін.

Необхідно об'єднати зусилля законодавців, урядових, наукових і бізнесових кіл суспільства для вирішення проблем, що перешкоджають становленню національної інноваційної системи. Розпочати необхідно з розробки Національної інноваційної стратегії, заклавши в ній основи для інноваційного розвитку вітчизняної економіки, зростання попиту на інноваційні продукти, технології і знання, створення сприятливих умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення.

Провідна роль при цьому відводиться державі, яка повинна цілеспрямовано організовувати розбудову нової інноваційної економіки. Проте державі необхідно визначитись із власною стратегією щодо підтримки інноваційної діяльності. Науковці виділяють три типи такої стратегії: активного втручання, коли саме держава визначає напрями науково-технічного прогресу та забезпечує їх реалізацію (типовим прикладом застосування даної моделі є Японія); децентралізованого регулювання, при якому роль держави полягає у створенні необхідних правових, економічних та інших умов для успішного здійснення підприємствами інноваційної діяльності, підвищення їх інноваційної активності, стимулює зростання попиту на інноваційну продукцію (є характерною для США, Великобританії та ін. країн); змішана стратегія, за якої уряд здійснює політику активного втручання по відношенню до державних підприємств та організацій і децентралізованого регулювання - до інших, яку ефективно використовує Швеція. Саме змішаної стратегії, на нашу думку, повинна дотримуватись Україна, оскільки ця стратегія дозволить найкраще врахувати особливості вітчизняної економіки.

Одним з найвідповідальніших моментів при розробці Національної інноваційної стратегії є визначення пріоритетних напрямків науково-технічної діяльності та інноваційного розвитку. На даний час їх перелік є досить великим, а за умов незначної державної фінансової підтримки асигнування за кожним напрямком досліджень є мізерними, що зумовлює відсутність вагомих кінцевих результатів. Тому необхідно на державному рівні визначити ті напрямки досліджень, по яких Україна має значний науковий, технологічний, виробничий потенціал, розробки за якими є унікальними, не мають аналогів за кордоном і здатні забезпечити вихід вітчизняної продукції на світовий ринок. Посиленої уваги зі сторони держави потребує також удосконалення технологічної бази галузей, продукція яких користується стабільним попитом на ринках або може стати альтернативою для імпортозаміщення, є наукомісткою продукцією світового рівня;

спрямування інновацій на модернізацію виробництва на основі ресурсозбереження та поліпшення споживчих властивостей продукції.

Для успішної реалізації державної політики щодо формування інноваційної моделі розвитку України необхідно:

- вдосконалити, узгодити та систематизувати нормативно-правову базу з питань регулювання інноваційної діяльності;
- збільшити державне фінансування науково-дослідної сфери економіки до рівня, передбаченого Законом України «Про наукову та науково-технічну діяльність в Україні» (не менше, ніж 1,7% ВВП), створити сприятливі умови для залучення в науку коштів промислових підприємств, банків, іноземних замовників і приватних осіб;
- забезпечити стимулювання інноваційної та винахідницької діяльності, зокрема - за рахунок відновлення пільгового оподаткування інноваційно-активних підприємств, запровадження таких методів у податковій політиці, які б забезпечували тісний зв'язок між доходами підприємств та кінцевими результатами їх діяльності в сфері НТП;
- вивчити та використати досвід Японії щодо стимулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, запровадивши податок на відсталі технології;
- посилити систему захисту інтелектуальної власності, сприяти комерціалізації результатів науково-технічної та інноваційної діяльності;
- шляхом розробки та запровадження дієвих механізмів забезпечити цільове залучення інвестицій для впровадження новітніх технологій (насамперед – у стратегічних та пріоритетних для України галузях);
- створити сприятливе інноваційне середовище, зокрема – шляхом оптимального об'єднання можливостей і зусиль освітянських, наукових, виробничих та ринкових структур в інноваційні кластери;
- забезпечити ефективну діяльність технопаркових структур, відновивши дію Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків»;
- розробити дієвий механізм трансферу інноваційної продукції у виробництво та ін..

Формуючи власну модель інноваційного розвитку, Україна повинна, використовуючи позитивний досвід інших країн, враховувати місцеві особливості, зокрема – ментальність населення, його відношення до змін. Адже процес становлення національної інноваційної системи не обмежується лише реформуванням науки та народного господарства, він торкається також змін у світогляді всіх членів суспільства, передбачає зміни в культурі.

Перехід до інноваційної моделі розвитку сприятиме підвищенню конкурентоспроможності економіки України, зростанню добробуту населення та стабілізації суспільних відносин.

Список літератури: 1. Попович О.С. До питання про визначення стратегії інноваційного розвитку України // Наука та інновації.- 2009 .- Т.5.- №3.- С.57-71. 2. Кательс М., Хіманен П. Інформаційне суспільство та держава добробуту – Фінська модель. – К.:Ваклер, 2006. – 231 с. 3. Андрушук Г.А. Охрана интеллектуальной собственности в Китае: состояние и тенденции //Наука та інновації. - 2010. - Т.6.- №1. - С.81-101. 4. Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р. №1977-ХІІ [Електронний ресурс] <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1977-12>. 5. Наукові кадри та кількість організацій, 2011. [Електронний ресурс] <http://www.ukrstat.gov.ua>. 6. Конкурентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму (за Звітом «Про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011») [Електронний ресурс] http://WEB_Global_Competitiveness2010_2011.pdf. 7. Винницький М. Для українця індивідуалізм – це роблю, як хочу, а відповідаємо гуртом // Країна. – 2011 р.- №59.- С.13-15. 8. Створення та використання передових виробничих технологій на підприємствах України у 2010 р. [Електронний ресурс] http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011_ni/analit/pvt_2010.zip. 9. Виконання наукових та науково-технічних робіт за 9 місяців 2011 року. [Електронний ресурс] // Експрес-випуск Дежкомстатистики України від 21.11.2011р. №287, http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2011/11_11/287_w.zip. 10. Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки (затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. №447) [Електронний ресурс] http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=55&law_id=180#1. 11. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л.І.Федулової. – К.:Основа, 2005. – 552 с. 12. Андрушук Г.О. Національна інноваційна система Фінляндії: формула успіху // Наука та інновації. - 2010. - Т.6.- №4. - С.93-107.

Надійшла до редакції 09.04.2012р.

УДК 330.131.7:330.34:658:339.944

О.С. КИРИЧЕНКО, здобувач, Університет економіки та права «КРОК», Київ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ПРОАКТИВНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

В статті розглянуто основні питання забезпечення економічної безпеки підприємств на основі проактивного інноваційного розвитку. Зроблено комплексний аналіз стану інноваційної безпеки та науково - технічного розвитку підприємств в сучасних економічних умовах.

В статье рассмотрены основные вопросы обеспечения экономической безопасности предприятий на сну проактивного инновационного развития. Сделан комплексный анализ состояния инновационной безопасности и научно - технического развития предприятий в современных экономических условиях.

In the article the main issue of ensuring economic security of enterprises in snovì innovation. Made a comprehensive analysis of the status of security innovation and scientific and technological development of enterprises in modern economic conditions.

Ключові слова: інновації, інноваційна безпека, економічна безпека, науково-технічний, проактивний розвиток, інноваційна діяльність.

Постановка проблеми та її зв'язок за науковими та практичними завданнями. Питання формування ефективної інноваційної політики в сучасних економічних умовах потребує значної уваги, оскільки стрімкий економічний розвиток у майбутньому буде визначатися рівнем інноваційної та інвестиційної активності, та фінансовим, нормативно - правовим, та інституційним забезпеченням практичної розбудови інноваційної інвестиційної діяльності підприємств. В той же час поряд з проблемою стимулювання розвитку інноваційної діяльності підприємств постає питання інноваційної безпеки .

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Над напрямками дослідження проблем економічної безпеки та інвестиційного інноваційного розвитку підприємств, основ та механізмів її функціонування працювала велика кількість видатних вітчизняних та закордонних вчених: Л.І. Абалкін, С.В Балабанов О.І. Баранівський, О.Г.Білорус, М.С. Бутко, О.С. Власик, Б.В. Губський, П.І. Гайдучий, В.М. Гриньова, Л.К. Гитман, Б.М. Данилишин, М.П.Денисенко, М.Д. Еклунд, М.М. Єрмошенко, Я. Жаліло, О.І. Захаров, В. Зомбарт, О.А. Кириченко, А.Я. Кузнєцова, М.Д. Кондратьєв, В.С. Сідак, Д.В. Соколов, В. Парето, А.А. Пересада, Є.А. Олейніков, В.І. Мунтіян, С.М. Лаптев, М. Фрідмен, В.Г. Федоренко , Ф. Хайек, С.М. Шкарлетт, Й. Шумпетер.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень та публікацій у цьому напрямку питання інноваційної безпеки як невід'ємної складової економічної безпеки є новим та перспективним напрямком дослідження, що досі немає єдиної сформованої методології та визначення сутності та механізмів дії.

Мета статті: Дослідження впливу проактивного інноваційного розвитку на забезпечення економічної безпеки на основі аналізу сучасного стану інноваційного та науково технічного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх років економіка України перебуває у стані помітних трансформаційних зрушень, однак національна економіка незважаючи на поступовий розвиток не може досягти значних економічних змін що привели б до загального динамічного зростання ефективності та продуктивності роботи вітчизняних підприємств, та значного економічного розвитку всіх галузей та напрямків економіки.

Згідно до «Методичних рекомендацій щодо оцінки рівня економічної безпеки України», що була розроблена відділом економічної безпеки Національного інституту проблем міжнародної безпеки РНБО України, економічна безпека держави визначається як сукупність умов за яких зберігається спроможність країни ефективно захищати свої економічні інтереси, задовільняти в довгостроковому режимі потреби суспільства і держави, генерувати інноваційні зрушення в економіці з метою забезпечення стабільного економічного розвитку.[1] Згідно «Методичних рекомендацій щодо оцінки рівня економічної безпеки України» виділяються такі складові економічної безпеки як: фінансова, енергетична, зовнішньоторговельна, демографічна, соціальна, інвестиційна та інноваційна.[1]

Поняття інновацій вийшло за межі суто наукової діяльності та охопило всі напрямки, методи та механізми нових покращень, вдосконалень що відбуваються на підприємствах. Всі ці нові інноваційні зміни ініціюються, розробляються та запроваджуються через інноваційні та інвестиційні проекти модернізації чи розвитку підприємств. У наукових працях багатьох авторів глибоко викладені методологія дослідження сутності інноваційної та інвестиційної діяльності, економічної безпеки, окреслено головні напрямки новітніх наукових досліджень. Досліджуючи структуру та джерела економічного розвитку Майкл Портер визначив основні складові ефективного розвитку: розвиток на основі виробничих факторів, розвиток на основі інвестицій та розвиток на основі інноваційної діяльності. [2] Суттю інноваційної діяльності є забезпечення створення та поширення інновацій, які характеризуються нововведеннями у всіх галузях та напрямках розвитку: технічному, технологічному, управлінському. За визначенням М. Портера саме інновації здатні створювати конкурентні переваги підприємств.[3]

Для визнання поняття «інноваційної безпеки» необхідно привести визначення складових цього поняття таких як «інновації» та «безпека».

Існують різні точки зору на визначення поняття інновацій залежно від об'єкта та предмета самого дослідження. Так Б. Твіст визначає інновацію як процес, у якому винахід або ідея набувають економічного змісту.

Ф. Ніксон вважав, що інновація це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що спричиняють появу нових товарів, поліпшення промислових процесів та устаткування.[4]

В багатьох теоріях пояснення економічних змін пов'язують з технічною новизною та вдосконаленнями, розробкою нових ресурсів чи освоєнням нових територій. Такої точки зору дотримувалися світові економісти Шпитгоф, Шумпетер. Б. Санто визначив інновацію як суспільно - технологічний та економічний процес який завдяки практичному використанню ідей та винаходів сприяє створенню кращих за своїми характеристиками виробів та технологій. П. Лемерль характеризує інновацію як «новий продукт, або послугу, спосіб їх виробництва, нововведення в організаційній, фінансовій, науково-дослідній та інших сферах, будь яке удосконалення, що забезпечує економію витрат або створює умови для такої економії».[4]

Поняття «безпеки» «економічної безпеки» має значну кількість визначень багатьох вчених. Відповідно до технологічного, інноваційного спрямування найбільш повним є визначення С.Ф. Покропивного за яким «економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації та технології, техніки й устаткування, прав) і підприємницьких можливостей за якого гарантується найбільш ефективно їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково - технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім впливам (загрозам).[5]

Аналізуючи вище зазначені поняття та сутність можна зробити висновок що, інноваційна безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки підприємства що забезпечує його збалансований, проактивний (запланований, та стратегічно визначений) інноваційний розвиток у всіх сферах діяльності, спрямований на максимально ефективно використання наявних та безпечно залучення додаткових інвестиційних ресурсів необхідних для забезпечення такого розвитку. Таким чином, інноваційний процес це процес пов'язаний з ініціацією, плануванням, розробкою, створенням, впровадженням, освоєнням, та поширенням інновацій у всіх напрямках економічного розвитку – інноваційна безпека є визначальним показником забезпечення безпеки такого процесу на всіх його етапах, як для об'єктів так і для суб'єктів інноваційного процесу.

Інноваційна діяльність це діяльність спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок та зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів та послуг[6].

У дослідженнях структури інноваційного процесу значна кількість вчених дотримується певного циклу: фундаментальні дослідження - прикладні дослідження - розробки та дослідження ринку-конструювання - ринкове планування - дослідне виробництво-ринкове випробування - комерційне виробництво. Новинка вдосконалюється, стає ефективною, набуває нових споживчих якостей.

Таблиця 1- Інноваційна активність

	Питома вага підприємств що займалися інноваціями %	Загальна сума витрат, млн.грн.	В тому числі за напрямками , млн. грн.			
			Дослідження та розробки	Придбання інших зовнішніх знань нових технологій	Підготовка виробництва для впров. Інновацій Інші витрати	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.,
2000	18	1757,1	266,2	72,8	343,6	1074,5
2001	16,5	1971,4	171,4	125	425,6	1249,4
2002	18	3013,8	270,1	149,7	728,4	1865,6
2003	15,1	3059,8	312,9	95,9	777,3	1873,7
2004	13,7	4534,6	445,3	143,5	1228,3	2717,5
2005	11,9	5751,6	612,3	243,4	1746,3	3149,6
2006	11,2	6160	992,2	159,5	1519,1	3489,2
2007	14,2	10850,9	986,5	328,4	2064,9	7471,1
2008	13	11994,2	1243,6	421,8	2664	7664,8
2009	12,8	7949,9	846,7	115,9	2012,6	4974,7
2010	13,8	8045,5	996,4	141,6	1855,8	5051,7
		65088,8	7143,6	1997,5	15365,9	40581,8

За динамікою інноваційної активності питома вага підприємств що займалися інноваційною діяльністю зменшилася на 30%, з 18% у 2000 році до 13,8% у 2010 році. Так у 2000 році на дослідження та розробки витрачено 15% від загальної суми витрат, на придбання знань та технологій 4%, на підготовку виробництва для запровадження інновацій та інші витрати 20% , а на придбання машин, обладнання, та програмного забезпечення 61%. У 2010 році на придбання машин обладнання, ПЗ було витрачено 63%. Підготовка виробництва для запровадження інновацій отримала 23% , об'єм витрат на дослідження та розробки впав до 12%, а витрати на придбання зовнішніх знань та технологій у 2010 році зменшилися у 2 рази порівняно з 2000 роком, та склали 2%. На жаль, саме покращення технологічного рівня,

порівняно з інноваційним вдосконаленням виробництва та обладнання залишається поза увагою вітчизняного інноваційного процесу.

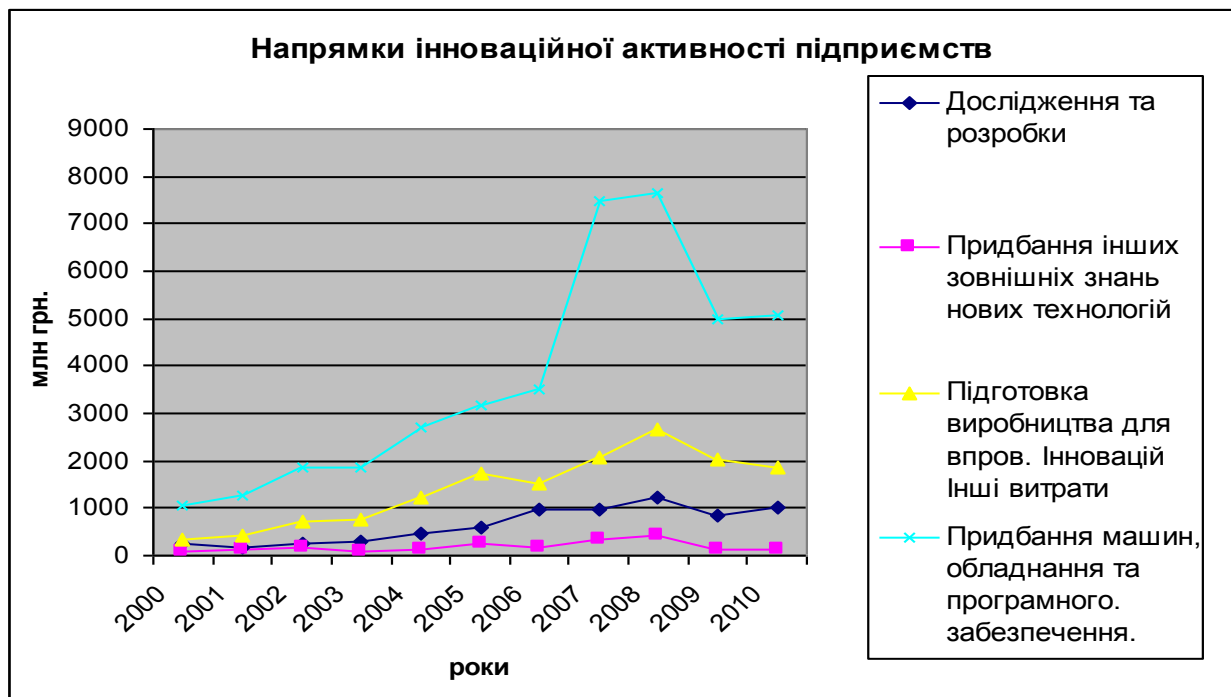


Рис. 1- Напрямки інноваційної активності підприємств.
(Джерело: складено автором за даними Держкомстат).

Всього за проаналізований період з 2000 по 2010 роки витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення з загальної суми 65088,8 млн. грн. склали 62%, при цьому пік інноваційної діяльності цього напрямку був у 2007 – 2008 роках, а у динаміці 2009, 2010 років ці показники зменшилися пропорційно загально інвестиційних витрат. На підготовку виробництв для запровадження інновацій було витрачено 24%, на дослідження та розробки всього за період 10 років було витрачено 11% від загального об'єму, на закупівлю нових знань та технологій всього 3% від загальних витрат на інноваційну діяльність. Показники придбання нових технологій які використовуються для реалізації технологічних інновацій досягли незначного сплеску активності у 2008 році, загалом за проаналізований період мали найменше значення та постійно скорочуються. Протягом 2007-2008 років відчувалося значне (для України) зростання всіх показників наукової інноваційної діяльності, з 2009 року ці показники знову зменшилися до рівня попередніх років, та не відображають реальних потреб сучасного науково - технологічного розвитку.

Одним з основних ресурсів, що забезпечує інноваційний розвиток є науковий, кадровий та інтелектуальний потенціал країни.

Таблиця 2- Наукові кадри та кількість організацій

роки	Кількість організацій що виконували дослідження та розробки	Чисельність науковців, осіб	Середня чисельність науковців з розрахунку на 1 організацію
1990		313079	
1991	1344	295010	220
1992	1350	248455	184
1993	1406	222127	158
1994	1463	207436	142
1995	1453	179799	124
1996	1435	160103	112
1997	1450	142532	98
1998	1518	134413	89
1999	1506	126045	84
2000	1490	120773	81
2001	1479	113341	77
2002	1477	107447	73
2003	1487	104841	71
2004	1505	106603	71
2005	1510	105512	70
2006	1452	100245	69
2007	1404	96820	69
2008	1378	94138	68
2009	1340	92403	69
2010	1303	89534	69

За період з 1990 по 2010 рік, за 20 років, чисельність науковців в Україні скоротилася в 3,49 рази з 313079 осіб у 1990 році до 89534 осіб у 2010 році.

Ці цифри свідчать не про активний розвиток наукового інтелектуального потенціалу країни, а про його колосальний відтік що склався за останні 20 років. Частина інтелектуального активного потенціалу залишає країну, частина перепрофілюється та змінює професію не знаходячи гідної винагороди та мотивації. В країні не створені умови для активного розвитку наукового потенціалу, хоча кадри є основним та головним ресурсом науково - дослідного інноваційного розвитку. При цьому кількість науково-дослідних організацій з 1990 року зростає з 1344 одиниць до 1510 одиниць у 2005 році, а з 2005 року кількість організацій знову почала падати і у 2010 році вже становила 1303 організації. Ріст кількості організацій що займається

інноваційними розробками у період з 1990 по 2001 роки був викликаний діленням, подрібненням існуючих великих структур, що був пов'язаний з загальною перебудовою, та зміною форм власності великих промислових підприємств, та їх подальшому розпаду на менші структури з різними напрямками діяльності. Згідно приведених даних, середня кількість науковців з розрахунку на 1 науково дослідну організацію постійно падає. Так у 1991 році на одну організацію нараховувалося 220 співробітників, то починаючи з 2006 року на протязі останніх 5 років включно по 2010 рік середня чисельність працівників однієї науково дослідної установи в середньому складає 69 осіб, кількість на 1 організацію скоротилися у 3,2 рази. Цієї кількості співробітників явно недостатньо для функціонування повноцінного наукового закладу з значними інноваційними розробками.



Рис. 2- Кількість організацій що виконували дослідження та розробки.
(Джерело: складено автором за даними Держкомстат).

Крім цього, велика кількість науково дослідних організацій та ведення невеликих проектів практичного значення приводить до розпорошення інтелектуальних наукових ресурсів країни, та до частого дублювання організаціями та лабораторіями науково - дослідницьких проектів та програм

що мають практичне значення, а це в свою чергу пов'язане з недостатнім інформаційно технологічним забезпеченням існуючих організацій, зайвою витратою як фінансових коштів, так і часу на реалізацію нових проектів.

Різні країни знаходять різні шляхи для державного регулювання інноваційної діяльності та стимулювання розвитку інновацій. Так у Ізраїлі та Швеції стимулювання інноваційної діяльності засноване на створенні відповідних сприятливих економічних умов що ефективно впливають на розробку нових видів техніки та технологій, патентну, фінансову кредитну та податкову політику, систему державних закупівель, створення наукових технопарків, та технопаркових структур. Велика Британія пішла шляхом підтримки програм субсидування інноваційної діяльності приватних підприємств на рівні держави. З відшкодуванням підприємствам всіх форм власності 50% від на здійснення нововведень, що активізує пошуки нових інновацій. У Канаді та США фундаментальні наукові дослідження є частиною національної стратегії та фінансуються за рахунок коштів державного бюджету. У США, згідно чинного законодавства, 20% витрат на НДДКР покриваються за рахунок податкових пільг та використання прискореної амортизації. Для фінансування впровадження інноваційних розробок в виробництво в більшості країн світу використовується прибуток підприємств. У Росії створена система фондів фінансування інноваційного розвитку, що включає бюджетні, позабюджетні, та регіональні фонди. Діють державні програми інноваційного розвитку включаючи новостворену структуру «Сколково».

В Україні фінансування інноваційної діяльності у переважній більшості відбувається за рахунок власних коштів підприємств та отримання цільових грантів на наукові розробки та проекти. Бюджетне фінансування не дає вагомого внеску у структуру фінансування.

Основна частина інноваційної діяльності в Україні фінансується за рахунок власних коштів підприємств та організацій всіх форм власності, при цьому питома вага власних витрат щорічно збільшуються, та за період з 2000 по 2010 років складає 71 % від загального об'єму інвестицій в інноваційну діяльність. Значну частину займають інші джерела фінансування сумарно – 19% від загального об'єму. Кошти закордонних інвесторів спрямовані на інвестиційні процеси займають лише 8% від загального об'єму інноваційних витрат. Найменшу частину за період 2000-2010 років – 2% складають кошти державного бюджету.

Таблиця 3- Джерела фінансування інноваційної діяльності

Роки	загальна сума витрат млн.грн.	В тому числі за рахунок коштів, млн. грн.			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217
2001	1971,4	1654	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93	130	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160	5211,4	114,4	176,2	658
2007	10850,9	7999,6	148,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87	2411,4	771,9
Всього	65088,8	46310	1107,6	5393,7	12281,5

Більшість нових технологій що розробляють та втілюють вітчизняні підприємства належать до машинобудування, харчової промисловості, переробки сільськогосподарських продуктів, хімічної та нафтохімічної промисловості. Підприємства надають перевагу вітчизняним розробкам оскільки вони значно дешевші ніж закордонні аналоги та більш пристосовані до умов вітчизняного виробництва.

Висновки. Інноваційна економіка - це економіка заснована на знаннях, інноваціях, на сприйнятті нових ідей, нових машин, систем і технологій, на готовності до практичної реалізації їх у різних сферах людської діяльності. Особливу роль у цій економіці відіграють знання та інновації, насамперед наукові знання.[7] Економічне зростання без відповідного росту інноваційної складової відбувається за рахунок вичерпання внутрішніх резервів, екстенсивного розвитку, та є безперспективним.

Стан, рівень інноваційної безпеки як вагомій складовій економічної безпеки є одним з пріоритетних показників при запровадженні інвестиційних інноваційних проектів, що розробляються та запроваджуються підприємствами. Стан інноваційної безпеки визначається в першу чергу рівнем наукового технологічного потенціалу що є в країні. Інноваційний розвиток є основним рушієм економічного росту підприємства та економіки в цілому.

Список літератури. 1.Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України. / за ред. *А.І. Сухорукова.*– К.: Національний інститут проблем міжнародної

безпеки, 2003.–64с. 2. *Йохна М.А.* Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. посібник]/М.А. Йохна, В.В. Стадник.-К.: «Академія», 2005.–214с.. 3. *Портер М.* Конкуренція: Учебное пособие./М. Портер.–М.: Изд.Дом. «Вильямс», 2001.–236с. 4. *Федоренко В. Г.* Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні / В.Г. Федоренко. — К.: Науковий Світ, 2003.–132с. 5. *Покропивний С.Ф.* Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний; 2-е вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001.–528с. 6. *Майорова Т.В.* Інвестиційна діяльність./ Т.В. Майорова — Київ.: ЦУЛ, 2003. — 376 с. 7. *Глазьев С.Ю.* Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов : науч. доклад/ С.Ю. Глазьев. - М.: НИР, 2007.— с.14.

Надійшла до редакції 08.04.2012р.

УДК 65.012.32

О.І.КІР'ЯН, канд.ек.наук, УПА, Харків
Ю.Е.ДУДНЄВА, канд.ек.наук, УПА, Харків

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СПРИЙНЯТТЯ КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

В статті викладено напрямки та зміст креативного менеджменту для сучасних підприємств України, проблеми його застосування та можливі шляхи їх розв'язання.

В статье изложены направления и содержание креативного менеджмента для современных предприятий Украины, проблемы его приложения и возможные пути их решения.

This article represents the direction and content of creative management for modern enterprises of Ukraine, issues of its application and possible solutions.

Ключові слова: менеджмент, креативний менеджмент, персонал, організація виробництва, маркетинговий менеджмент, фінансовий менеджмент

Вступ. Сучасний менеджмент, на наш погляд, повинен урахувати у своїх оновлених концепціях істотні зміни в ритмі життя, технічній забезпеченні людства, зміни в психотипах співробітників. Це потребує принципових змін в організації всіх підсистем системи менеджменту, оновлення не тільки концепцій управління, але й формування підходів до адаптації їх сприйняття.

Постановка завдання. На наш погляд, слід визначити найбільш прості, ефективні та необхідні шляхи зміни змісту та організації менеджменту в сучасних мовах, адаптувавши їх до нового виконавця, до прискорення розвитку всіх складових економіки та суспільства в цілому.

Результати дослідження. В статті ми розглянемо кілька підсистем системи керування, у яких можна впроваджувати креативний менеджмент без істотних витрат і перебудови функціональної структури підприємств і організацій.

У першу чергу зупинимося на менеджменті персоналу. Як відомо, сучасне керування вимагає від працівників швидкості мислення, швидкості прийняття ефективних рішень, уміння зосередитися й, у той же час, швидко переходити з питання до питання. Для забезпечення цих можливостей, особливо управлінського персоналу, слід звернути увагу на процес вирішення людьми питань поза підприємствами. Багато хто зосереджується на проблемі й знаходять шляхи її вирішення під час ходьби, багато – під час виконання монотонної механічної роботи. Тобто, якщо організувати в будь-якій організації (де їх ще немає) так звану кімнату відпочинку, то в ній можна й потрібно забезпечити прийнятні умови для більш швидкого прийняття рішень – поставити тренажер (бігову доріжку для ходьби), зробити окремі «куточки», давши можливість посидіти окремо, зайнявшись рукоділлям. Тобто створити умови для співробітників, у яких їм звично думати й ухвалювати рішення. Це дозволить працівникам не тільки знімати стрес, але й стати більш корисними для організації.

Другою серйозною проблемою для керівників, особливо старої формації, є здатність (а іноді й потреба) молодих співробітників виконувати роботу під музику (особливо це стосується управлінських працівників). Тут слід звернути увагу на спостереження батьків і вчителів – багато добре встигаючі діти без додаткового подразника у вигляді музики або хоча б мовця телевізора довше й гірше виконують завдання. Тобто при приході на роботу в організацію такого співробітника керівникові необхідно, на наш погляд, об'єктивно оцінити працездатність співробітника із застосуванням додаткових подразників (того ж плеєра) і без них. І аргументувати своє рішення дозволити або ні використовувати подразник саме виходячи з результату роботи. Причому багато закордонних й деякі вітчизняні компанії вже давно зорієнтувалися, що музика задає ритм, і використовують її у виробничих цехах і, особливо, на

конвеєрах. На наш погляд, цей досвід слід суттєво поширити.

Наступний напрямок, на якому, на наш погляд, слід зупинитися, це забезпечення часу відпочинку співробітників спортивним реманентом. Фахівці-психологи давно відзначили, що гіперактивна людина, чим більше утомлюється, тим більше активним (але й дратівливим) стає. І для відпочинку такої особистості не підходить пасивне розслаблення. Тут доречне вираження «кращий відпочинок – це зміна роботи». У нашій випадку – заміна фізичного або розумового навантаження на робочій місці спортивними активними вправами. Для прикладу такого відпочинку можна обрати настільний теніс або інші рухливі компактні ігри.

Ще однією особливістю сучасної управлінської праці стала його комп'ютеризація. І це розширює можливості використання й робочого часу, і персоналу. Багато передових закордонних компаній відмовилися від великих офісів на користь надомної праці співробітників із чітко встановленими строками й обсягами. Це заощаджує кошти на утримання й обслуговування основних фондів, техніки та ін. У той же час дозволяє співробітникові самостійно планувати робочий день, спілкуватися з родиною (суттєво вирішує питання зайнятості батьків з маленькими або хворобливими дітьми), використовувати для роботи самий творчий час доби (ніч або ранок для одних, короткі плідні інтервали роботи для інших).

При цьому проблемою сприйняття такого креативного менеджменту стає стереотип про необхідність увесь робочий час перебувати на робочій місці, не відволікатися, строго у відведений час виконувати функціональні обов'язки. Для прийняття даного стилю роботи підлеглих і забезпечення ефективної організації такої праці необхідно, на наш погляд, формувати й проводити спеціальні тренінги й курси для всього без винятку керівництва підприємств і компаній вищої ланки, працівників кадрової служби, окремі адаптивні тренінги усередині самих організацій. Також слід навчати й психологів роботі з людьми, що зіштовхнулися з даною проблемою по обидва боки питання. Це дозволить не тільки оптимізувати сучасне керування, але й знизити його затратність і конфліктність.

Наступним для активного оновлення хотілося б виділити маркетинговий менеджмент. Ні для кого не секрет, що в останні десятиліття суттєво збільшуються й обсяги продажів товарів і послуг через торговельну мережу віртуального простору; і налагоджуються контакти між організаціями, між постачальниками й споживачами. І це вимагає відновлення підходів до керування маркетингом.

У сучасному світі вже більшість організацій мають свої сайти, де подають достатню інформацію про себе, про товари й послуги. Але мало організацій і підприємств, які б сполучили в одному фахівці маркетолога й програміста, маркетолога й системного адміністратора. Але ж від швидкості реакції електронного ресурсу на коливання зовнішнього й внутрішнього середовища часто залежить успішність підприємства, обсяги реалізації, частка ринку. Тільки фахівець, який однаково вільно володіє навичками роботи маркетолога й системного адміністратора, може швидше й легше встановити джерела змін, внести корективи в електронний ресурс компанії й, у той же час, чітко й документально викласти інформацію про ці коливання й пропоновані реакції підприємства керівництву.

Перешкодою до оновлення принципів діяльності маркетологів у більшості організацій є саме керівництво, яке не в достатній мірі володіє розумінням особливостей і можливостей використання віртуального простору, залежністю від нього сучасного світу. І це викликає вимогу формування додаткового документального забезпечення, організації контактів між ринковими партнерами в більш звичній формі (переписка або телефонні контакти). Наприклад, скайп-наради поки використовують одиниці організацій в Україні, хоча селекторні наради існують більш 80 років і добре прижилися в багатьох галузях вітчизняної економіки, охорони здоров'я й ін.

Наступною проблемою для креативного менеджменту стає така область як фінансовий менеджмент. Тут необхідно говорити в першу чергу, з одного боку, про безпеку переміщення фінансової маси, про сумнівних партнерів; з іншого боку – про забезпечення швидкості прийняття й підтвердження управлінських рішень. Саме дві дані групи питань вимагають у сучасних умовах розвитку техніки й технологій, інформаційних потоків особливої уваги. При відсутності гарантій, як відомо, жодна компанія не буде переміщати фінанси. Але стандартна форма забезпечення цих гарантій – письмовий документ, завірений за всіма правилами – формується відносно довго, і, у той же час, не завжди вже є гарантією. Тому компанії змушені прибїгати до креативного підходу в одержанні достовірної інформації про партнера, про виконання їм гарантій і про зміст всіх його юридичних дій. Тобто, формально промислове шпигунство повинно стати інструментом служби безпеки підприємства.

Ще один напрямок, який періодично вимушений розробляти та

впроваджувати нестандартні підходи, є виробничий менеджмент. На наш погляд, сучасним великим підприємством, особливо машинобудівним, деревообробним, підприємством легкої промисловості слід використовувати в адаптованій формі підхід великих корпорацій. Останні, створивши адміністративну одиницю в одній точці простору, формували виробничі одиниці територіально в різних місцях, іноді навіть у різних країнах. Це дозволяло, як відомо, перемістити заготівельне виробництво ближче до сировинної бази, а саме виготовлення продукції – ближче до трудових ресурсів і споживачів.

У нашім же випадку можливо зменшити виробничі одиниці до розмірів невеликих цехів і ділянок у межах, наприклад, області. Кілька локальних виробничих одиниць у змозі швидко й ефективно перебудовуватися під коливання потреб ринку, забезпечувати себе робочою силою, поєднуючи й найманих співробітників, і приватних підприємців. В умовах кризи економіки й високого рівня безробіття об'єднання підприємством великого числа відносно самодостатніх кустарних майстерень дозволяє отримувати більший та стабільний прибуток і тим, і іншим. Маленькі майстерні перестають витрачати кошти на пошук споживача (ризики знижуються), на ведення юридичної документації, передавши її в централізовану адміністрацію; підприємство одержує автономні виробничі площі з меншими витратами.

Проблемою в цьому випадку залишається чіткість оформлення трудових і юридичних відносин між усіма учасниками виробничого процесу, а також сприйняття такого виробництва більшістю менеджерів «старого загартування» як джерела обману держави (за аналогією зі сприйняттям «цеховиків» у середині 80-х років минулого століття). Подолання останньої проблеми вимагає тривалого аргументованого пояснення всіх переваг для підприємства й держави, допомоги психологів у перетворенні мислення в співробітників підприємства.

Висновки. Сучасний менеджмент потребує оновлення підходів до концептуального змісту своїх складових, орієнтуючись на зміни в розвитку головної рушучої сили-персоналу, на прискорення розвитку суспільства, на формування принципово нового погляду на раціональність розміщення та використання виробничих сил та ресурсів. Креативний менеджмент (як наведено в запропонованих прикладах) дозволить вирішити поставлені питання та оновити виробництво та економіку.

Надійшла до редакції 02.04.2012р.

А.В. КОСЕНКО, канд.ек.наук, доц., НТУ «ХПІ»

О.П. КОСЕНКО, канд.ек.наук, доц., НТУ «ХПІ»

Д.І. КОСЕНКО, магістрант, НТУ «ХПІ»

СУТНІСТЬ ТЕХНОЛОГІЧНОГО АУДИТУ ТА БАЗОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОМЕРЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕХНОЛОГІЧ- НИХ НОВАЦІЙ

Вирішення проблем пов'язаних з об'єктивними труднощами відбору інноваційного продукту та введення його на ринок.

Решение проблем связанных с объективными трудностями отбора инновационного продукта и введения его на рынок.

Decision of problem related to objective difficulty of selection of innovative product and introduction of him to the market.

Ключові слова: трансфер технологій, інноваційний продукт, технологічний аудит, комерціалізація, маркетингові дослідження, науково-технічні розробки, технологічні новації.

Вступ. Успіх трансферу/комерціалізації інновацій у вирішальному ступені визначається початковим відбором найперспективніших продуктів або новацій, на яких потім концентруються людські і фінансові ресурси. Останніми роками оцінка, що лежить в основі такого відбору, стає все більш професійною процедурою, заснованою на комплексній думці про перспективи інноваційного проекту (або базового напрямку інноваційної компанії). Відповідні прийоми і інструменти одержали назву оцінки новацій (продуктів, новацій) - *technology assessment* або *технологічного аудиту* (*technology assessment*).

Цілі технологічного аудиту:

- відбір ідей, на основі яких можливо виготовити новий товар або надати нову послугу;
- виявити технології, які мають потенціал комерціалізації;
- визначити шляхи і засоби виведення цих технологій на ринок.

Постановка завдання. Розглянути етапи процедури технологічного аудиту, методи оцінки комерційного потенціалу новацій, етапи пошуку та відбору ідей, виявлення доцільності втілення нових ідей/новацій та необхідні

умови успіху.

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають наукові праці і методичні розробки провідних вітчизняних та зарубіжних вчених в сфері трансферу технологій, інтелектуальної власності, інноваційної діяльності. В процесі дослідження були використані загальнонаукові методи спостереження, порівняння, узагальнення, абстрагування і формалізації.

Результати дослідження. При проведенні технологічного аудиту можуть виникати деякі ускладнення, пов'язані з наступними чинниками:

- помилка в виборі ідеї або технології загрожують неефективні витрати в майбутньому;
- співробітники побоюються отримати додаткову роботу без відповідної винагороди;
- є ймовірність того, що результати технологічного аудиту стануть відомими конкурентам.

Разом з тим, проведення технологічного аудиту надає підприємствам і організаціям певні переваги, суть яких може бути зведена до наступного:

- аудит підвищує ступінь мотивації співробітників;
- визначається спів ставна цінність власних розробок;
- обґрунтовано визнається розмір авторської винагороди;
- в свідомість керівництва впроваджується реальний рівень переваг власних розробок над існуючими в світі аналогічними зразками.

Практичні результати впровадження науково-технічних розробок далеко не завжди дозволяють з впевненістю констатувати факти їх ефективності, тобто не всі розробки, навіть унікальні по технічних параметрах, на сьогодні мають достатній комерційний потенціал, тобто підлягають процесу комерціалізації, незалежно від фінансових і інших залучених ресурсів. Для того, щоб результат інноваційної діяльності міг претендувати на свою комерціалізацію він повинен стати товаром, тобто виступати засобом поглиблення, розширення і отримання нових знань, а його використання забезпечує економію витрат суспільної праці при збереженні споживацької вартості матеріального продукту, створеного на його основі. Об'єктами інноваційного ринку можуть бути результати інтелектуальної діяльності, які представлені:

- а) в упередметненій формі (у вигляді устаткування, агрегатів, дослідних установок, інструментів, технологічних ліній і т. д., які по своєму

технологічному змісту пов'язані з упровадженням на підприємствах продуктових або технологічних новацій);

б) в не упередженій формі (патенти, ліцензії, торгові марки, послуги технологічного змісту, дані науково-дослідних, проектно-конструкторських робіт у вигляді аналітичного звіту, узагальнювального описи способу, конструкторської і технічної документації);

в) у вигляді знань, досвіду, консультування у сфері консалтингу, маркетингу, проектного управління, інжинірингу і інших науково-практичних послуг, пов'язаних з супроводом і обслуговуванням інноваційної діяльності.

У основу визначення і обґрунтування критичних чинників успіху комерціалізації інновацій покладено невдачі реалізації проривних інновацій і питання типу:

- чому деякі “хороші” ідеї не реалізуються взагалі або не приносять прибутку?
- чому у ряді випадків прекрасні ідеї приносять набагато менший дохід, ніж очікувалося спочатку?
- чому підприємства, які першими представили інновацію на ринок, не завжди отримують ефект комерційного успіху?
- чому багато винахідників не можуть отримати ефект з тих ідей, що стали прибутковими?

Узагальнення відповідей на ці і інші запитання дозволило визначити комплексну роль таких ключових чинників як:

- можливість входження у відповідний ринок і привабливість новації для споживача;
- правова захищеність базової ідеї (інтелектуальної власності);
- забезпечення людськими і фінансовими ресурсами;
- наявність продуманої стратегії комерціалізації.

Систематичний розгляд даних чинників дозволяє прогнозувати можливість комерційного успіху і можливі проблеми на шляху комерціалізації, які визначають ризики неуспіху.

Процедура технологічного аудиту включає в себе наступні етапи: підготовчий, початковий, етап розробки анкети, етап інтерв'ю та етап складення звіту. Важливим також є підбір експертів для проведення технологічного аудиту. При цьому наступними рекомендаціями:

- перманентність складу експертної групи;
- наявність в експертів наукового, практичного, ринкового досвіду;
- дотримання балансу між зовнішніми та внутрішніми спеціалістами в складі експертної групи.

Методи оцінки комерційного потенціалу новачій використовуються на різних стадіях здійснення інноваційного процесу. Найчастіше оцінка здійснюється на наступних стадіях:

- аналіз результатів проміжної стадії виконання НДДКР для ухвалення рішень про доцільність їх продовження (від такого аналізу чекають бінарної і дуже відповідальної рекомендації: «так» чи «ні»);
- передача новачії з дослідницької організації в приватний сектор, дочірній компанії або підприємцю, який хоче знати професійну думку про її комерційні перспективи;
- визначення порівняльного рівня новачії і відбір найперспективніших альтернативних проектів з наявного набору пропозицій для подальшого фінансування при формуванні планів НДДКР (ранжирування проектів по потенціалу комерціалізації);
- обґрунтування доцільності інвестування конкретного проекту, де результати оцінки новачій служать початковою основою розрахунку майбутньої комерційної віддачі
- формування інвестиційного портфеля, збалансованого по рівню ризиків не досягнення комерційного успіху, виявлених при проведенні оцінки новачії.

Найбільш важливим є етап пошуку та відбору ідей. Процедура проведення цього етапу дає відповідь на наступні питання:

- чи можливо реалізувати ідею з технічної точки зору?
- які технологічні бар'єри треба подолати?
- чи можлива правова охорона ідеї (патентом і т.п.)?
- були вже спроби реалізувати подібні ідеї? Чому вони провалились?
- чи може існуюча технологія бути шкідливою або небезпечною?
- які конкуренти переваги має ця ідея перед іншими?
- для досягнення цих конкурентних переваг потрібні певні умови?
- хто ще працює над подібними або суміжними проектами?

Поетапне проведення відбору ідей може зменшити їх кількість, наприклад, з 1000 шт. до однієї, але це потребує певних витрат, які в окремих випадках можуть бути значними.

Важливим результатом аудиту є визначення етапу розробки технології на певному підприємстві. Рекомендації з цього приводу наведені в табл.1.

Таблиця 1 – Визначення етапу розробки нової технології

№ з/п	Досягнутий результат	Етап розробки
1	Має місце тільки ідея нового продукту	Інноваційна ідея
2	Повністю підтверджена базова концепція нового продукту (технології)	Підтверджена концепція
3	Виготовлено робочий прототип нового продукту в натуральну величину	Робочий прототип
4	Є продукт повністю готовий до комерційного використання	Комерційний продукт

Проведення технологічного аудиту передбачає формулювання на кожному етапі відповідей на ряд питань, приблизний перелік яких наведено в табл. 2.

Таблиця 2 – Типові проблеми, які виникають на різних етапах розробки

Етап розробки	Типові питання (проблеми)
Інноваційна ідея	Чи має сенс ідея з технічної точки зору? Працювали над цією ідеєю раніше? Чи можна захистити ідею і яким чином? Як можна повністю підтвердити концепцію?
Підтверджена концепція	Які існують технічні перешкоди? Дійсно це краща концепція чи просто інша? Хто ще працює в цій галузі? Яких стандартів треба дотримуватися?
Робочий прототип	В чому проблеми масового виробництва? Чи треба змінювати існуючі виробничі системи? Чи буде кінцевий продукт мати такі ж параметри? Узгоджений він з іншими характеристиками?
Комерційний продукт	Чи буде працювати продукт так же добре, як передбачається технічними умовами? Чи не з'явиться випадково конкуруючий продукт? Задовольняє він мінливі потреби споживачів? Яким чином можна покращити продукт?

Як показують численні дослідження успіхів і провалів, рівень ризику прямо залежить від поліпшення існуючого продукту для відомих ринків до нових для компанії продуктів для відомих ринків і далі до нових продуктів для нових ринків, де ризик роботи на незнайомому ринку вищий за ризик залучення нового продукту. При формуванні проектів програм НДДКР або

інвестиційного портфеля бажано уникнути одночасного здійснення декількох проектів, пов'язаних з високим ризиком.

Аналіз ризиків при проведенні технологічного аудиту може бути проведений по формі табл.3.

Таблиця 3 – Аналіз ризиків технологічної інновації

№№ з/п	Вид ризику	Ідеї*			
		А	В	С	
1	Привабливість ринку				
2	Синергія бізнесу				
3	Обґрунтованість ідеї				
4	Потреба в ресурсах				
5	Правова охорона ідеї				
Разом:					

***Примітка:** оцінка ризику проводиться за наступною шкалою (+2) – відмінно; (+1) – добре; (-1) – погано; (-2) – дуже погано.

Після того, як технологія пройде відбірковий етап, її слід порівняти з уже існуючими розробками основних конкурентів з метою визначення її реального місця на конкурентному ринку.

Професійне здійснення оцінок новацій дозволяє побачити продукт нового покоління, а також виявити на ранній стадії проекту комерційний потенціал розробки або, навпаки, її комерційну безперспективність. Роль таких оцінок в ухваленні рішень дуже висока, а одержана інформація володіє високою цінністю. В зв'язку з цим ряд підприємств, що спеціалізуються на технологічному аудиті, і деякі банки, що використовують свій оригінальний алгоритм оцінки комерційного потенціалу новацій, відповідні методики і практику їх використання відносять до конфіденційної інформації, вважають своїми комерційними “ноу-хау”.

В основі підходу до оцінки комерціалізуємості інновацій покладено розуміння ключових законів відкритої ринкової економіки, де бізнес може успішно існувати тільки при забезпеченні належної конкурентоспроможності. Продукт, кращий з пропонованих в даному регіоні, може мати тільки тимчасове право на життя. Конкурувати - значить змагатися з кращими в світі.

Не слід плутати оцінку новацій з поглядом ринку (комерційної привабливості) і технічну експертизу. При оцінці комерційного потенціалу новацій важливим є не стільки технічний спосіб досягнення тих або інших

параметрів, а значно в більшій мірі – наявність певного рівня конкурентних переваг, упевненість в можливості їх тривалого збереження і виявлення зацікавлених споживачів.

Проведення відповідної оцінки фокусується окремо на виявленні доцільності втілення нових ідей/новацій і їх здійсненності в промисловому (не лабораторному) масштабі. Такі оцінки типово включають розгляд декількох блоків питань, серед яких обов'язково повинні бути наступні:

а) наявність(відсутність) переваг для споживачів: виявляються конкуруючі продукти, оцінюються характер і рівень переваг пропонованого продукту, розглядаються можливі мотивації споживача перейти зі споживання наявного продукту/технології на новий;

б) характеристики можливого ринку: розмір, динаміка зростання, основні сегменти, труднощі позиціонування товару на цьому ринку і входження в нього;

в) основні конкуренти: виявляються основні конкуренти, їх постачальники і споживачі, стратегія їх нових розробок, зацікавленість в конкретному сегменті ринку, для якого пропонується новий продукт;

г) здійсненність ідеї: перевіряється наявність працюючого прототипу, можлива роль масштабування, незалежність реалізації розробки від інших розробок, спеціальних дозвільних процедур, діючих екологічних норм, а також поставок дефіцитних компонентів/матеріалів, які може заблокувати конкурент;

д) захищеність ідеї: оцінюється легкість копіювання пропонованого продукту/технології конкурентами, можливість забезпечення патентного захисту і потенційна сила правової охорони і правового захисту передбачуваних патентів;

е) забезпечення ресурсами: розглядається можливість реалізації розробки на наявному або доступному обладнанні, резерви залучення необхідного персоналу, доступ до різних джерел фінансування.

Оскільки необхідна умова успіху комерціалізації - входження і стійке існування на ринку, **дослідження ринку** має першорядне значення, виходячи з того, що вхід нового продукту (нового виробника) можливий при виконанні хоча б однієї з трьох умов:

- ринок не заповнений (попит не задоволений);
- ринок помітно зростає;
- є вагомі шанси витіснити конкурента.

Оцінюючи переваги для споживача новації, що пропонується, основний акцент слід роботи на перехід зі споживання існуючого продукту на новий,

виявляючи ступінь готовності споживача купувати новий продукт у незнайомого постачальника, відмовитися від споживання звичного для споживача товару, готовності придбати необхідне для нового товару дороге спеціальне устаткування і т.п.

Якщо новий продукт виявиться успішним, всі конкуренти або просто інші підприємці захочуть приєднатися до успіху і виробляти такі ж продукти, або користуватися такою ж технологією. Тому надійна правова охорона і правовий захист інтелектуальної власності, вкладеної (використаної) в основу даної розробки, є важливим чинником зменшення ризику передчасного згасання циклу комерційного успіху (продажів нового продукту).

Відомі не тільки *якісні*, але і *кількісні методи* оцінки комерційного потенціалу новацій, особливо корисні при проведенні порівняльного аналізу новацій і їх ранжирування по комерційному потенціалу або відповідним ризикам. При такому підході кожній з ознак привласнюють певний максимальний бал і ставлять якісь конкретні оцінки для даного проекту. Після виявлення всіх ознак можуть вводитися коефіцієнти “вагомості” даної ознаки (наприклад, нижчої ціни продукту або наявності зарубіжного патенту) або всієї групи чинників (наприклад, характеризуючих рівень технологічних переваг) в загальному комплексі даних параметрів.

Висновок. Отримання *базової інформації* (проведення інвентаризації даних) вимагає ретельної структуризації і вибору представницьких джерел інформації про проведення конкурентних НДДКР або можливих споживачах пропонованого продукту. Такими джерелами можуть служити матеріали (статті, звіти, патенти) державних дослідницьких центрів, навчальних закладів, промисловості. При скануванні середовища не можна обмежуватися тільки аналізом стану у власній країні: відкритість ринків вимагає врахування можливої боротьби із зарубіжними конкурентами. Отримання систематичних даних про вітчизняних і зарубіжних конкурентів часто вимагає спеціальних прийомів отримання необхідних даних.

Список літератури: 1. *Денисюк В.А.* Комплексна модель міжнародної передачі (трансферу) технологій // Проблеми науки.- 2001.- №9.- С.19-29. 2. *Дитер Г.И.Шнайдер* Введение в маркетинг технологий и высокотехнологических товаров производственного назначения. Учеб.пособ.- Х.: НТУ «ХПИ», 2003.- 454с. 3. *Житенко Е.Д.* Трансферт технологий: причины успеха // ЭКиП: Экология и промышленность России. — 2002. — N 6. — С. 75-87. 4. *Микитенко В.В.* Вимоги до впровадження новітніх технологій і високотехнологічної продукції// Проблеми науки. – 2001. – №9. 5. Органзація і управління інноваційною діяльністю. Підручник з грифом МОН України// За ред. д.е.н. проф. *Перерви П.Г., Погорєлова Н.И., Меховича С.А.*- - Харків : НТУ «ХП», 2008.- 1057 с. 6. *Смирнов*

Ю.Г., Столяров А.М. Вопросы трансфера и коммерциализации объектов промышленной собственности. – М., 2005. – 101с. 7. Чумаченко Б. Некоторые аспекты формирования рыночной инфраструктуры трансфера технологий // Пробл. теории и практики упр. — 2003. — N 14. — С. 81-85.

Надійшла до редакції 07.04.2012р.

УДК 332+338.465.2

С.В. КУХАРЧУК, аспірант, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПОРТОВОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье рассмотрены методологические аспекты формирования и управления конкурентной стратегии развития портового хозяйства. Предложен алгоритм управления конкурентоспособностью на мезоуровне, следуя которому предприятия портовой сферы могут моделировать поведение на рынке в фазах разработки стратегии, ее формирования и реализации.

У статті розглянуті методологічні аспекти формування і управління конкурентної стратегії розвитку портового господарства. Запропонований алгоритм управління конкурентоспроможністю на мезорівні, наслідуючи яке підприємства портової сфери можуть моделювати поведінку на ринку у фазах розробки стратегії, її формування і реалізації

The methodological aspects of forming and management of competition strategy to development of port economy are considered in the article. The algorithm of management a competitiveness is offered on mezolevel, following which the enterprises of port sphere can design a conduct at the market in the phases of development of strategy, her forming and realization.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методология управления конкурентоспособностью, стратегия

Введение. На современном этапе экономического развития проблема конкурентоспособности занимает центральное место в экономической политике государства. Рыночные условия функционирования украинских предприятий требуют новых стратегических подходов к решению проблемы их конкурентоспособности. Эффективность функционирования предприятия в условиях рынка предполагает активный поиск и разработку каждым из них собственной стратегии повышения их конкурентоспособности.

В современной мировой теории и практике проблемы изучения конкурентоспособности компаний и разработки конкурентных стратегий исследованы такими учеными, как М. Портер [1], Дж. Стрикленд [2], Р. Каплан [3] и др. В работах российских и украинских исследователей Г.Л. Азоева [4], А.Ю. Юданова [5], Л.В. Балабановой [6] изучены отдельные аспекты стратегического маркетинга как инструмента повышения конкурентоспособности. Некоторые аспекты проблемы оценки конкурентоспособности портового хозяйства нашли отражение в работах В.И. Чекаловца, О.В. Меркт [7], Е.В. Белоус [8]. Однако, несмотря на имеющиеся теоретические разработки исследуемой проблемы, отсутствует единый подход к обеспечению конкурентоспособности предприятий портовой сферы с учетом специфики их деятельности, что затрудняет решение вопросов управления конкурентоспособностью портов и реализации стратегии их развития.

Постановка задания. В этой связи требуется разработка адекватных рыночным отношениям подходов к управлению конкурентоспособностью морских портов с использованием различных методов стратегического менеджмента. Целью исследования является изучение отдельных теоретических и методологических подходов к управлению конкурентоспособностью предприятий портового хозяйства.

Методология. Достижение цели исследования базировалось на диалектическом и историческом методах познания, сравнительном анализе и системном подходе к изучению экономических явлений.

Результаты исследования. Процесс управления конкурентоспособностью предприятия позволяет объединить разрозненные процессы управления и мероприятия по обеспечению конкурентоспособности предприятия в единую систему целенаправленных и непрерывно реализуемых управленческих воздействий в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Обобщение исследований в области повышения конкурентоспособности позволило выделить ряд подходов к ее управлению. Прежде всего, управление строится на основе формирования и реализации стратегий, обеспечивающих стратегическую конкурентоспособность портового хозяйства на основе перспективного прогнозирования и стратегического планирования регионального развития. Формирование и реализация

стратегий развития портов зависит от адекватной системы поставленных целей. Немаловажно также то, что разработка стратегии управления конкурентоспособностью портового хозяйства должна учитывать рациональное пространственное распределение экономических ресурсов рассматриваемой территории; территориальной и функциональной дифференциации и интеграции.

Особую роль в теории управления конкурентоспособностью предприятия, отрасли, государства, играет применение системного подхода, при котором объект управления – конкурентоспособность – необходимо рассматривать с позиций общей теории систем, т. е. как систему с учетом основных свойств региональной экономической системы.

Менеджеральный подход дает возможность разработать инструментарий управления конкурентоспособностью, основанный на последних достижениях научного менеджмента [4, с. 112].

Применительно к региону маркетинговый подход акцентирует внимание на максимальном удовлетворении потребностей потребителей, что обуславливает пересмотр современной парадигмы стратегического управления, т. к. главным критерием стратегического развития становится не обеспечение определенного уровня прибыли или рост рыночной доли, а рост доли в ресурсах конкретных потребителей. Клиентская компонента особенно важна в реализации портовых услуг, поэтому данный подход особенно актуален.

Процессный подход основывается на концепции, согласно которой управление – это непрерывная взаимосвязь действий и функций [9, с. 157]. Таким образом, процессный подход в управлении – это процесс формирования целей и способов их достижений, деятельность, ограниченная в пространстве и во времени, требующаяся для реализации комплекса управленческих ресурсов. К ресурсам, необходимым для осуществления процессов управления социально-экономическими системами, относятся информация, человеческие ресурсы, финансы, время, организационно-административные и материально-технические ресурсы.

Кластерный подход используется в разработках М. Портера [1, с. 354], В. Фельдмана [10, с.411] и др., в основе которых находится понятие «кластер» – совокупность взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют «золотой актив» всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и базы международной экспансии.

Преимущества существующего кластерного подхода развития конкурентоспособности заключаются в том, что кластерная структура порождает эффект масштаба производства, синтезирует эффект синергии, возникающий на основе всеобщей стандартизации продукции (услуг). Таким образом, все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба, охвата и синергии.

Учитывая то обстоятельство, что современные конкурентные преимущества практически полностью обеспечиваются за счет преимуществ в технологиях производства, управления, организации продвижения товаров, успешное развитие конкурентоспособности экономической системы возможно при комплексном использовании теорий кластерного механизма и современных концепций инновационного развития. При этом наиболее жизнеспособные кластеры формируются на основе диверсификации. Таким образом, отраслевая конкурентоспособность во многом зависит от уровня развития отраслевых кластеров. Этот факт имеет большое значение для формирования стратегии развития портового хозяйства.

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что каждый из рассмотренных подходов по отдельности не позволяет разработать и обосновать комплексную стратегию управления конкурентоспособностью портового хозяйства. В связи с этим целесообразно в качестве базовых подходов использовать процессный, маркетинговый и системный подходы. На основе вышеперечисленных подходов к управлению предложен алгоритм стратегии управления конкурентоспособностью мезоуровня (рис. 1), который распределяется по трем основным фазам – фаза разработки, фаза формирования и фаза реализации стратегии.

Фаза разработки стратегии включает в себя проведение анализа привлекательности рынка и определение факторов, оказывающих влияние на интенсивность конкуренции. Следовательно, конкурентоспособность портов можно определить как сложную систему, которая образуется в результате взаимодействия внешних и внутренних факторов конкурентной борьбы, но представляет собой систему множества факторов, уникальных в каждой конкретной ситуации. Соответственно, обеспечение конкурентоспособности предприятия представляет собой комплекс работ, направленных на развитие его потенциала и формирование конкурентных преимуществ на основе разработки стратегии. Большинство предприятий транспортного комплекса в настоящее время пытаются улучшить эффективность своей работы, снижая издержки, совершенствуя качество услуг, сокращая сроки выполнения

заказов, но не выделяют при этом подлинно стратегические процессы, которые и должны выполняться для успешной реализации организационной стратегии.

Фаза формирования стратегии состоит из определения конкретных потребностей рынка. Сфера услуг нацелена на удовлетворение значимых потребностей человека, обладает высоким социальным значением. Потребляя услуги, индивид осуществляет самореализацию себя как потребителя. Именно специально произведенный для него продукт, воплощающий не столько традиционную, общественно признанную потребность, сколько его индивидуальные склонности, характеризует современные тенденции потребления. Отсюда следует, что услуга как специфический товар представляет собой последовательность процессов взаимодействия поставщика услуги и потребителя по поводу удовлетворения потребности, существующей и имеющей потребительную стоимость, рост которой, при прочих равных условиях, обеспечивается интеграцией процессного подхода с маркетинговым и поведенческим.

В фазе реализации выбранная стратегия проходит стадии апробации и внедрения в производственный процесс. Эта стадия является наиболее сложной и требует максимальных вложений средств и усилий. Если по тем или иным причинам стратегия не удовлетворяет требованиям обеспечения конкурентоспособности, то необходимо совершенствование всего процесса стратегического планирования.

Кроме того, необходимо учитывать соответствие выбранной стратегии обеспечения конкурентоспособности ресурсным возможностям отраслевого и регионального менеджмента. В условиях изменчивости спроса, конкурентоспособность портовых услуг можно усилить путем инновационного обеспечения гибкого развития, которое способствует повышению уровня мобильности предложения и улучшению качества предоставляемых услуг.

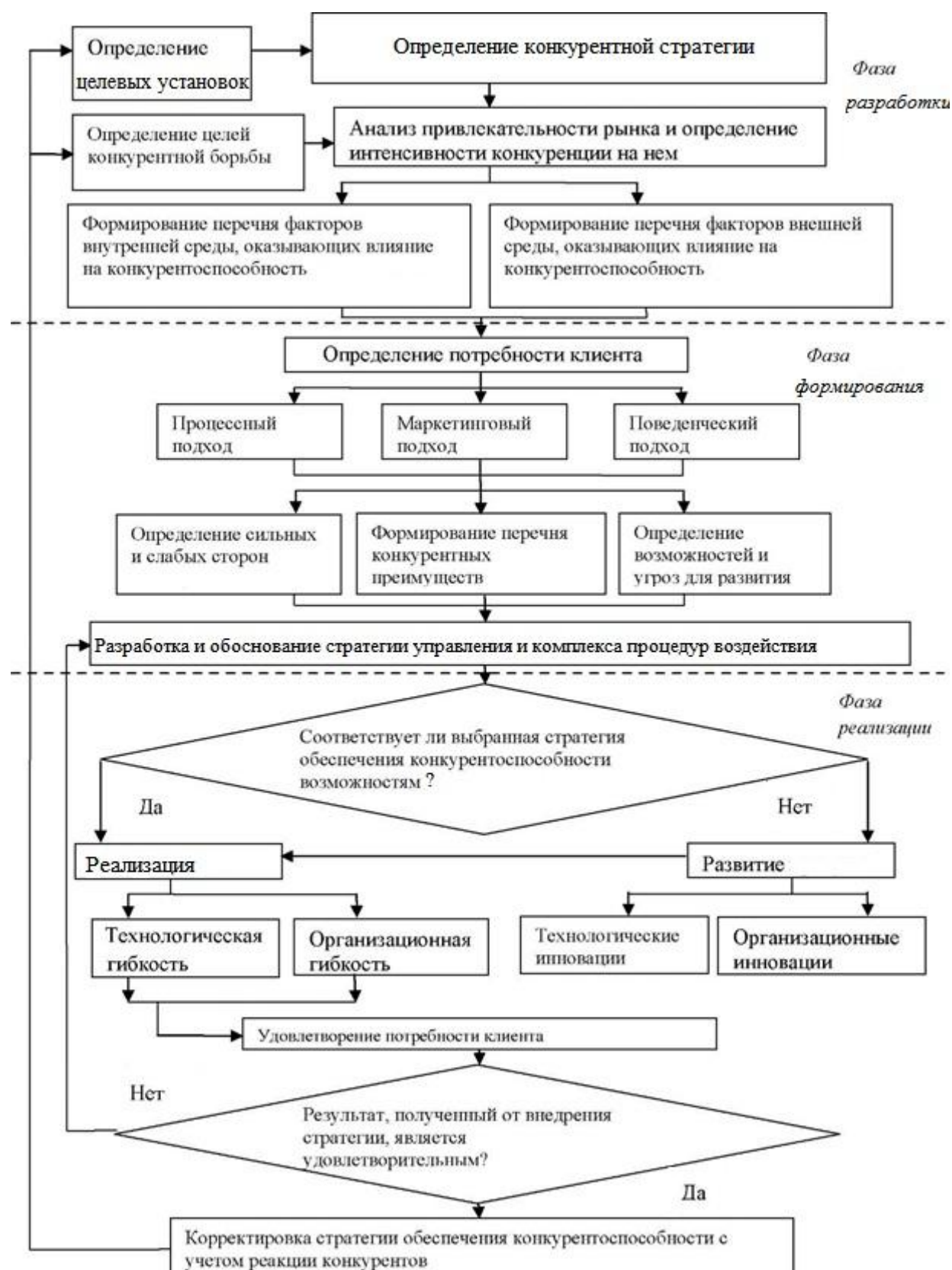


Рис. - Алгоритм управления конкурентоспособностью на мезоуровне
 Источник: составлен автором

Каждой фазе формирования конкурентной стратегии соответствует определенный набор методов и инструментов (табл. 1).

Таблица - Методологический аппарат системы управления конкурентоспособностью

Фаза управления	Методологический аппарат
Фаза разработки	- стратегическое планирование; - формирование принципов и политики управления конкурентоспособностью; - факторный анализ; - использование методологии маркетинга.
Фаза формирования	- инструментарий государственного регулирования экономики; - индикативное планирование; - методология стратегического менеджмента.
Фаза реализации	- методология современного менеджмента, - формирование системы мониторинга, сбора и обработки информации на основе современных информационных технологий; - обеспечение реализации принципа обратной связи.

Источник: составлена автором

При этом успешная реализация стратегических императивов зависит от применения инновационного инструментария современной экономики, открывающего более широкий спектр потенциальных возможностей гибкости для долгосрочного поддержания инновационной активности предприятий портовой сферы, их конкурентоспособности.

Выводы. Таким образом, система управления конкурентоспособностью портового хозяйства должна рассматриваться в виде сложной комплексной адаптивной динамической системы, объединяющей применение маркетингового, системного и процессного концептуальных подходов и соответствующую методологию управления. Выявлено, что методология управления конкурентоспособностью мезоуровня представляет собой совокупность методов, применение которых определяет общую концепцию управления и формирует эффективный инструментарий достижения поставленных целей.

Реализация предложенной в работе концепции управления конкурентоспособностью мезоуровня позволит:

- из возможных альтернатив выбрать оптимальный с точки зрения организации управления методологический подход к управлению конкурентоспособностью морских портов;
- организовать эффективную работу по наращиванию конкурентных преимуществ предприятий портового хозяйства;
- обеспечить процесс эффективного управления конкурентоспособностью портов.

Список литературы: 1. *Портер М.* Конкуренция / М. Портер [перевод с англ.]. – М.: «Вильямс», 2005. – 608 с. 2. *Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд : [учеб. для вузов] / Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с. 3. *Каплан Р. С., Нортон Д. П.* Организация, ориентированная на стратегию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 392 с. 4. *Азоев Г. Л.* Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 256 с. 5. *Юданов А. Ю.* Конкуренция: теория и практика: [учеб. - практич. пос.] / А. Ю. Юданов. – М.: Издательство Гном Д, 2001. – 304 с. 6. *Балабанова Л. В.* Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: [монография] / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк: ДонДУЕТ, 2004. – 147 с. 7. *Чекаловець В. І., Меркт О. В.* Формування стратегії розвитку морських торговельних портів у конкурентному середовищі / В. І. Чекаловець, О. В. Меркт // Стратегія економічного розвитку України: Зб. наук. праць. – Вип. 4. – К.: КНЕУ, 2001. – С.134-140. 8. *Белоус Е.В.* О диагностике конкурентной среды в сфере портовых услуг Украины / Е.В. Белоус // Экономико-правовые аспекты развития транспортных систем. Сб. научн. трудов. – Вып. 2. – Одесса: ОГМУ, 2002. – С. 96 – 102. 9. *Харрингтон Дж.* Совершенство управления процессами / Дж. Харрингтон: [перевод с англ.]. – М.: Стандарты и качество, – 2007. – 192с. 10. *Feldman V. P., Audretsch D.B.* Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition-European Economic Review. – 1999. – № 43. – P. 409-429.

Надійшла до редакції 06.04.2012р.

УДК 338.45 : 658

В.А. КУЧИНСЬКИЙ, канд.ек.наук, доцент, НТУ «ХП»

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Запропоновано підхід до процесу управління продуктивністю праці, основою якого є аналітична модель врахування впливу найбільш важливих техніко-економічних показників діяльності підприємства.

Предложен подход к процессу управления производительностью труда, основой которого является аналитическая модель учета влияния наиболее важных технико-экономических показателей деятельности предприятия.

Offered approach to the process of management of labour the productivity, basis of which is an analytical model of account of influence of the most essential economic performance of enterprise indicators.

Ключові слова: продуктивність праці, ефективність, моделювання впливу, управлінські рішення.

Вступ: В умовах посиленої конкуренції на ринках товару, послуг і праці великого значення набуває підвищення продуктивності праці на підприємствах, яке виявляється передусім у збільшенні маси продукції, що виробляється за одиницю часу за незмінної її якості, або в підвищенні якості і конкурентоспроможності за незмінної її маси, що виробляється за одиницю часу; зменшенні затрат праці на одиницю продукції. Це веде до зміни співвідношення затрат живої та уречевленої праці. Підвищення продуктивності праці означає, що частка затрат живої праці в продуктах зменшується, а частка затрат уречевленої праці збільшується. При цьому загальна сума праці, яка міститься в кожній одиниці продукту, зменшується. Зростання продуктивності праці сприяє скороченню часу виробництва й обігу товару, збільшенню маси і норми прибутку.

Проблемі аналізу продуктивності праці на підприємствах приділяється велика увага фахівців-практиків, їй присвячені дослідження багатьох вчених-економістів. Вивчення представлених в економічній літературі розробок свідчить про необхідність подальшого розвитку, а в деяких випадках уточнення, питань аналізу продуктивності праці на вітчизняних підприємствах.

Постановка задачі: Метою автора є формування моделі аналізу продуктивності праці, яка допоможе визначити шляхи підвищення ефективності використання персоналу підприємства.

Методологія: Методологічною основою виконаного дослідження є діалектичний метод, що дозволяє розглядати явища і процеси в динаміці. Теоретичною основою є сучасні концепції розвитку економіки, наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем ефективності використання персоналу підприємства. Для дослідження існуючих підходів, обґрунтування авторських позицій використовувалися такі методи дослідження: системний

підхід, проблемно-цільовий аналіз, абстрактно-логічний аналіз і синтез, факторний аналіз.

Результати дослідження: Ринкова економіка вимагає покращення використання статистичної та економічної інформації, яка характеризує результати господарської діяльності. Створення надійної інформаційної бази для менеджменту в усіх галузях економіки неможливе без врахування дії різних факторів, які формують результати роботи організації. Потрібно виділити роль факторів, що позитивно або негативно впливають на результати господарювання. Одночасно доцільно виділити окремо вплив факторів, що залежать безпосередньо від прийняття управлінських рішень даним об'єктом господарювання, та вплив чинників, що від менеджменту на даному господарському об'єкті не залежать.

Урахування впливу таких чинників в економічних розрахунках і характеристика їх впливу шляхом відповідних обчислень дозволяє більш правильно прогнозувати результати господарської діяльності у майбутньому періоді.

Економетрична діагностика та індикатори про стан та тенденції розвитку необхідні не тільки для усунення, але і для зміни наших уявлень про критерії ефективності діяльності підприємств.

В нових умовах господарювання керівникам підприємств необхідно приймати рішення в ситуації невизначеності. Оцінка ситуацій повинна займати важливе місце при інтерпритації економічних явищ та їх передбаченні.

Кожне підприємство прагне до одержання максимально можливого прибутку. Найважливішими факторами збільшення прибутку підприємства, у традиційному представленні, є збільшення ефективності використання трудових і матеріальних ресурсів.

За сучасних умов, все більш важливим є ефективність використання трудового ресурсу, яка виявляється через продуктивність праці. Продуктивність праці – це показник ефективності використання трудового ресурсу підприємства (праці), який визначається кількістю виробленої продукції або наданих послуг на одиницю витрат праці.

Продуктивність праці – узагальнювальний показник ефективності роботи підприємства. Основна мета аналізу продуктивності праці – виявлення резервів її зростання, а, отже, і резервів підвищення ефективності виробництва.

Кожне підприємство відрізняється певним рівнем продуктивності праці. Зміна рівня у часі показує динаміку продуктивності праці. Зміни відбуваються як у бік збільшення, так і у бік зменшення, що викликається сукупністю різних факторів. Однак неодмінною умовою розвитку виробництва служить зростання продуктивності праці. Це є вираженням загального економічного закону, економічною необхідністю розвитку суспільства незалежно від пануючої в ньому системи господарювання.

На рівень продуктивності праці впливають величина екстенсивного використання праці, інтенсивність праці, а також техніко-технологічний стан виробництва.

Екстенсивна характеристика праці відбиває ступінь використання робочого часу і його тривалість у зміну при незмінності інших характеристик. Чим повніше використовується робочий час, чим менше простоїв, непродуктивних витрат часу, чим триваліше робоча зміна, тим вище продуктивність праці. Екстенсивна характеристика праці має видимі межі: законодавчо встановлену тривалість робочого дня й робочого тижня. Якщо протягом робочого дня, тривалість якого дорівнює законодавчо встановленій величині, робочий час повністю використовується на продуктивну працю, то це буде межею можливої величини екстенсивного використання праці.

Інтенсивність праці характеризує ступінь його напруженості в одиницю часу й вимірюється кількістю витраченої за цей час енергії людини. Чим вище інтенсивність праці, тим вище його продуктивність. Максимальний рівень інтенсивності визначається фізіологічними й психічними можливостями людського організму, а це означає, що інтенсивність праці має фізіологічні межі й не може бути необмеженою. Нормальна праця припускає й нормальну його інтенсивність, тобто така витрата життєвої енергії протягом робочого часу в зміну, що забезпечує при діючій системі охорони здоров'я, реально доступній якості харчування й раціональному використанні вільного від роботи часу умови для повноцінного відправлення всіх життєвих функцій і повного відновлення працездатності до початку нового трудового дня. Таким чином, інтенсивність праці – важливий фактор продуктивності, але він має фізіологічну межу й вимагає дотримання фізіологічних норм витрати людської енергії.

Джерелом росту продуктивності праці, що не має меж, є науково-технічний прогрес, техніко-технологічне вдосконалювання виробництва, поява нових матеріалів, видів енергії і таке інше. Все це, згідно К. Марксу, формує продуктивну силу праці – його здатність робити в міру росту технічної оснащеності виробництва усе більше й більше продукції.

Формуванню організаційно-економічного механізму управління передуює моделювання впливу основних, найбільш значущих, факторів на організаційну систему.

Одним з найважливіших принципів моделювання є виявлення основних видів перетворень, які мають місце в організаційній системі з метою управління ними для підвищення продуктивності праці, а разом з цим і продуктивності усєї організаційної системи загалом. При цьому необхідно мати механізм оцінки, регулювання зворотного зв'язку та планування покращень щодо обраного показника. Кількісна оцінка впливу тих чи інших факторів на продуктивність праці потребує моделювання їх впливу на кінцевий результат.

Модель процесу управління продуктивністю праці на підприємстві представлена на рис. 1.

Для ефективного процесу управління продуктивністю праці на підприємстві необхідно враховувати наступні показники:

1) фондоозброєність – показник забезпеченості працівників основними фондами, який визначається як відношення вартості основних фондів (ОФ) до середньооблікової чисельності працюючих (Ч) за наступною формулою:

$$\text{Фоз} = \text{ОФ} / \text{Ч}; \quad (1)$$

2) фондovіддача – показник ефективності використання основних фондів, який визначається як відношення обсягу товарної продукції (ТП) до вартості основних фондів (ОФ) за наступною формулою:

$$\text{Фв} = \text{ТП} / \text{ОФ}; \quad (2)$$

3) ефективний фонд робочого часу одного працівника – показник, який характеризує ефективність використання робочого часу і визначається як відношення фонду відпрацьованого працівниками часу (Фв.ч.) до середньооблікової чисельності працюючих (Ч) за наступною формулою:

$$\text{Феф.} = \text{Фв.ч.} / \text{Ч}; \quad (3)$$

4) годинна виробітка – показник, який характеризує якість організації трудового процесу і визначається як відношення обсягу товарної продукції (ТП) до фонду відпрацьованого працівниками часу (Фв.ч.) за наступною формулою:

$$\text{ГВ} = \text{ТП} / \text{Фв.ч.}; \quad (4)$$

5) середньорічна заробітна плата – показник матеріальної мотивації працівників, який визначається як відношення фонду оплати праці працівників (ФОП) до середньооблікової чисельності працюючих (Ч) за наступною формулою:

$$\text{ЗПсер.р.} = \text{ФОП} / \text{Ч}; \quad (5)$$

б) віддача від витрат на трудові ресурси – показник, який характеризує ефективність витрат на трудові ресурси і визначається як відношення обсягу товарної продукції (ТП) до фонду оплати праці працівників (ФОП) за наступною формулою:

$$\text{Вв.т.р.} = \text{ТП} / \text{ФОП}. \quad (6)$$

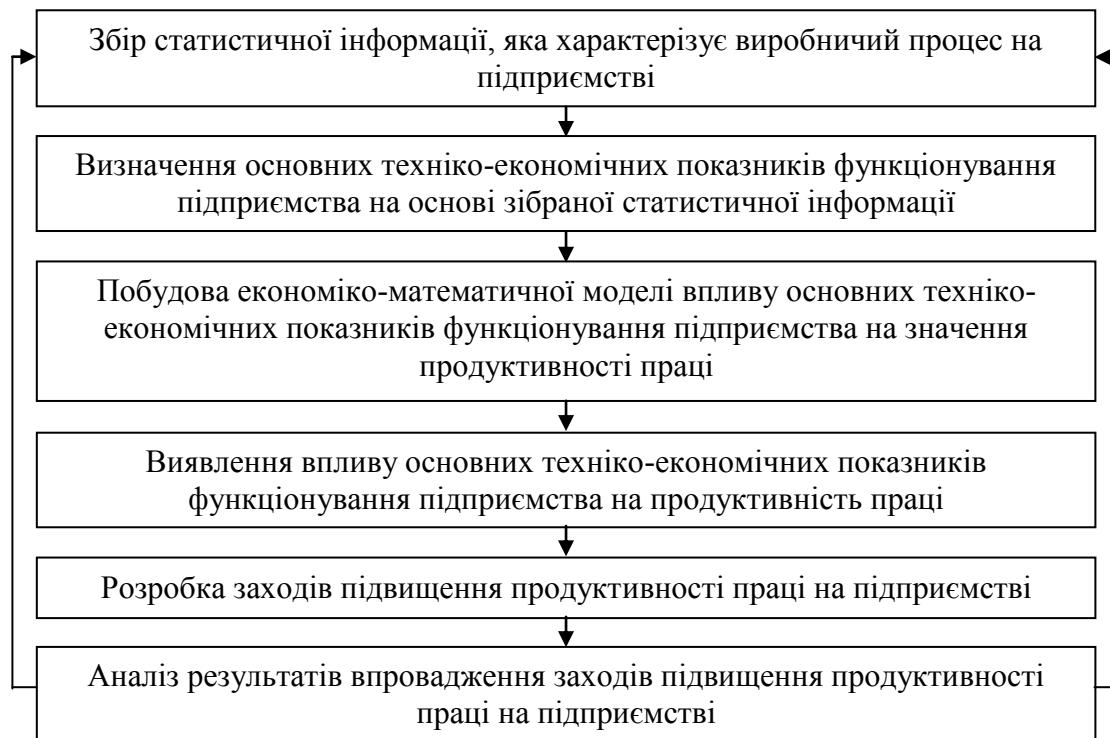


Рис. – Модель процесу управління продуктивністю праці

Для врахування впливу перерахованих техніко-економічних показників функціонування підприємства на продуктивності праці в процесі управління необхідно побудувати аналітичну модель. Найбільш прийнятний прийом дослідження для такої моделі є факторний аналіз.

Отже, сформуємо мультиплікативну модель впливу фондоозброєності, фондовіддачі, ефективного фонду робочого часу одного працівника, годинної виробітки, середньорічної заробітної плати та віддача від витрат на трудові ресурси на продуктивність праці:

$$\text{ПП} = \text{Фоз} \times \text{Фв} ; \text{ПП} = \text{Феф.} \times \text{ГВ} ; \text{ПП} = \text{ЗПсер.р.} \times \text{Вв.т.р.}; \quad (7)$$

$$\text{ПП} = \sqrt[3]{\text{Фоз} \times \text{Фв} \times \text{Феф.} \times \text{ГВ} \times \text{ЗПсер.р.} \times \text{Вв.т.р.}} \cdot \quad (8)$$

Результатом дослідження з допомогою факторного аналізу сформованої мультиплікативної моделі є величина впливу врахованих факторів на продуктивність праці.

На основі отриманих результатів розробляються заходи підвищення продуктивності праці на підприємстві.

Висновки. В результаті проведеного дослідження була розроблена модель процесу управління продуктивністю праці на підприємстві, яка включає аналітичну модель врахування впливу найбільш важливих техніко-економічних показників.

Список літератури: 1. *Завіновська Г.Т.* Економіка праці: Навч. посібник / *Г.Т. Завіновська*. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с. 2. *Перерва П.Г.* Экономика и организация труда: Учебное пособие / Под ред. *П.Г. Перервы, Н.И. Погорелова, Г.В. Дюжева* – Харьков: НТУ „ХПИ”, 2006. – 588 с. 3. *Калина А. В.* Економіка праці: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / *А. В. Калина*. — К.: МАУП, 2004. – 272 с.

Надійшла до редакції 09.04.2012р.

УДК 339.92

О.И. САВЧЕНКО, канд. эк. наук, доц., НТУ «ХПИ»

Р.А. НЕСТЕРЕНКО, ст. преподаватель, НТУ «ХПИ»

ИЗМЕНЕНИЯ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ИНФОРМАЦИОННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

В работе рассматриваются вопросы разработки новых критериев менеджмента транснациональных компаний при формировании нового технологического уклада, формулирование условий такого подхода.

У роботі розглядаються питання розробки нових критеріїв менеджменту транснаціональних компаній при формуванні нового технологічного устрою, формулювання умов такого підходу.

This paper deals with the development of new criteria for management of multinational companies in the formation of a new technological system, the formulation of the terms of such an approach.

Ключевые слова: технологический уклад, научно-технический потенциал, менеджмент, эффективность, инновационная деятельность, инвестиционные проекты.

Введение. Крупные транснациональные компании, например, такие как, Microsoft, General Electric, Apple отмечают проблему инвестирования

прибыли, а акционеры – дивидендов. Общая картина характеризуется отсутствием достаточного количества интересных проектов и привлекательных активов. В тоже время, отмечая новейшие тенденции в развитии ТНК, можно выделить влияние научно-технического прогресса, инновационную деятельность, ускоренное развитие производительных сил, осуществляемую ими.

Результатом окончания очередного технологического цикла в последние двадцать лет являются развитие электроники, информатики, биотехнологии, производства новых композитных материалов, мобильных сетей, оптоволоконных кабелей. В этих условиях меняются местами "материальный" и "интеллектуальный" факторы производства. Так, на сборке электронных схем сегодня 2% затрат идет на первичные материалы, а 98% на квалифицированный труд. Бурное развитие спутниковой связи, новейших транспортных средств и коммуникаций формирует своеобразный механизм движения информации, который позволяет поддерживать постоянную связь с любой точкой мира и способствует развитию международных сетей предприятий, связанных между собой единым производственным процессом. Находясь в разных странах, они могут управляться из одного центра и по единому плану. Возможность мгновенно получать необходимую информацию о производстве, сбыте и рентабельности, использование автоматизированной обработки информации способствует принятию вовремя решений о корректировке в глобальном масштабе.

Постановка задачи. Практики и ученые, которые работают в сфере международной экономики, все больше убеждаются в необходимости развития методологического и методического обеспечения менеджмента инновационно-инвестиционной деятельности транснациональных компаний. Именно в связи с вышесказанным данная статья будет посвящена изложению идей по поводу новых критериев в сфере менеджмента ТНК при создании нового технологического уклада.

Методология. Научными методами, которые использовались при написании статьи, следует считать сбор, систематизацию и комплексный анализ релевантной информации.

Результаты исследования. Результаты проведенного анализа показывают, что наряду с созданием нового технологического уклада, который будет базироваться на альтернативной энергетике и биотехнологиях

идет сложный процесс поиска интересных инвестиционных проектов. Десятки крупных транснациональных компаний в США и Европе держат на своих счетах миллиарды долларов, никуда не вкладывая эти средства.

Принципиально новым моментом в транснационализации капитала является расширение деятельности ТНК в сфере услуг, особенно наукоемких, что отражает факт роста значимости услуг в экономике, а главное - изменение самого характера услуг, который приобретает все большее производственное значение. Между товарами и услугами устанавливается более тесная связь, в силу чего экспорт товаров требует все более развитой сети, состоящей в основном из услуг. В результате около 55-60% прямых иностранных инвестиций, размещенных в мире, вкладывается в сферу услуг: в оптовую и розничную торговлю, банковские услуги, страхование и т.п. Все это стимулируют заинтересованность компании к развитию сферы услуг [1].

Основной причиной такой диверсификации услуг, оказываемых корпорациями, стало то, что современные средства связи и вычислительной техники, объединенные в глобальные информационные сети, принадлежат непосредственно самим ТНК. Это в свою очередь позволяет быть в курсе событий на рынках многих видов услуг. Предлагая, благодаря этому, целые пакеты услуг, корпорации успешно повышают свою конкурентоспособность, уменьшают риск совершаемых операций. Некоторые, некогда автономные виды услуг объединяются. Например, единый комплекс финансовых услуг состоит из банковских, страховых, биржевых и посреднических услуг.

Наряду с этой устойчивой тенденцией к расширению деятельности ТНК в сфере услуг наблюдается снижение доли инвестиции в базовые отрасли, добывающую и обрабатывающую промышленность. Одной из причин уменьшения доли инвестиций в добывающие и обрабатывающие отрасли является относительное уменьшение значимости сырья в экономике. Тенденция к снижению по мере развития научно-технического прогресса материалоемкости и энергоемкости готовой продукции противостоит абсолютному увеличению производства и потребления сырья и топлива. Это приводит к сокращению «доли продукции важнейших отраслей и к уменьшению расхода сырья и энергии на единицу национального дохода и промышленного производства»[2].

Важным фактором, который способствовал экономии сырья в последние годы, является рост использования вторичного сырья. Технология использования вторичного сырья существенно менее энергоемкая, и за счет этого достигается значительная экономия топлива и энергии. Заметную роль в сокращении добычи и потребления отдельных традиционных видов сырья

играют заменители. Например, сокращение потребления стали из-за использования более дешевых пластмасс, меди и свинца - из-за замены кабельной связи спутниковой связью.

Транснациональные корпорации контролируют существенную часть научно-технического потенциала промышленно развитых стран, что позволяет им играть ведущую роль в международном обмене технологиями и научно-техническими знаниями, активно участвовать в научно-техническом прогрессе и способствовать структурным сдвигам в мировой экономике.

Крупнейшие ТНК, химические концерны продемонстрировали стабильность своих позиций и способность лидировать в новых технологиях также, как они лидировали в традиционных производствах. Их успех объясняется следующими факторами:

- наличием специализированных исследовательских лабораторий и других инженерно-технических подразделений, где аккумулируются опыт и квалификация по многим научным и техническим направлениям;
- наличием значительных материальных ресурсов, технологического потенциала, превышающего потребности текущего производства, а также времени для исследования потенциальных возможностей технологических прорывов, приспособления их к своему опыту и сложившемуся профилю производства.

ТНК проводят эффективную стратегию технологического развития, которая означает организацию и интеграцию работы функциональных и специализированных групп в процессе реализации нововведений, постоянный анализ целесообразности существующей структуры рынков, функций, задач, долгосрочный взгляд на технологическое развитие.

Таким образом, ТНК является одним из главных субъектов мирового рынка технологий. Проводить успешную стратегию глобальных операций, быть лидером во многих отраслях производства, сферы услуг, носителем передовых технологий во многом позволяет и организационная структура ТНК. Для ТНК характерна трехуровневая организация: головная компания; подконтрольные филиалы; конкретные предприятия.

Стратегия ТНК включает сегодня различные формы их интеграции: одновременно с созданием традиционных зарубежных филиалов создается сеть филиалов за рубежом, которые наделяются различной степенью автономии в отношении головной компании, а также различные формы межфирменных связей (лицензионные и субподрядные соглашения и т.п.). С помощью информационной технологии ТНК руководят сетью предприятий, выполняющих различные функции во многих регионах и странах. Такая

стратегия комплексной интеграции позволяет поставлять товары на большое число национальных рынков и осуществлять необходимую сегментацию рынков. Важнейшие функции - НИОКР, бухгалтерский и управленческий учет, сбор и обработку информации, производство специфических товаров и т. д. - ТНК осуществляют с помощью замкнутых связей между головной фирмой и ее дочерними филиалами; между самими зарубежными филиалами; а также путем заключения различного рода соглашений с независимыми фирмами. При таком типе интеграции успех компании в размещении своей деятельности оценивается не с точки зрения принимающей страны, а по способности филиалов или партнеров вносить вклад в повышение рентабельности компании в целом.

Множественные внутри - и межфирменные связи наряду с традиционными горизонтальными и вертикальными связями затрагивают все больше функций, что является главным фактором усиления международной экономической взаимозависимости стран. Хотя природа интеграции в рамках ТНК усложняется все больше, чтобы выжить в новых условиях большинство компаний вынуждено приспосабливаться к международному производству, либо подключаться к нему. Так, на первый план экономики Китая выходят высокотехнологичные и наукоемкие производства. В 2011 году импорт из КНР в Украину достиг 4 млрд.\$, из которых около 85% представлено продукцией машиностроения [3].

Интересны различные методы и подходы, которые использует Китай при реализации стратегии присутствия на внешних рынках. В промышленно развитых странах это, как правило, покупка готовых компаний вместе с их разработками и уже сложившимися рынками сбыта, например, приобретение шведской компании Volvo. В тоже время по отношению к Украине применяется точечный подход в поиске рынков сбыта.

Выводы. Финансовый кризис в Европе привел к сворачиванию притока портфельных инвестиций и спекулятивного капитала на украинский фондовый рынок. В тоже время менеджмент транснациональных компаний находится в поиске инвестирования прибыли, китайский инвестор готов использовать сложившуюся ситуацию с отсутствием необходимых средств в области машиностроения в Украине для расширения своих рынков сбыта. Для того, чтобы эффективно использовать сложившуюся ситуацию в Украине необходимо было бы улучшить инвестиционный климат в стране, создать инструменты по защите прав миноритарных собственников, привлечение на фондовый рынок мелких частных отечественных инвесторов.

Сегодня, когда отличительной чертой мировой системы, является растущая взаимозависимость и взаимосвязь государств, глобализация экономических и политических процессов, экономическая и политическая роли ТНК приобретают особый статус.

Еще одним приоритетным направлением развития мировых транснациональных корпораций становится инновационное инвестирование, обеспечивающее конкурентоспособность ТНК и проникновение на международные рынки, создание внутри ТНК необходимой инфраструктуры, для разработки, продвижения и реализации инновационных проектов.

Основные инвесторы — ТНК — прочно заняли центральное место в процессе интернационализации мировой экономики, стали основным механизмом укрепления хозяйственной взаимозависимости между отдельными государствами.

Хозяйственно-инвестиционная деятельность ТНК должна предусматривать поэтапное наращивание инвестиционных ресурсов за счет инвестирования в первую очередь наукоемких проектов, имеющих стратегическое значение и максимальный экономический эффект.

Стратегия хозяйственно-инвестиционной деятельности, составляет основу для реализации ТНК технологии стратегического развития, промышленной стратегии, стратегий бизнеса, маркетинга, развития товаров и услуг, НИОКР, информационных технологий, которые будут определять глобальную стратегию ТНК. Основной целью формирования и реализации такой стратегии является повышение привлекательности бизнеса для акционеров и инвесторов.

Общие тенденции повышения конкурентоспособности компаний предполагают развитие и внедрение инноваций в продуктовую линейку, оптимизация затрат: улучшение системы управления производством, концентрация производства, сбалансированное использование аутсорсинга и инсорсинга, максимальная клиентоориентированность, направленная на развитие сервиса, удобной системой продаж, развитие зарубежных представительств.

Бесспорно одно, ТНК являются важной составной частью единой мировой политической и экономической системы, активно участвуют в международных политических процессах и являются новыми субъектами мирового политического процесса.

Список литературы: 1. Антипов Н.П. Экономическая интеграция в мировой экономике и транснациональные корпорации / Н.П.Антипов, А.Е.Королев // Междунар. публичное и частное право. – 2010, 2. Скляров Д.С. Транснациональные корпорации 21 века. Новые

направления государственного антимонопольного регулирования // Объединенный науч. журн. - 2010., **3.** *Богокин А.Л.* Стратегическое управление и его роль в развитии корпорации (на примере США). Дисс. на соискание уч. ст. канд. эк. наук. 1991., **4.** *Голубева С.* Актуальные аспекты теории транснациональной кооперации предприятий // Росс. эк. журн. М: 1996, №10., **5.** *Титов К.* ТНК и региональная экономическая интеграция в ЕС // Мировая экономика и междунар. отношения. - 2010., **6.** *Щетинин В.В.* Роль Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве и их воздействие на международную конкуренцию. - М: Инфра-М, 2009.

Надійшла до редакції 09.04.2012р.

Зміст

О. Ю. АНТИПЦЕВА. Державне економічне стимулювання в системі формування елементів інституціональної структури інноваційної діяльності.	3
Ю.С. БАТАШЕВА. Стратегия инновационного развития как основа экономической безопасности предприятия	8
Л.Й.БІЛОУС. Оплата праці персоналу підприємств харчової промисловості за організаційно-правовими формами господарювання.....	13
М.А. ВАХТИНА. Корпоративная социальная ответственность и аргументы в пользу социального капитала	19
К.В. ВЕЛИКА. Інноваційна інфраструктура крізь призму «потрійної спіралі»	24
С.И. ВИХЛЯЕВА, ЛИ ЧАО. Особенности принятия управленческих решений при формировании инвестиционной привлекательности предприятий	32
І.А. ВОЙНАЛОВИЧ. Державне замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою як засіб формування конкурентоспроможної робочої сили	37
Я.М. ГАЛАК. Аналіз заборгованості із виплати заробітної плати за типами підприємств в Україні: сучасні реалії.....	44
С.В.ГАРМАШ. Соціально-культурна складова розвитку суспільства у формуванні конкурентоспроможного персоналу промислового підприємства	48
В.Ф. ГРИЩЕНКО, І.В. ГРИЩЕНКО. Напрями трансформації системи управління експортно-імпортним потенціалом території з урахуванням вимог еколого-економічної безпеки	54
О.Ф. ГРИЩЕНКО. Дослідження проблем та перспектив розвитку інноваційного підприємництва в Україні	61
О.А. ДАНИЛЕНКО. Діагностика системи управління персоналом на стадіях життєвого циклу розвитку організації.....	68
В.А. ДЕНИСЮК. Інноваційна активність промислових підприємств України: розробка методики, стан та перспективи	74
Ю.Е.ДУДНЄВА, О.І.КІР'ЯН. Імідж керівника як управлінська та соціально-психологічна категорія.....	83
Г.В. ЖАВОРОНКОВА. Стратегія технологічної безпеки регіону.....	89
Т.В. СЁМКИНА, Я.А. ЗАХАРОВА. Концепция обучающегося региона как основа стратегии регионального развития.....	96
Т.П. ЗБРИЦЬКА. Система участі працівників у прибутках як один з методів мотивації	104

<i>І.М.ІВАШКІВ.</i> Економічна оцінка сутності поняття «конкуренція» і «конкурентоспроможність» як механізм підвищення ефективності інфраструктурного забезпечення в національній економіці.....	109
<i>Ю.П.ІВАШУК.</i> Вплив корупції на конкурентоспроможність у контексті інноваційної діяльності та розвитку інформаційних технологій	113
<i>Н.В.КАРПЕНКО.</i> Формування інноваційної моделі розвитку України з урахуванням зарубіжного досвіду	123
<i>О.С. КИРИЧЕНКО.</i> Забезпечення економічної безпеки підприємств на основі проактивного інноваційного розвитку	132
<i>О.І.КІР'ЯН, Ю.Е.ДУДНЄВА.</i> Сучасні проблеми сприйняття креативного менеджменту	142
<i>А.В. КОСЕНКО, О.П. КОСЕНКО, Д.І. КОСЕНКО.</i> Сутність технологічного аудиту та базові підходи до оцінки комерційного потенціалу технологічних новацій	147
<i>С.В. КУХАРЧУК.</i> Методологические аспекты управления конкурентоспособностью портового хозяйства.....	155
<i>В.А. КУЧИНСЬКИЙ.</i> Підвищення ефективності процесу управління продуктивністю праці на підприємстві	162
<i>О.И. САВЧЕНКО, Р.А. НЕСТЕРЕНКО.</i> Изменения парадигмы развития транснациональных корпораций в информационном экономическом пространстве.....	168

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ «ХП»

Збірник наукових праць

Тематичний випуск
«Технічний прогрес і ефективність виробництва»

Випуск 15

Наукові редактори д.е.н., проф. П.Г. Перерва,
к.е.н., проф. М.І. Погорєлов
Технічний редактор О.А.Круглов
Відповідальний за випуск к.т.н. І.Б. Обухова

Підп. до друку 06.04.2012 р. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-
друк. Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 10. Обл.-вид. арк. 10,1.

Наклад 300 прим. Зам. № . Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХП”.

Свідотство про державну реєстрацію ДК № 116 от 10.07.2000 р.
61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФО_П Воронюк В.В., м. Харків, пл. Руднева, 4
тел. 335-07-66