



НАЦІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ
УПРАВЛІННЯ

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ
АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО
ООНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО
ГОСПОДАРСТВА**

Наукова монографія

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ
АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО
ООНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО
ГОСПОДАРСТВА**

Наукова монографія

Київ 2008

УДК 330.341.1
ББК 65.9(4)-5

Розповсюдження та тиражування
без офіційного дозволу НАУ
заборонено

Наукове видання рекомендовано Вченою радою Національної академії управління (протокол № 4 від 10.04.2008 року).

Рецензенти:

Рецензенти:

Гончарова Н.П., д.е.н., проф.;

Кононенко В.І., д.е.н., проф.;

Чубукова О.Ю., д.е.н., проф.

Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства: Наук. монографія / М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, В.М. Шандра, О.І. Гуменюк та інші / За наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка і д.е.н., проф. С.А. Єрохіна. – К.: Національна академія управління, 2008. – 216 с.

ISBN 978 – 966 – 8406 – 33 – 1

У монографії проаналізовано стан технологічного оновлення національної економіки на інноваційних засадах, виявлено позитивні сторони і недоліки цього процесу і розроблено організаційно-економічні основи формування механізму інноваційного оновлення економіки України, її окремих галузей та підприємств.

УДК 330.341.1
ББК 65.9(4)-5

© М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, В.М. Шандра,
О.І. Гуменюк, В.О. Варфоломєєва, І.Ю. Дишко,
І.Б. Капітан, А.С. Кушнерук, Л.М. Назарчук,
Ю.М. Неговська, О.М. Щербань, С.І. Яковенко, 2008
© Майнові, Національна академія управління, 2008

ISBN 978 – 966 – 8406 – 33 – 1

Зміст

Вступ.....	4
<i>Розділ I. Технологічне оновлення національної економіки на інноваційних засадах.....</i>	8
1.1. Комплексний механізм інноваційного оновлення національної економіки.....	8
1.2. Основи формування економіки знань у національно-господарському комплексі України.....	38
<i>Розділ II. Основи інноваційного оновлення галузей національного господарства.....</i>	60
2.1. Розвиток промисловості на інвестиційно-інноваційних засадах.....	60
2.2. Шляхи інноваційного розвитку нафтогазового комплексу України.....	78
2.3. Інноваційна складова експортного потенціалу лісогосподарського комплексу України.....	89
<i>Розділ III. Механізм управління інноваційним оновленням підприємств.....</i>	96
3.1. Основи управління розвитком інноваційного потенціалу малих підприємств.....	96
3.2. Стратегічне маркетингове управління інноваційною діяльністю підприємств.....	117
3.3. Методи управління корпораціями, зорієнтованими на інноваційний розвиток.....	132
3.4. Промисловий маркетинг як механізм інноваційного розвитку корпоративних підприємств.....	164
3.5. Засади іпотечного страхування кредитних ризиків технологічного переозброєння підприємств.....	179
Список використаної літератури.....	187

ВСТУП

Проблеми переведення економіки України на інноваційний шлях розвитку привертають до себе все більшу увагу науковців-економістів, політиків, підприємців. Поступово стає очевидним, що лише на цьому шляху національна економіка може зайняти пристойне місце у світовому ринковому господарстві, стати конкурентоспроможною. Але у процесі практичної реалізації державної інноваційної політики в Україні фактично не створено сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності на підприємствах, формування попиту на інноваційні технології і товари, явно недостатньо в економіці розповсюджуються інновації. В ході здійснення економічних реформ не приділялося достатньої уваги і не прикладалося зусиль для примноження інтелектуального і технологічного потенціалу суспільства, інноваційного розвитку економіки, освоєння високих технологій, подолання на цих засадах структурних деформацій у національному господарстві. Низька результативність інноваційної політики держави значною мірою обумовлена наявністю суттєвих структурних перешкод для розвитку інноваційної діяльності в Україні.

У той же час в результаті проведення системного аналізу теоретичних засад взаємопов'язаних процесів соціально-економічного та інноваційного розвитку виявлено досить спрощений підхід у цьому контексті, який присутній у фахових і теоретичних роботах українських вчених. Дослідження авторів монографії вказують на більш складні процеси, котрі притаманні сфері інноваційного оновлення національної економіки з огляду на дослідження, наприклад, процесів виробництва та відтворення капіталу, теорію економічних циклів і практичні дослідження, зокрема структури технологічної багатокладності економіки, впливу процесів регіональної інтеграції і світової глобалізації, проблем інституційного та інфраструктурного характеру, завдань підвищення конкурентоспроможності економіки та інноваційної культури в суспільстві.

Результативне здійснення інноваційної політики в галузі технологічного оновлення економіки потребує глибокого аналізу умов її здійснення, подальшої розробки і послідовного застосування різноманітного інструментарію економічного регулювання, активних дій щодо реалізації цієї політики. Вичерпання чинників екстенсивного розвитку національної економіки обумовлює постійну посилену увагу до пошуку нових чинників прискорення економічної динаміки, які можуть бути співвідне-

сені з сучасним рівнем розвитку світового господарства. Однак економічний розвиток в Україні поки що не лише не набув сучасної постіндустріальної спрямованості, а навіть для нього не створено серйозного підґрунтя для запровадження основ інноваційного розвитку.

У сучасному ринковому господарстві і суспільстві відбулася переоцінка основних цінностей стосовно його розвитку. Від економічної спрямованості суспільство переходить до інноваційної, від нагромадження матеріального багатства як основи особистого добробуту – до нагромадження інформації і знань як основи суспільного прогресу. Інноваційний тип економічного розвитку дедалі стає основою, яка визначає економічну міць країни та конкурентоспроможність її економіки на світовому ринку.

У цьому сенсі впровадження інновацій являє собою зміну технологічного укладу виробництва, яка безпосередньо впливає на продуктивність чинників виробництва та спосіб їхнього поєднання, а отже і забезпечує видозміну виробничої функції. Тобто, завдяки інноваційному процесу навіть за умови збереження наявної диспозиції чинників виробництва відбувається збільшення його обсягів. Завдання інноваційного оновлення економіки виникає унаслідок необхідності техніко-технологічного забезпечення процесу матеріалізації інновацій.

У загальному вигляді інноваційна інвестиція є ощадним ресурсним вкладенням, яке забезпечує значно більшу за середню економічну віддачу. Таким чином, стратегічний економічний і суспільний ефект інновацій полягає в тому, що: на їх базі відбувається оновлення та зростання продуктивності нових чинників виробництва; вони забезпечують прискорене зростання обсягів виробництва; інновації прискорюють структурні зрушення у виробництві, сприяють перерозподілу та переорієнтації ресурсів на перспективні напрями науково-технічного та соціально-економічного розвитку, а також – зростанню економіки країни у світовій економіці та національній конкурентоспроможності.

Як відомо, економічний ефект від впровадження інновації обумовлений обмеженістю сфери або часу її поширення, яка створює тимчасову ринкову асиметрію. Інноваційний процес у сучасному розумінні не обмежується першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. По мірі розповсюдження інновація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває раніше невідомих споживчих властивостей.

Це відкриває для інноваційної діяльності нові сфери застосування, ринки товарів і послуг, нових споживачів. Сукупний соціально-економіч-

ний результат інновації є позитивним завдяки функціонуванню механізму дифузії інновацій. Інновація внаслідок свого розгортання утворює нову технологічну і соціально-економічну підсистему суспільства, які включають, по-перше, галузі, котрі впроваджують інновацію, по-друге, галузі, які поширюють нову технологію та поглиблюють її економічні переваги, по-третє, галузі, що виникають у процесі розвитку нового технологічного укладу.

Інноваційні процеси і пов'язані з ними чинники виробництва та управління ними досліджувалися багатьма вітчизняними і зарубіжними фахівцями і вченими. Значний вклад у розробку сукупності проблем, пов'язаних із технологічним оновленням національної економіки на інноваційних засадах внесли вітчизняні і зарубіжні дослідники: В.П. Александрова, Т.М. Баландіна, Ю.М. Бажал, Д. Белл, С.Ф. Биконя, С.В. Валдайцев, Ф. Валента, В.О. Василенко, В.В. Власенко, В.М. Геєць, Г.Я. Гольдштейн, Н.П. Гончарова, А.П. Гречан, А.В. Гриньов, М.П. Денісенко, С.М. Ілляшенко, М. Кагель, В.Г. Медінський, Г. Менш, Д. Норт, Б. Санто, Р. Солоу, М. Портер, Б. Твіст, Р. Уотерман, Р.А. Фатхутдінов, Ю.В. Яковець та інші.

Однак в їхніх роботах не вистачає комплексного підходу до формування механізму інноваційного оновлення національної економіки перехідного типу, який би поєднував дві складові управління інноваційними процесами в країні: державну і ринкову.

З огляду на вищевикладене, є нагальна необхідність формування організаційно-економічного механізму технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування шляхом поєднання двох поглядів у сучасній державній інноваційній політиці: технологічного оновлення економіки на засадах імітаційного сценарію (шляхом імітації технологій, що приводить до активізації інноваційного процесу в країні) та технологічного оновлення економіки на основі радикальних інновацій (шляхом зміщення структури промисловості в бік високотехнологічних наукоємних виробництв 5-го і 6-го технологічних укладів).

Виходячи з цього **метою** даної наукової роботи є дослідження проблеми технологічного оновлення економіки України і розробка засад організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку національного господарства її окремих галузей і підприємств.

Об'єкт дослідження – економічні відносини, які виникають у процесі інноваційного оновлення національної економіки.

Предмет дослідження – теоретичні, методологічні, методичні і практичні засади формування організаційно-економічного механізму інноваційного оновлення національної економіки, її галузей і підприємств.

Автори: **М.М. Єрмошенко** (науковий керівник авторського колективу) – вступ, параграфи 2.2, 3.1, 3.3, 3.4, 3.5; **С.А. Єрохін** – параграфи 1.2, 2.1; **В.М. Шандра** – параграф 1.1; **О.І. Гуменюк** – параграф 2.1; **В.О. Варфоломєєва** – параграф 3.1; **І.Ю. Дишко** – параграф 2.3; **І.Б. Капітан** – параграф 3.2; **А.С. Кушнерук** – параграф 3.4; **Л.М. Назарчук** – параграф 2.2; **Ю.М. Неговська** – параграф 1.2.; **О.М. Щербань** – параграф 3.5; **С.І. Яковенко** – параграф 3.3.

РОЗДІЛ І.

Технологічне оновлення національної економіки на інноваційних засадах

1.1. Комплексний механізм інноваційного оновлення національної економіки

1.1.1. Структура, задачі, функції і принципи механізму технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування

Сучасні концепції економічного розвитку країни прийнято формувати на засадах основних напрямків економічної політики, котрі на основі аналізу економічної ситуації, кон'юнктури ринків та існуючих проблем розвитку утворюють систему чинників, які впливають на досягнення поставлених цілей.

Досягнення стратегічних цілей за напрямками економічної політики забезпечується шляхом використання як економічних, так і правових методів управління, які обумовлюються конституційними функціями держави і мають на меті створення сприятливих умов для ефективної діяльності суб'єктів господарювання усіх форм власності. При цьому дія ринкових механізмів забезпечується створенням законодавчого середовища і системи державного регулювання економічних процесів, яке реалізується за допомогою важелів, притаманних державній політиці з використанням у тій чи іншій мірі всіх інструментів регулювання. Такі інструменти, шляхи і методи їх застосування постійно удосконалюються у зв'язку з розвитком законодавства у різних сферах економічної діяльності.

З іншого боку, держава як головний суб'єкт інноваційної діяльності створює умови для зростання науково-технічного потенціалу, визначає пріоритети у сфері науково-технічної діяльності і підтримує їх розвиток через систему фінансово-кредитних і податкових інструментів, формує організаційні механізми інформаційного і ресурсного забезпечення інноваційної діяльності. За роки незалежності в Україні створено законодавче забезпечення, яке визначає правові, економічні та організаційні умови науково-технічної й інноваційної діяльності, передбачає регулювання відносин між суб'єктами цих сфер, визначає порядок та умови підтримки суб'єктів, котрі здійснюють науково-технічну або інноваційну

діяльність. Однак механізми технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування, крім обумовлених на рівні законодавства, поки що знаходяться у стані теоретичних розробок.

В останні десятиріччя у вітчизняній і зарубіжній науці сформувалися принципово нові підходи до досліджень механізму технологічного оновлення економіки на інноваційних засадах. Вченими та фахівцями з теорії державного управління, економіки й інноваційного менеджменту створено моделі, які спонукають до розробки механізму технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування. Досліджувались також організаційні моделі, форми і методи технологічного оновлення, розвитку економіки і менеджменту інноваційної діяльності. Крім того доцільно зауважити, що Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 р.) «Шляхом європейської інтеграції» [314] та Указ Президента України «Про стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції на 2004–2015 роки» [20] визначають основні напрями та пріоритети економічного і соціального розвитку України, серед яких забезпечення сталого економічного зростання, утвердження інноваційної моделі розвитку, соціальна орієнтація економічної політики, створення умов для набуття Україною членства в ЄС.

Розвиток економіки інноваційного спрямування в Україні має бути безпосередньо пов'язаний із формуванням ефективної державної інноваційної політики, реалізація якої, насамперед, передбачає визначення пріоритетів, концепцій і засад інноваційного розвитку, аналізу наявності ресурсного та інноваційного потенціалу, стану технологічного базису економіки країни, створення нормативно-правової бази інноваційного підприємництва, формування прямих та непрямих методів активізації і регулювання інноваційної діяльності.

Відтак, технологічне оновлення економіки інноваційного спрямування доцільно розглядати як складову економічної й інноваційної політики держави. При цьому державна інноваційна політика у цій сфері, за розумінням автора, може бути визначена як сукупність форм і методів діяльності держави, спрямованих на створення взаємопов'язаних механізмів організаційного та ресурсного забезпечення технологічного оновлення економіки для розвитку інноваційної діяльності та формування чинників інноваційних процесів.

Як відомо, метою державної інноваційної політики є формування у країні таких умов для діяльності господарюючих суб'єктів, за яких вони були б зацікавлені і спроможні розробляти і виготовляти нові види продукції, упроваджувати сучасні наукомісткі й екологічно чисті технології,

формувані на цій основі свої ринки збуту. Так, у Законі України «Про інноваційну діяльність» [6] вказано: «Головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції».

На сучасному етапі, на думку автора, уявлення політиків і державних менеджерів про ринковий механізм як інструмент спонтанного регулювання економічних процесів змінилися розумінням того, що ринок у первинній недосконалій формі деформує мотиви і методи економічної діяльності, є недостатньо ефективним регулятором соціально-економічного розвитку. Тому ринковий механізм сьогодні має бути доповнений методами державного регулювання непрямої дії, у тому числі способами підтримки інноваційної діяльності як базисного елементу економічного зростання. У цьому контексті повинна розроблятися державна інноваційна політика, основні напрями якої визначаються залежно від стратегічних завдань країни.

За аналізом економічної та фахової літератури [58; 137; 299] слід звернути увагу на те, що сучасною світовою практикою напрацьовано три основні типи стратегій інноваційного розвитку:

- стратегія перенесення (поширення інновацій), сутність якої полягає у використанні зарубіжного науково-технічного потенціалу і його досягнень у вітчизняній економіці;

- стратегія запозичення (диверсифікація інновацій), сутність якої полягає в освоєнні виробництва високотехнологічної продукції, яка вже вироблялася в інших країнах, шляхом використання власного науково-технічного потенціалу;

- стратегія нарощування (інноваційного розвитку), за якої доцільно використовувати та розвивати вітчизняний науково-технічний потенціал, проводити інтеграцію фундаментальної та прикладної науки.

Домінуючим для економіки України повинен стати шлях інноваційного розвитку, який ґрунтується на використанні стратегії нарощування інноваційного потенціалу на заздалегідь визначених державою пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу. У перспективі це повинно привести до реалізації стратегії випереджального розвитку, яка могла б забезпечити щорічні темпи зростання ВВП в Україні у 1,5–2 рази вищі, ніж загалом у країнах ЄС. Це підтверджується й підходами до вирішення цієї проблеми з боку провідних спеціалістів [45; 58; 255].

Організаційно-інституціональною формою реалізації стійкого економічного розвитку на інноваційних засадах, котрий обумовлений наявністю в країні кадрового, науково-технічного і технологічного потенціалів економіки, мають стати макротехнології і відповідні міжгалузеві виробничі комплекси, які утворюють структуру сучасної структурно-промислової політики. Наприклад, за даними [86; 314] до 2015 р. в Україні мають бути створені реальні передумови запровадження двох видів макротехнологій: «Україна – транзитна держава» і «Україна – високотехнологічна, авіакосмічна держава».

Макротехнологія «Україна – транзитна держава» ґрунтується на аналізі гео економічних переваг України, тобто на вигідному розташуванні України на межі двох інтеграційних зон: європейської та євразійської. Однак реалізація цієї макротехнології містить суттєву проблему, сутність якої полягає у високому рівні зношеності основних виробничих фондів. Так, наприклад, ступінь зношеності основних видів рухомого складу залізничного транспорту становить 65–70%, за останні роки склад морського вантажного транспортного флоту скоротився майже у 10 разів, а вибуття тоннажу складає понад 90%. У цивільній авіації із наявних 1316 повітряних суден тільки 38% мають сертифікат льотної придатності, ступінь їхньої зношеності майже 80%. З 16 тис. автотранспортних одиниць, які використовуються для міжнародних перевезень вантажів, вимогам ЄС відповідають лише 23%. Термінової заміни потребують 12,3 тис. автотранспортних засобів [308].

Макротехнологія «Україна – високотехнологічна, авіакосмічна держава» передбачає розвиток повітряного та космічного транспорту України. Стратегічна мета цього напрямку у довгостроковій перспективі полягає в реалізації конкурентних переваг, пов'язаних з формуванням нової структури вітчизняного експорту, у перетворенні його з сировинного на експорт продукції з високим ступенем доданої вартості. Насамперед, це мотивовано тим, що Україна належить до восьми країн світу, які мають необхідний науково-технічний потенціал для створення авіакосмічної техніки, входить до десятки найбільших суднобудівних держав світу та має велику частку зайнятих у високо- і середньотехнологічних галузях промисловості. Тобто, у структурі промисловості України є низка секторів, які, маючи унікальні високі технології, здатні виконати роль «економічного прориву».

У сучасній науковій літературі виділяють чотири основних типи державної інноваційної політики: технологічного поштовху, ринкової орієнтації, соціальної орієнтації, зміни структури господарства [187; 201; 236; 250; 285]. Крім того, основою стратегічного курсу і базовим принципом

на сучасному етапі має стати реалізація економічної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі зростання економіки.

Політика технологічного поштовху полягає у тому, що головні цілі та пріоритетні напрямки науково-технологічного та інноваційного розвитку визначає держава, а на цій підставі – шляхи стимулювання інноваційної діяльності. Така політика передбачає розробку державних програм, капіталовкладення в інноваційні проекти, державну участь в регулюванні інноваційних процесів (наприклад, аерокосмічна промисловість, воєнно-технічні послуги тощо). Обмеженість цього варіанта інноваційної політики полягає у підтримці державою лише довгострокових інноваційних проектів потужних підприємств. Тому така політика може дати позитивні результати за умови, коли малий бізнес включено в інноваційні процеси шляхом входження до «технологічних ланок» корпоративних підприємств.

Політика ринкової орієнтації передбачає провідну роль ринкового механізму в розподілі ресурсів та визначенні напрямів розвитку науки і техніки, а також обмеження ролі держави в стимулюванні фундаментальних досліджень. Вона спрямована на створення сприятливого економічного клімату та розвиток інформаційного середовища для здійснення нововведень, скорочення прямої участі держави в НДДКР та прямих форм регулювання. Обмеженість цієї політики полягає в націленості на короткострокові і недорогі інноваційні проекти, які спроможні реалізувати окремі підприємства.

Політика соціальної орієнтації полягає у соціальному регулюванні наслідків НТП: процеси прийняття рішень відбуваються із залученням широкої громадськості. Політика зміни структури національного господарства передбачає істотний вплив передових технологій на вирішення соціально-економічних проблем, на зміну галузевої структури, взаємодію суб'єктів господарювання, рівень життя тощо. Це потребує нових форм організації й механізмів управління розвитком науки і техніки, а також їх взаємодії [236; 250].

Що стосується нинішнього стану економіки України, то він відповідає стадії затяжної технологічної кризи, після якої настає поворот до піднесення. Ю.М. Бажал, аналізуючи динаміку технологічних змін вказує, що при розробці державної інноваційної політики України передусім необхідно створити умови для здійснення «стрибокподібного переходу від старого до нового технічного базису виробництва» [45].

Інноваційна політика держави також має враховувати особливості галузей економіки і конкурентоспроможність їхньої продукції. Галузі господарського комплексу України залежно від рівня конкурентоспроможності продукції умовно можна поділити на три групи:

- галузі, котрі мають високу конкурентоспроможність на світовому ринку (аерокосмічна, воєнні технології, технології зварювання);
- галузі з потенційною конкурентоспроможністю на світових ринках (металургійна промисловість, машинобудування);
- галузі, підприємства яких не спроможні конкурувати на світових ринках (агропромисловий комплекс, виробництво будівельних матеріалів, легка і харчова промисловість).

Політику першої групи галузей доцільно спрямовувати на зміцнення і розвиток їх виробничо-економічного потенціалу, другої – на розробку державних заходів щодо протекціонізму для проникнення на світовий ринок, третій – орієнтувати на внутрішній ринок з формуванням для них умов досконалої конкуренції на основі нововведень.

Таким чином, розглянуті засади формування стратегій економічного розвитку та державної інноваційної політики дають підставу до створення концептуальної структури механізму технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування, котра показана на рис. 1.1. Як видно з поданої структури, концепція механізму побудована на використанні попереднього маркетингового аналізу зовнішніх і внутрішніх ринків, на підставі якого визначається стратегія, політика та пріоритетні напрямки технологічного оновлення економіки. Відповідно до цього розробляється та реалізується державна програма, що забезпечується органами державного управління через застосування системи методів та інструментів (засобів) державного регулювання. Методи державного регулювання цієї програми виступають у вигляді прямих та непрямих способів впливу органів державного управління на поведінку суб'єктів, технологічна база яких підлягає оновленню або удосконаленню з метою підвищення їхньої мотивації до ефективного упровадження і освоєння нових технологій та реалізації на цій основі інноваційної моделі розвитку економіки країни.

Інструменти (засоби) державного регулювання цієї програми є актами нормативно-правового або директивного характеру, які регулюють окремі аспекти виконання такої програми відповідно до особливостей пріоритетних, галузевих та регіональних політик, створення сприятливого інституційно-правового середовища для розвитку окремих технологій.

До інструментів створення сприятливого середовища можна віднести податкові пільги, пільгове кредитування, надання прав на використання прискореної амортизації; регулювання монопольних підприємств, дозвіл тимчасової монополії, режими валютного регулювання тощо. Застосовуючи ці інструменти, держава може уповільнити або

прискорити темпи технологічного оновлення по окремим галузям, регіонам або пріоритетним напрямкам економіки й інноваційного процесу, підвищувати або знижувати ефективність інноваційної діяльності.

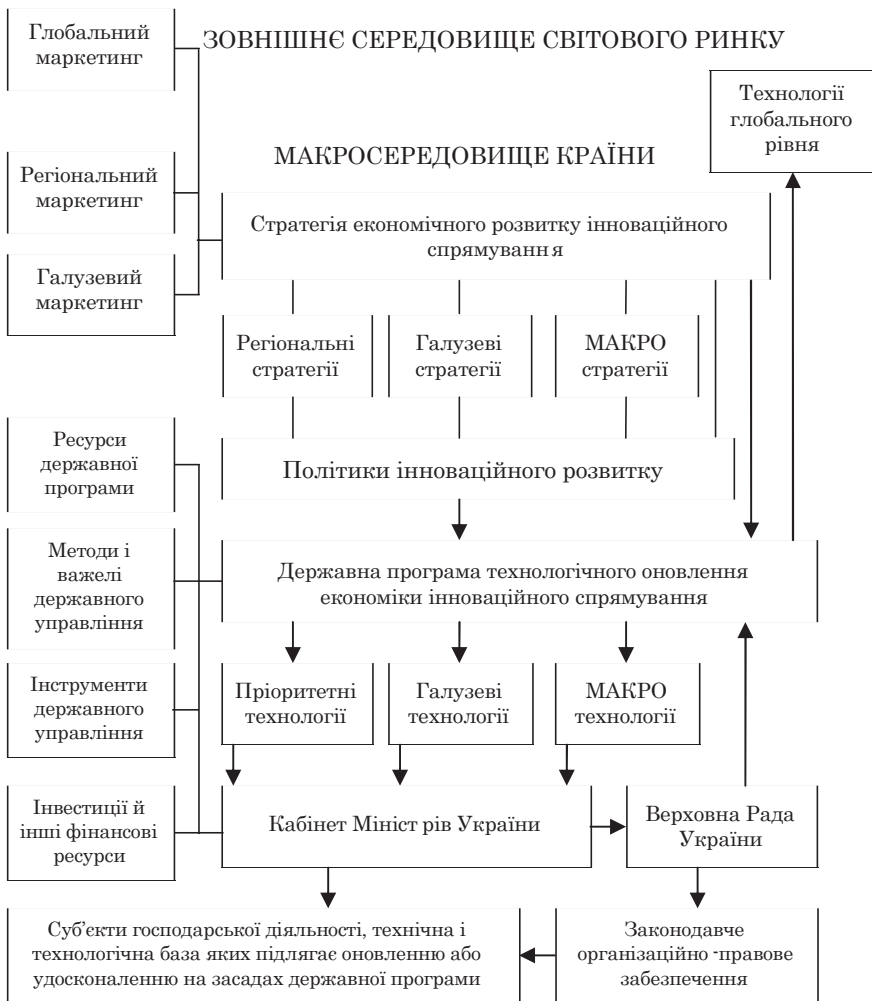


Рис. 1.1. Структура механізму технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування

При виборі пріоритетних напрямів технологічного оновлення економіки доцільно враховувати особливості та науково-технічний і ресурс-

ний потенціал галузей і регіонів. Особливу увагу доцільно звернути на оновлення технологічної бази регіональних промислових комплексів, котра може стати джерелом їх інноваційного розвитку.

1.1.2. Застосування в економіці України досвіду розвинених країнах щодо форм і методів технологічного оновлення

У минулому столітті на рубежі 50-х років із проблемою технологічного оновлення економік і нарощування конкурентоспроможності зіткнулися США, Японія й інші розвинені країни. Вирішення цієї проблеми було знайдено шляхом приведення структурного та технологічного розвитку диверсифікованих корпорацій у відповідність з вимогами науково-технічного прогресу, які в першу чергу виявляються у великих масштабах, високій складності і динамічній структурі крупних корпорацій.

Разом із цим останнім часом позитивні тенденції розвитку економіки і розширення міжнародних зв'язків України відкривають перед вітчизняними високотехнологічними підприємствами можливість використати створений потенціал для виходу на прибуткові зарубіжні ринки наукоємної продукції цивільного призначення. Перехід економіки України на ринкову систему господарювання визначив актуальність технологічного оновлення економіки і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, а отже, і застосування зарубіжного досвіду трансформації системі господарювання та оновлення технологій. Найбільш істотною особливістю цього досвіду, на нашу думку, є якісне удосконалення підходів до структурно-технологічного розвитку економіки.

В останні десятиліття у закордонній науці і практиці сформувалися принципово нові підходи до досліджень процесів технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування. Вченими та фахівцями у галузях теорії управління, економіки й інноваційного менеджменту створено підходи, які спонукають до вивчення досвіду технологічного оновлення західних країн. Розроблено також концепції, форми і методи технологічного оновлення. Процеси трансформації технологій й оновлення потенціалів економік розвинених країн знаходяться під постійним моніторингом низки міжнародних організацій та інституцій, зокрема, Світового банку, МВФ тощо.

Упродовж тривалого часу минулого століття промисловий розвиток України і провідних західних країн проходив різними шляхами. Розвинені країни із 60-х років ХХ ст. основні зусилля зосередили на вирівнюванні науково-технічного прогресу за усіма напрямками і на його збалансованому просуванні вперед. В Україні, як і в інших союзних республіках ко-

лишнього СРСР, шляхом концентрації ресурсів на напрямках, котрі обслуговували оборонно-промисловий комплекс, в окремих сферах було створено значний науковий потенціал, який випереджав на той час досягнення західних опонентів. У наслідок такого підходу економіка стала багатокладною з точки зору технологічного устрою та утворився дисбаланс у розвитку окремих галузей виробництва.

Проте, не дивлячись на загальносвітове визнання окремих наукових і технічних досягнень, участь України у міжнародному розподілі праці поки що в основному спрямована на перетворення економіки у сировинний придаток розвинених країн. Помітну роль у цьому відіграли рекомендації експертів МВФ, позиція яких полягала у тому, що Україна може зайняти стійке положення на світовому ринку сировини та продуктах її первинної неглибокої переробки.

Не зважаючи на низку заходів, котрі вживалися на рівні як держави, так і підприємств, стан науково-технічної сфери нашої країни погіршується. Наслідком цього стають:

- стрімка руйнація технологічного потенціалу промисловості;
- технологічне відставання від розвинених країн, яке останні роки набуває загального характеру;
- досягнення технологічним потенціалом критичної межі, за якою настає втрата здатності створювати конкурентоспроможну науковоємну продукцію (світовому рівню сьогодні в країні відповідає лише четверта частина технологій, інші три чверті знижують конкурентні переваги на стадії промислового виробництва).

Аналіз досвіду розвинених країн [296; 375; 408] дозволяє дійти висновку, що ринковий успіх технологічної політики (тобто комерційний ефект від реалізації нових технологій на ринку), визначається насамперед ефективністю національної політики та методами, які покладені в основу селекції, адаптації і дифузії технологій. У світовій практиці відомим є приклад такої успішної національної політики, націленої на селекцію технологій і отримання високого комерційного результату на ринку. Це – політика окремих східно-азіатських країн, які обрали форму «наздоганяючого» економічного розвитку (*catching up pattern of economic growth*) [259; 410].

Засади моделі «наздоганяючого розвитку» були закладені Японією, яка досягла високих результатів в економічному розвитку в умовах обмеженості ресурсів, спираючись на запозичені технології. Фактично Японія збудувала шлях, яким пішли інші країни східно-азіатського регіону. За даними [192; 283; 403] технологічне оновлення в Японії наприкінці ХХ століття відбувалося під впливом західних зразків економічного розвитку з орієнтацією на власну модель і політику зростання економіки,

яка в основному ґрунтувалася на позитивних тенденціях і враховувала особливості трудових відносин та суспільного життя, які постійно модернізувалися за активної участі держави.

В умовах реальної економіки, як свідчать дані [398; 403], модернізація в Японії фактично здійснювалася державою. Держава швидко впроваджувала західні системи і технології: німецькі моделі у сфері адміністративного управління, армії й освіти, британо-американські – у промисловому виробництві, територіальній інфраструктурі і морському флоті. Модернізація, яка проводилася державою, так або інакше дозволила провести індустріалізацію країни і домогтися економічного зростання, достатнього для підвищення добробуту середнього класу. Концепція «японського шляху модернізації» була значною мірою пов'язана із колективістськими тенденціями у суспільній трансформації. У середині 90-х років у менеджменті та політиці Японії почалися пошуки нової альтернативної моделі економічного розвитку в руслі нового лібералізму. Однак до теперішнього часу концептуальних підходів до подальшої модернізації Японії не вироблено [434]. Досить часто японський менеджмент звертається до американської моделі, яка достатньо науково обґрунтована і використовується у сучасній економіці. Проте такий підхід суперечить загальній політиці модифікації японської моделі та необхідності її пристосування до глобальних змін у зовнішньому середовищі.

Значний досвід і стрімкий процес накопичення знань у процесі адаптації передових зарубіжних технологій у національному виробництві дозволив країнам з «наздоганяючою» формою економічного розвитку поступово розширити сферу дослідницької діяльності та перейти до створення власних технологій, а накопичення фінансових ресурсів зробило можливим суттєве збільшення витрат на фундаментальні дослідження і розширення освітньої діяльності.

Що стосується економіки України, то доцільно звернути увагу на те, що вона є багатокладною, в якій домінують процеси третього та четвертого технологічного устрою. На думку експертів Інституту стратегічних досліджень, у найближчі 10–15 років в економіці України домінуватиме четвертий технологічний устрій, котрий матиме в 2015–2020 рр. власний потенціал для подальшого розвитку та удосконалення на своєму рівні, тобто це традиційні галузі машинобудування – енергетичне й електротехнічне машинобудування, верстатобудування, приладобудування, хімічне машинобудування.

У той же час одночасно можуть формуватися і розповсюджуватися найбільш ефективні напрямки 5-го і 6-го технологічних устроїв. За даними [161; 192; 373] уже сьогодні у світі відбуваються процеси зниження

ефективності п'ятого технологічного устрою. У цьому сенсі світова криза 2001–2002 рр. відобразила точку зламу в динаміці цього устрою та його ключових галузей. Стратегія інноваційного прориву, яка є іншою формою технологічного оновлення, протягом найближчих 10–15 років здійснюватиметься західними країнами у напрямку переходу до шостого технологічного устрою, основою якого стане не стільки мікроелектроніка, скільки наноелектроніка, фотоніка та оптоінформатика.

Виходячи із цього, доцільним буде не наздоганяти розвинені країни в технологіях п'ятого технологічного устрою, а зосередити увагу на становленні ключових напрямів вже 6-го технологічного устрою. У стратегії технологічного оновлення економіки України потрібно вибрати такі напрями шостого технологічного устрою, де вона може вийти в лідери, або знайти ніші в розподілі інноваційних продуктів. Насамперед це відноситься до напрямків розвитку, які наведено вище. Одним з таких напрямків повинні стати технології наповнення глобальних інформаційних систем мета-базами знань. В Україні сьогодні створено необхідну кількість інформаційних мереж, але проблема полягає в їх наповненні. У найближчі 10–15 років необхідно наповнити ці мережі знаннями у різних напрямках розвитку сфери науки, освіти, культури, екології. Тим більше, що у цьому напрямку Україна може йти врівні з рештою країн світу, шукати і заповнювати свої ніші.

Як свідчать джерела [154; 176; 378] у світі також накопичено значний досвід технологічного прориву. Досвід таких країн як Китай, Індія, Сінгапур, Тайвань й інших показує, що країна може підвищити свій інноваційний рівень та увійти до числа технічно розвинених, як правило, у фазах зростання чергового технологічного устрою. Насамперед сутність концепції технологічного прориву полягає в тому, що при вирішенні стратегічних задач розвитку економіки не можна орієнтуватися на технології попереднього технологічного устрою, а потрібно вибирати ті напрями, де є можливим науково-технічний прорив на основі впровадження нового покоління технологій [152; 384].

Для цього в період зміни технологічного устрою і структурної перебудови світової економіки необхідно в національній економіці створити конкурентоспроможні виробництва нового технологічного устрою, тим самим посиливши свої позиції на світовому ринку [396; 434]. Ця можливість обумовлена насамперед тим, що в Україні відсутні виробничі потужності попереднього п'ятого технологічного устрою, а відповідно – і проблема вивільнення пов'язаного в них капіталу й відсутність опору соціально-економічних інститутів структурній перебудові економіки на інноваційних засадах.

Слід підкреслити, що форми сучасного технологічного оновлення в розвинених країнах ґрунтуються на інтегральному підході з урахуванням багатоукладності технологічного устрою та наявного потенціалу окремих галузей промисловості. Однак, якою б не була обрана форма технологічного оновлення економіки вона вимагає її нової структурної перебудови.

У цьому сенсі методологічною основою традиційного підходу до формування структури промисловості є ієрархічне ділення складного цілого на елементи, які пов'язані відносинами субординації по вертикалі і координації по горизонталі. При реалізації цього підходу для аналізу структури господарської одиниці спочатку визначають загальну функцію, поділяючи її до неподільних елементарних операцій. У результаті отримують деревовидну ієрархічну схему функції. На етапі синтезу елементарним операціям надають відповідні для їх реалізації засоби (устаткування, персонал тощо). Таким чином господарська структура формується шляхом поєднання останніх у пов'язані відносинами субординації і координації підрозділи. Такий підхід має відносну простоту й універсальність, але йому також притаманні два істотні недоліки.

По-перше, він дозволяє врахувати тільки обмежену кількість характеристик складових елементів у господарській структурі, що ускладнює аналіз тенденцій і напрямів розвитку, а по-друге, за великих масштабів і суттєвої складності структури стає складною і реалізація горизонтальних зв'язків, а саме, розподіл робіт, виробнича кооперація, управління фінансами тощо. Наслідком цього є обмеження щодо складності структури. Тому у практиці розвинених країн ієрархічні структури збереглися тільки на слабо диверсифікованих малих і середніх підприємствах.

Жорсткі умови конкуренції в економіках розвинених країн змусили корпорації зосередитися на підвищенні ефективності використання всіх видів ресурсів. Одним із методів реалізації цього завдання став функціонально-системний підхід [322], істотною особливістю якого є комплексний розвиток господарських структур і технологій. У межах цього підходу технологія виступає сукупністю структурних елементів засобів та методів, котрі необхідні для виконання господарської функції: виробництва продукції або послуг. При цьому до засобів відносяться матеріальні чинники діяльності, а до методів включають дію нематеріальних чинників, зокрема, організацію й управління, кваліфікацію, професійний досвід тощо. Складові засобів і методів повинні бути вивірені за необхідністю і достатністю для реалізації господарської функції і органічно пов'язані в єдиний технологічний комплекс. Важливою відмінністю цього підходу є використання функціональної системи як єдиної підґрунтя

для поділу складної структури. Такі технологічні комплекси функціонують тільки за наявності всіх необхідних засобів і методів.

Функціонально-системний підхід є основою для формування матричних господарських структур у формі відносин між завданням та засобами і методами. Таким чином, технологічні комплекси будуються шляхом встановлення відповідності між функцією та структурними елементами засобів і методів за критеріями необхідності і достатності. Відмінність цього підходу також полягає у тому, що основною формою відносин є координація, а не субординація, яка є домінуючою в ієрархічній структурі. Матрична модель у цьому контексті забезпечує реалізацію цього підходу в результаті порівняльної оцінки і вибору альтернативних технологічних комплексів у складі цільових груп шляхом співвідношення показників «ефективність – витрати».

Функціонально-системний підхід унеможлиблює появу проблеми освоєння нових зразків техніки. Так, у технологічному комплексі конструкторська документація є тільки одним зі структурних елементів, з яким мають бути узгоджені інші складові: виробниче устаткування, кваліфікація, сировина, менеджмент тощо. В результаті не виникає проблем упровадження нового виробу у виробництво. Але постають питання його окупності і прибутку, які мають бути отримані в результаті реалізації продукції. Цим пояснюється особлива увага, яку приділяють в розвинених країнах спеціальним методам вивчення ринку, а саме, маркетинговим дослідженням.

Як свідчить досвід [398; 408] у розвинених країнах для структурно-технологічного розвитку економіки застосовується функціонально-системна методологія планування та управління. Вона ґрунтується на підготовці за певним методом трьох головних планових форм: об'єднаного стратегічного плану, комплексної програми і бюджету. Крім того, як відомо, одним з головних чинників розвитку технологій виступає стимулювання науково-технічного прогресу, за якого важливо цілеспрямовано визначити та забезпечити НДДКР, що зорієнтовані на якісний розвиток структурних елементів засобів і способів в технологічних комплексах. Доцільно підкреслити, що до завдань структурно-технологічного планування входить пропорційний і збалансований розвиток господарської структури на перспективній науково-технічній основі.

Сучасний підхід до технологічного оновлення економіки, який застосовується в розвинених країнах, ґрунтується на чотирьох базових матрицях впливу державної політики у сфері конкурентоспроможності країни у середньо- і довгостроковій перспективі.

Перша матриця – ліквідація критичних відставань (Critical Gap Fix), що є комплексом заходів, котрі впливають на макроекономічне середо-

вище, якість функціонування органів влади, ефективність державного регулювання основних ринків (капіталу, праці, землі, інтелекту) і підтримуючих їх інститутів, а також які впливають на ступінь відкритості економіки і ефективність конкуренції. До цієї ж групи відносяться показники розвиненості базової інфраструктури.

Друга матриця – створення основ економіки знань (Knowledge-Based Economy), яка формує головні пріоритети в інвестиційній політиці, напрями розподілу державних ресурсів, стимулювання приватних інвестицій. Вона враховує також такі найважливіші сфери як освіта, наука (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи), технологічна й інформаційна інфраструктура.

Третя матриця – це забезпечення стійкого розвитку та відповідної конкурентоспроможності (Sustainable Development and Responsible Competitiveness). Ця матриця є комплексом політико-економічних заходів, котрі впливають на чинники стійкого розвитку суспільства (енергобезпеку, енергозбереження, екологію, ефективність охорони здоров'я, якість товарів і послуг тощо), а також на чинники, які стимулюють досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності економіки країни.

Четверта матриця полягає у формуванні соціальної згуртованості і соціального капіталу (Social Cohesion & Social Capital). Цей напрямок практично відсутній в економічній стратегії України, хоча його реалізація сприятиме формуванню таких вкрай важливих напрямків як визначення та упровадження сучасної національної ідеї, створення системи суспільних цінностей, які затверджують філософію особистого і суспільного успіху, здорового способу життя.

1.1.3. Імітаційна модель інноваційного оновлення економіки

Дослідження досвіду зарубіжних країн дозволило дійти висновку, що ринковий успіх технологічної політики держави визначається, насамперед, ефективністю політики у сфері селекції, адаптації і дифузії технологій. У світовій практиці, наприклад, відомою є успішна національна політика східно-азіатських країн [367; 375; 377; 379], які обрали «імітаційний шлях» економічного розвитку (imitation up pattern of economic growth), орієнтований на селекцію технологій з метою отримання ефективного результату на ринку. Основи практичного використання моделі «імітаційного розвитку» були закладені Японією, яка досягла високих результатів економічного розвитку в умовах обмежених ресурсів завдяки запозиченню технологій. Але цей шлях розвитку в Україні тільки розглядається.

У світовій економічній практиці загальновідомою є визначальна роль інновацій в динаміці економічного розвитку. Так, у розвинених країнах від 75% до 100% приросту ВВП продукується шляхом використання нововведень, а для країн з економікою розвитку активізація інноваційних процесів є єдиною можливістю в перспективі стати конкурентоспроможними на світовому ринку.

Однак, інноваційна політика є надбудовою технологічної політики, тому для формування основ національної інноваційної політики в Україні доцільно зосередити увагу на дослідженні питань технологічного оновлення і розвитку, тобто на дослідженні ролі технологічного базису сучасної ринкової економіки. У той же час відомим є досвід нових індустриальних країн, наприклад, Чилі, Мексики, Південної Кореї, Ізраїлю та інших, яким вдалося провести технологічне оновлення та досягти інноваційної активності і конкурентоспроможності національних економік в умовах несприятливого економічного клімату, опору традиційних інститутів й обмежених ресурсів.

Дослідження національного інноваційного розвитку засвідчило наявність у цій сфері значної кількості невирішених проблем. До одної з таких проблем відноситься поняття інноваційного розвитку, яке має невизначені методологічні контури. Практично відсутня термінологія, не досліджено співвідношення між економічною та технологічною політикою, відсутні чітке розмежування між технологічною й інноваційною політикою, поділ цілей, завдань і механізмів здійснення інноваційної й технологічної політики на національному, регіональному, галузевому та підприємницькому рівнях. Складність, різноплановість і слабкість методології вивчення проблем інноваційного розвитку, а також специфіка української економіки і потенційно висока диверсифікація технологічних та інноваційних можливостей визначає необхідність розгляду імітаційної моделі технологічного оновлення і розвитку, з якої доцільно розпочати формування принципів інноваційної економіки.

Крім того, аспекти взаємозв'язку сучасного ринку і технологій також практично не досліджені. Однак, в останні десятиліття у зарубіжній науці і практиці сформувалися принципово нові підходи до досліджень процесів технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування. Вченими та фахівцями у сферах теорії державного управління, економічного розвитку й інноваційного менеджменту створено підходи, які спонукають до формування імітаційної моделі технологічного оновлення економіки.

В результаті проведених досліджень виявлено проблеми в моделюванні процесів імітаційного розвитку економіки на засадах технологіч-

ного оновлення. За достатньої кількості публікацій, проведених конференцій і наукових досліджень існуючі моделі мають здебільшого політичне або декларативне спрямування. Методологічні підходи не розрізняють процеси технологічного оновлення (імітаційний економічний розвиток) та розвитку інноваційних технологій (новаторський економічний розвиток).

Усвідомлення важливості інноваційних процесів для розвитку економіки сприяло науковим дослідженням проблем управління цими процесами, в результаті чого було створено концепцію інноваційних систем. За К. Фріменом [389], розкриття технологічного потенціалу країни відбувається через систему організаційних структур, яка залучає суб'єктів економічних взаємин до створення та використання інновацій. Ця система, на думку вченого, є основою економічної системи й основною інституційною інновацією.

Слід підкреслити, що Україна не залишається осторонь процесів формування інноваційної системи та її технологічного базису. Процеси впровадження нових технологій зацікавили керівництво України, яке стало сприймати їх як економічний ресурс [108; 313]. Крім того, спроможність держави та її інноваційної інфраструктури створити й впровадити нову технологію у виробництво з подальшим продажем патенту є одним із показників конкурентоспроможності країни. Тому сучасна світова економічна практика ґрунтується на концепції державного стимулювання науково-технічного прогресу [177].

Практика господарювання свідчить, що часи ілюзій про швидкий технологічний розвиток за рахунок дешевих трудових ресурсів залишилися у минулому. У сучасній економіці умовою успіху у процесі виведення нової продукції на ринки є відповідність щонайменше трьом принципам:

- продукція повинна бути несподіваною, але очікуваною;
- продукція повинна відповідати новому технологічному рівню;
- імітація (повторення) характеристик зразка продукції конкурентами

можливе не раніше, ніж через один-два роки.

З іншого боку, держава, стимулюючи виробництво і продаж інноваційної продукції, починає здійснювати контроль над частиною ринку наукоємних технологій, а отже, має можливість регулювати розвиток окремих галузей. У цьому сенсі доречно зазначити, що крім військово-технічної переваги, технологічне лідерство сприяє досягненню високої конкурентоспроможності економіки, а відтак визначає можливість експортної експансії та високих прибутків. За даними [123; 176], сьогодні тільки п'ять держав (США, Росія, Китай, Франція та Індія) мають можливість створювати й впроваджувати інновації практично в усіх напрямках

інноваційної діяльності, які у світовій практиці визнані пріоритетними. Решті країн, як і Україні, доцільно визначитися з пріоритетами і відповідною політикою технологічного оновлення економіки.

Однак, визначення пріоритетів і формування політики технологічного оновлення в Україні пов'язане з проблемою наявності багатокладної економіки. Так, за даними Інституту економічного прогнозування НАН України [108], майже 60% обсягу промислової продукції припадає на продукцію 3-го технологічного устрою, 38% на продукцію 4-го устрою (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. Технологічна багатокладність економіки України, %

Показники	Технологічні устрої			
	3-й	4-й	5-й	6-й
Об'єм виробництва продукції	57,9	38	4	0,1
Фінансування наукових розробок	6	69,7	23	0,3
Витрати на інновації	30	60	8,6	0,4
Інвестиції	75	20	4,5	0,5
Капітальні вкладення на технічне переозброєння та технологічну модернізацію	83	10	6,1	0,9

Як видно з табл. 1.1, випуск продукції 5-го і 6-го технологічного устрою складає близько 4%, причому 6-й технологічний устрій, який визначає перспективи високотехнологічного розвитку в майбутньому, в Україні майже відсутній (менше 0,1%). Близько 58% промислової продукції є продукцією 3-го технологічного устрою (технології виробництва будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, обробки металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової й інших галузей). Крім того, фінансування науково-технічних розробок майже на 70% пов'язане з технологіями 4-го, і на 23% – з технологіями 5-го технологічного устрою. Інноваційні витрати у відношенні 60% і 30% поділяються між 4-м і 3-м технологічними устроями, а інноваційні витрати на технології 5-го технологічного устрою займають лише 8,6%. У технологічній частині капітальних вкладень (тобто технічне переозброєння і модернізація) на 83% домінують вкладення 3-го технологічного устрою і лише 10% вкладень припадає на 4-й технологічний устрій.

Аналіз приведених даних вказує на невідповідність вимогам часу технологічних пріоритетів, які сформовані в Україні в останнє десятиліття. Адже сьогодні фактично формується структура майбутнього промислового виробництва з домінуванням 3-го технологічного устрою.

Технічний рівень більшості виробництв в Україні відстає від рівня західних країн щонайменше на 50 років. У системі міжнародного розподілу праці Україна займає свідомо збиткові і досить безперспективні по-

зиції. Причому технологічне відставання щороку збільшується, оскільки кожен подальший технологічний устрій є коротшим у часі і глибшим за характером соціально-економічних змін, ніж попередній [176; 382].

У той же час головні цілі науково-технологічного та інноваційного розвитку України, зокрема, полягають у:

- підвищенні ролі наукових та технологічних чинників у подоланні кризових явищ в соціально-економічному розвитку;
- забезпеченні стійкого економічного зростання;
- створенні ефективних механізмів збереження, використання та розвитку національного науково-технологічного потенціалу;
- технологічному переоснащенні і структурній перебудові виробництва з метою створення нових товарів, конкурентоспроможних на світовому і внутрішньому ринках;
- збільшенні експортного потенціалу за рахунок наукоємних галузей виробництва і зменшення залежності економіки України від імпорту.

Зрозуміло, що реалізація цих цілей на технологічному базисі 3-го технологічного устрою неможлива. Тому першочерговим завданням політики технологічного оновлення повинно стати проведення глибокої реструктуризації виробництв 3-го технологічного устрою з метою їх технічного переоснащення на технологічний базис 4-го і 5-го технологічних устроїв. Такий підхід повинен визначати особливість імітаційної моделі економічного розвитку в Україні.

За даними [384; 431], імітаційна політика технологічного оновлення переважно ґрунтується не на створенні, а на селекції технологій, створених у зарубіжних країнах. У цьому контексті важливим є прийняття правильного рішення щодо вибору запозиченої технології, яка може дозволити подолати технологічні обмеження на шляху економічного розвитку. У той же час неправильний вибір, навпаки, може призвести до нераціонального розміщення національних ресурсів і створення нових значних проблем в економіці. Зазначимо також, що завдання з виконання будь-якого рішення з технологічного оновлення перебувають у постійному русі і можуть змінюватися разом зі зміною умов внутрішнього і зовнішнього середовища, відповідно можуть відбуватися і зміни у завданнях, а отже, корегуватися зміст і орієнтація технологічної політики. Зрозуміло, що реалізація технологічної політики держави повинна відбуватися за умови належного законодавчого і нормативно-регуляторного забезпечення відповідно до прийнятої Національної програми технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування. Модель управління такою програмою на основі імітаційної політики технологічного оновлення наведено на рис. 1.2.

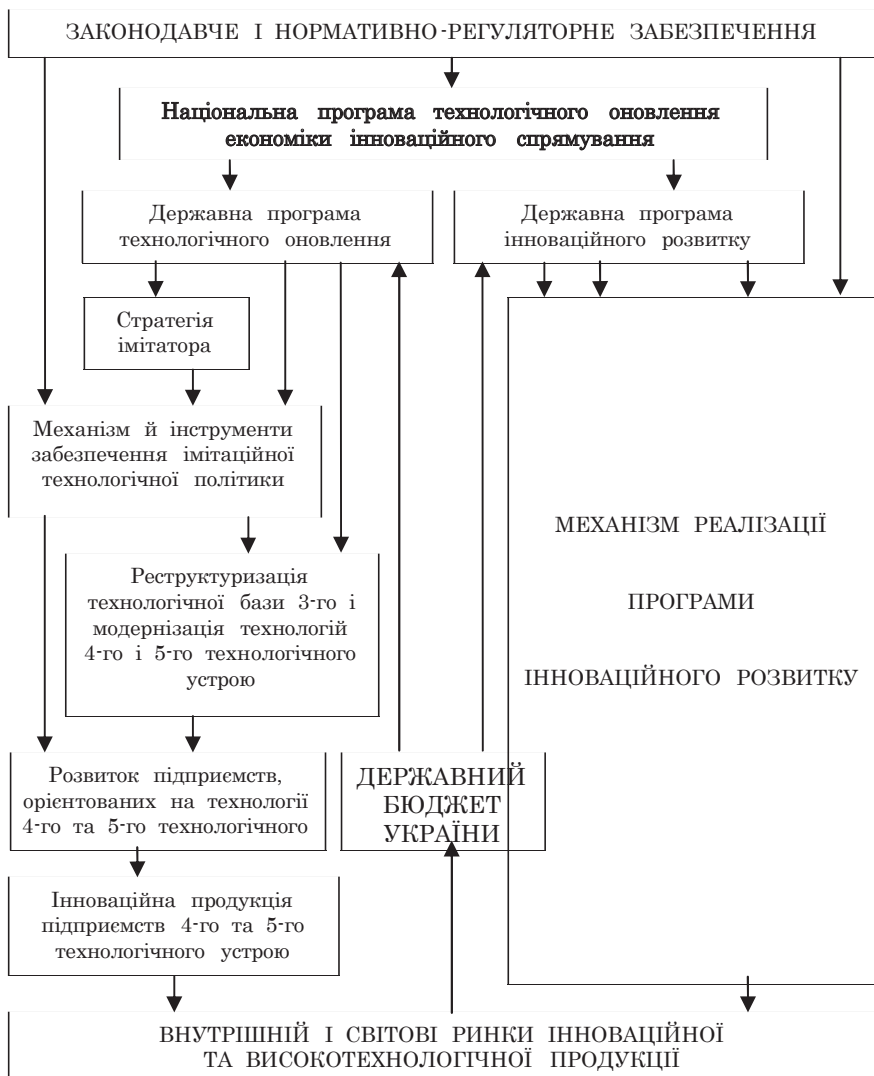


Рис. 1.2. Модель управління технологічним оновленням економіки інноваційного спрямування на основі імітаційної технологічної політики

Реалізація імітаційної політики технологічного оновлення економіки на основі селекції технологій може відбуватися по-різному, наприклад, шляхом укладення ліцензійних угод, придбання патентів у зарубіжних країн, запрошення висококваліфікованих фахівців, придбання сучасно-

го устаткування, яке відповідає необхідному поколінню техніки і відповідному технологічному устрою. Так, купуючи сучасне устаткування, країни-імітатори здійснюють аналітичний дизайн (analytical design), тобто проводять аналіз окремих складових і механізму в цілому для подальшого створення власного, пристосованого до умов і потреб нових зразків техніки виробництва [428]. Зауважимо, що придбані аналоги, як правило, за конкурентними характеристиками перевершують ці зразки.

Технологічна політика імітації, на думку автора, сприяє уникненню значних витрат на створення принципово нових технологій і зменшує комерційний ризик інноваційної діяльності. Крім того, придбання існуючих на світовому ринку зразків нової продукції і технологій її виробництва й освоєння власного виробництва їхньої «імітації» [382] дозволяє суттєво знизити ризик від упровадження нововведень за одночасної максимізації доходів.

Визначеність технологічної політики на стадії селекції дозволяє країнам-імітаторам відповідним чином побудувати інфраструктуру сфери НДДКР і систему підготовки висококваліфікованих фахівців університетського рівня [398; 412]. Із трьох складових НДДКР (фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, розробка), імітатори віддають перевагу, по-перше, здійсненню прикладних досліджень, спрямованих на пристосування запозичених технологій до умов діючого виробництва, по-друге, розробкам, які дозволяють значно збільшити комерційний ефект від упровадження нових технологій у виробництво. Прикладна спрямованість наукових досліджень також може бути пояснена тим, що основні витрати на їх проведення здійснюють приватні національні компанії.

Таким чином, значний досвід і стрімкий процес накопичення знань у процесі пристосування передових зарубіжних технологій до умов національного виробництва сприятиме поступовому розширенню сфери дослідної діяльності і переходу до створення власних технологій, а накопичення фінансових ресурсів – збільшенню витрат на фундаментальні дослідження і розширенню спектру освітньої діяльності.

В Україні визріла об'єктивна потреба у реалізації імітаційної технологічної політики, вмотивована внутрішніми і зовнішніми чинниками економічної діяльності, ринковими обставинами, які впливають з процесів глобалізації, що вимагає глибоких обґрунтованих змін в концепції економічного і технологічного розвитку та здійснення відповідних інституційних змін.

На початковій стадії реалізації програми технологічного оновлення на основі імітаційної політики в Україні можна скористатися спрощеною формою імітаційної моделі технологічного розвитку, в основі якої ле-

жить поєднання передових західних технологій і дешевих трудових ресурсів за умови постійного нарощування обсягів виробництва (large scale production) за такими технологіями в декількох ключових напрямках (галузях) виробництва. При цьому поступове накопичення фінансових ресурсів, придбання досвіду і знань дозволяє ускладнювати структуру промислового сектора. Освоєння нових зарубіжних технологій, орієнтованих на покращення цінових характеристик продукції, у поєднанні з дешевими трудовими ресурсами може стати значним чинником зростання цінової конкурентоспроможності продукції українського виробництва на світовому ринку. У той же час швидкий процес накопичення капіталу та ефективна інвестиційна політика, яка може бути здійснена за рахунок важелів непрямого державного впливу, дозволяє реінвестувати зростаючі доходи, а нарощування обсягів виробництва і збуту продукції створить додаткові переваги на світовому ринку.

Крім того, в міру зростання економічного потенціалу в умовах ринкової економіки неминує зростуть і доходи населення, що сприятиме зниженню цінової конкурентоспроможності товарів і формуванню внутрішнього платоспроможного попиту (внутрішній ринок) як альтернативи експортній орієнтації виробництва і збуту продукції. З іншого боку, поступове збільшення доходів населення сприятиме поступовій диверсифікації внутрішніх споживчих потреб. У цьому сенсі доцільно звернути увагу на проблеми диверсифікації інформаційних потоків, які впливають на визначення національних цілей розвитку, ускладнюючи цей процес.

У сучасних умовах суттєва диверсифікація і гнучкість є чинниками, які ускладнюють суспільні процеси формування майбутніх контурів інноваційної системи і промислового потенціалу. Однак, це співпадає з умовами світової практики глобалізації [20], коли зростання стійкості національної економіки стає все більш складним процесом. Тому формування національної системи слід починати з ідентифікації економічних завдань, визначення ресурсних обмежень на шляху економічного й інноваційного розвитку, створюючи умови для інноваційної діяльності і підготовки кадрів вищої кваліфікації.

1.1.4. Застосування інформаційних технологій у забезпеченні технологічного оновлення економіки на інноваційній основі

Як свідчить сучасна практика науково-технічного розвитку економічних систем, інформація та економіка тісно пов'язані між собою, а сучасні інформаційні технології й інноваційні процеси стали рушійними силами технологічного та економічного розвитку.

З теорії інформації відомо, що остання властива усім формам руху матерії [101], оскільки кожний матеріальний об'єкт є носієм інформації в тих або інших її видах і формах. Інформація на рівні особистого може виявлятися у вигляді продукту праці або виступати об'єктом пізнання, у результаті якого вона виділяється і зберігається з метою подальшого використання у процесах суспільного відтворення. Інформація як категорія загального визначає причинно-наслідкові зв'язки, які відображають буття і рух матеріальних об'єктів. Тому пізнавальна діяльність не є процесом виробництва, а інформація на рівні загального не є продуктом праці, оскільки людина не створює закони природи, а лише їх відкриває. Діяльність, предметом якої є пізнання і перетворення інформації на рівні особистого і загального є процесом інформаційного виробництва.

Сучасні процеси інформаційного виробництва безпосередньо пов'язані з науково-технічним та інноваційним розвитком, технологічним оновленням та зростанням економіки у цілому.

З фахової літератури відомо, що інформація на рівні загального має характер фонду [194; 275]. Вона накопичується і має кумулятивний ефект: кількість створюваної у певний момент інформації на рівні загального є пропорційною кількості наявної накопиченої інформації. Інформація на рівні особистого носить характер потоку, тому кумулятивний ефект у цьому випадку відсутній. Сукупне суспільне знання пов'язане з суспільною свідомістю і відноситься тільки до історично створених продуктивних сил. З іншого боку, інформація «присутня» у всіх елементах продуктивних сил суспільства і є складовою процесу, предметом і засобом праці, елементом робочої сили. Таким чином, будь-який процес праці буде націлений на перетворення інформації або на зміну форми її відображення. Це означає, що процес праці припускає наявність інформації як предмету праці. Тим самим інформація виступає як загальний предмет праці.

Аспекти взаємозв'язку інформаційних технологій та впливу інформації на сучасні процеси технологічного оновлення економіки на інноваційній основі досліджені недостатньо, хоча вченими і фахівцями у сферах управління, економіки та інноваційного менеджменту останнім часом створено підходи, які дозволили провести системні дослідження взаємозв'язку інформаційних процесів та технологічного оновлення. Проводилися дослідження і в сфері економічного, науково-технічного й інноваційного розвитку, технологічного оновлення та впливу інформації на процеси розвитку.

Загалом за способом отримання у сучасній науці виділяють три класи інформації:

- емпірична, яка одержана безпосередньо з досвіду;
- логічна, яка одержана шляхом аналізу і висновків;
- розрахунково-статистична, яка одержана обробкою дослідних даних за законами логіки (синтезу, заперечення тощо) [187; 397].

У той же час продуктивні сили суспільства за походженням поділяються на два класи:

- продуктивні сили, які склалися природно у процесі еволюції;
- продуктивні сили, які створені історично у результаті людської праці.

Інформація може відноситися до обох цих класів. За даними [83; 194; 275] в останнє десятиліття у світовому господарстві стрімко зростає частка трудових процесів, в яких предметом праці виступає інформація, раніше вже виділена з навколишнього середовища і збережена людиною. Так, сьогодні склалися окремі групи галузей господарства, основою діяльності яких є перетворення, аналіз, пошук, зберігання і контроль інформації, яка вже виступала предметом праці. Це, зокрема, на нашу думку, означає, що інформація як предмет праці ні в кількісному, ні в якісному сенсі не зменшується у процесі її споживання, на відміну від інших предметів праці, які, будучи спожитими, припиняють своє існування і повністю переносять свою вартість на створений продукт. Тим самим, інформація на рівні загального виступає нескінченно відтворюваним предметом праці, тобто одна і та ж інформація може вступати у процес відтворення як предмет праці скільки завгодно разів.

Аналогічні властивості має інформація, яка виступає як засіб праці: вона також нескінченно відтворювана, не схильна до фізичного зносу та не зменшується у процесі її споживання. Це означає, що інформація, будучи загальною, універсальною властивістю матерії, виступає разом з тим як загальний засіб праці. Як відзначає американський економіст і соціолог Т. Стоуньєр: «Немає жодного способу продуктивного використання праці, який у той же час не використовував інформацію» [427].

Відомо, що матеріальні засоби праці, котрі є продуктами попередньої праці і містять інформацію у предметному вигляді на рівні загального є технікою, а матеріальний зміст виробничого процесу, виражений послідовністю виробничих операцій, система яких перетворює предмет праці у продукт праці – технологією. При цьому важливість цих процесів полягає у тому, що технологія дозволяє досягати наперед заданого результату, який виступає продуктом праці, тобто технологія передбачає і забезпечує необхідні результати виробничих процесів. Крім того, техніка і технологія виробництва взаємно і дуже тісно пов'язані. Послідовність технологічних операцій, які здійснюються у процесі праці,

припускає наявність засобів праці, за допомогою яких ці операції можуть бути здійснені. У зворотному напрямку – у будь-якій техніці потенційно міститься сукупність виробничих операцій, в яких ця техніка здатна виступити засобом праці. «Знання, навички і матеріальний виробничий потенціал, яких досягло суспільство по відношенню до конкретного виду праці, утілюються в машині. Отже вона є матеріальним відображенням інформації, яку має суспільство у цьому виді праці» [374].

Як показано вище, кожна технологія є наперед визначеною послідовністю операцій, яка дозволяє досягти заданого результату. Вона характеризується сукупністю вхідних і вихідних параметрів. Одним з вихідних параметрів є ефективність технологічного результату, яка визначається функціональним призначенням продукту праці, котрий створено за конкретною технологією. Максимально можлива кількісна величина технологічного параметра, який дозволяє застосувати конкретну технологію для виробництва конкретного продукту, за визначенням [202], є технологічною межею. Її наявність обмежує можливості технологій, які використовуються при виробництві тих або інших продуктів праці. Таким чином, саме наявність технологічних меж визначає необхідність постійної зміни технологій, застосування інноваційних технологічних прийомів для вирішення технічних проблем розвитку, як окремо виробництва, так і економіки країни у цілому.

Доцільно звернути увагу на чинник суспільного ефекту від застосування конкретних технологій. Як відомо, кожний продукт праці в тій або іншій техніко-економічній системі може створюватися за різними технологіями. Проте, як правило, можна виділити провідну технологію, яка використовується при виробництві конкретного продукту. Така технологія відповідає суспільно нормальним технологічним умовам виробництва, тобто вона відображає технологічний продукт, який стає суспільним уявленням про вид конкретної праці на певний момент часу. Таким чином, суспільно нормальними умовами виробництва є такі, котрі не тільки забезпечують ефективний рівень витрат праці на виробництво продукту, але й відповідають суспільно визнаним нормам технологічних умов праці з виробництва продукту. Тобто категорія «нормальні технологічні умови виробництва» визначає не суто вартісну оцінку, а техніко-економічну, яка має свій технологічний зміст та економічну форму. Техніко-економічна сутність суспільно нормальних технологічних умов виробництва відображається у деяких економічних категоріях, зокрема, в категорії «нова техніка».

Деякі дослідники вміщують у цю категорію виключно технологічний зміст [67; 142; 369]. Проте, з погляду економіки інформаційного вироб-

ництва нова техніка за змістом є категорія не технологічна, а техніко-економічна. Тобто за сутністю це така техніка, виробниче застосування якої (за незмінності макроекономічних чинників) господарюючим суб'єктом забезпечує йому кращі умови відтворення. Тим самим, макроекономічні чинники, які визначають необхідність здійснення інноваційного процесу, закладено у понятті суспільно нормальних технологічних умов виробництва і суспільно необхідних витрат праці.

При цьому в окремих галузях світового господарства процес формування вартості нових товарів вже носить міжнародний характер і тому новизна техніки надає кращі умови для виробництва у порівнянні з суспільно нормальними у глобальному просторі. Такий стан пов'язаний з тим, що саме глобальні чинники, які створюють суспільно нормальні умови праці, вирішальним чином беруть участь у створенні вартості продукту, що виробляється за допомогою техніки. Це, зокрема, дає підстави для відокремлення нової техніки від прогресивної, тобто такої, яка забезпечує кращі технологічні умови виробництва і техніко-економічні параметри у порівнянні з заміщуваною технікою.

Наведений аналіз дає підстави для критичного ставлення до сучасного стану технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування, який за результатами аналізу статистичних даних [307; 308; 309] відповідає, на нашу думку, процесу заміщення застарілої техніки на прогресивну. Крім того, аналіз статистичних даних вказує на інтенсивні процеси розвитку технологій третього технологічного укладу, у той час як розвинуті західні крани сьогодні упроваджують техніку, технології і процеси, які відповідають шостому технологічному укладу.

Процес розвитку кожної технології у загальному вигляді можна описати математичним наближенням до логістичної кривої [192; 381]. Аналіз процесів розвитку технологій, зроблений у працях [388; 404], показує, що зі збільшенням витрат на освоєння та удосконалення конкретної технології технологічний ефект зростає, а відтак логістична функція монотонно зростатиме у всій області визначення. Перша похідна (швидкість росту) логістичної функції буде прямо пропорційна величині перевищення значень цієї функції над початковими умовами. Це означає, що логістична крива зростатиме тим швидше, чим більше це перевищення. З іншого боку, пропорційність першої похідної до різниці початкових та наступних значень логістичної функції означає уповільнення зростання величини функції в міру її наближення до технологічної межі. Таким чином, логістична S-образна крива (рис. 1.3), яка відображає життєвий цикл кожної окремої технології, може розглядатися як модель динаміки величин, які здатні акумулюватися, накопичуватися та у кожний момент часу утво-

ривати деякий фонд (stock), причому швидкість подальшого росту таких величин буде пропорційна наявному їх значенню. Як відомо з [299; 404], логістичні криві відображають кумулятивне зростання з насиченням.

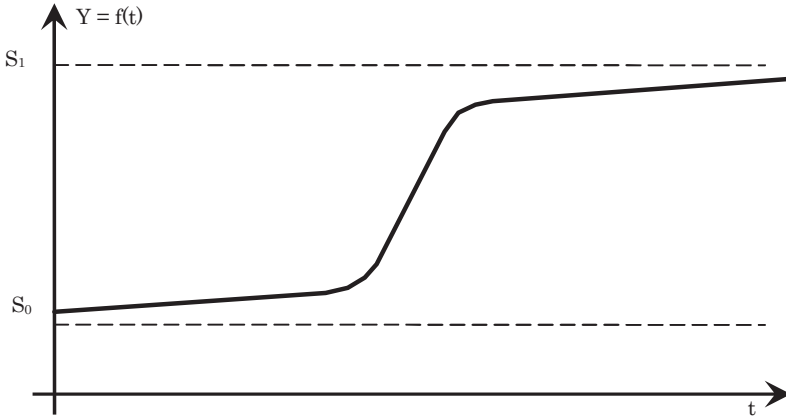


Рис. 1.3. Логістична S-образна крива життєвого циклу технології

Це означає, що величина, яка накопичується, має верхню межу, у міру наближення до якої її зростання сповільнюється. У той же час величинами, які виявляють кумулятивне зростання, відображається не тільки динаміка конкретних технологій, але і науково-технічний розвиток суспільства у цілому [113; 381]. Так, наприклад, М.Д. Кондратьєв у роботі [200] показав, що рівень розвитку техніки як величина, яка допускає кількісне вимірювання і дає можливість кількісно виміряти вплив на господарську діяльність, є величиною кумулятивною, динаміка якої визначається законом взаємного переходу кількісних і якісних змін у відношенні кумулятивних процесів.

З іншого боку, в процесі еволюційного розвитку суспільства час від часу здійснюються процеси заміщення технологій, тобто зміни пануючих конкретних технологій, відповідно до яких співвідноситься основна частина споживчої вартості продуктів праці. Витіснення технології з виробничих процесів та її заміна на більш прогресивну є технологічним стрибком [285; 414].

Виробничий потенціал у вигляді нової техніки, який заміщує певну технологію, має певний термін конкурентоспроможного розвитку. На нашу думку, він може бути визначений шляхом порівняння технологічної межі інноваційної технології з межею заміщеної технології. При цьому, як це показано на рис. 1.4, різниця технологічних меж відображає кількісну міру технологічного стрибка.

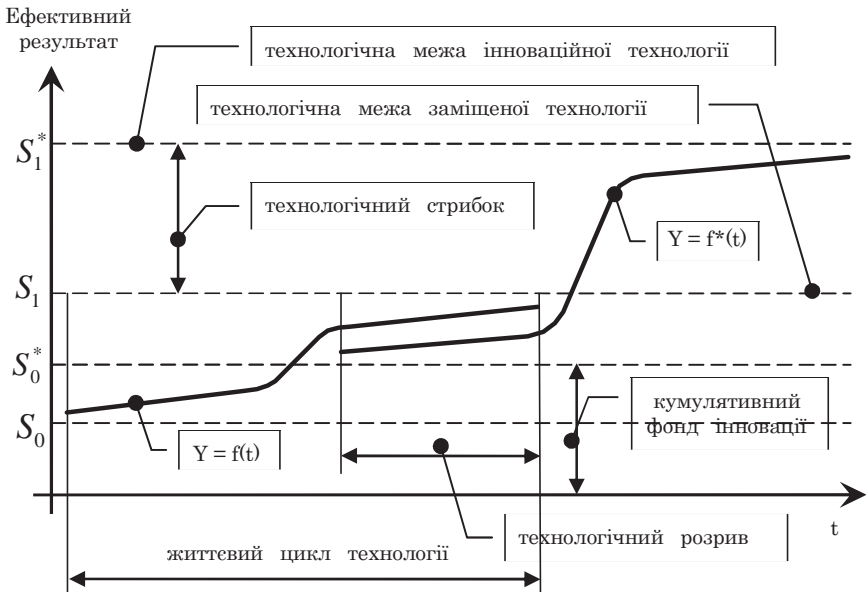


Рис. 1.4. Ефективний технологічний результат заміщення технології на основі використання інформації

Якщо ці технологічні межі порівняно близькі, то достатньо ймовірно стає необхідність у скорому часі зробити наступний технологічний стрибок. Якщо ж ці межі порівняно значні, наприклад, у порівнянні з різницею між технологічними межами попереднього технологічного стрибка, то достатньо ймовірно можна припустити, що інноваційна технологія має резерв розвитку аж до своїх граничних можливостей. Тому суб'єктам господарювання й окремим галузям економіки, які упровадили таку технологію, немає потреб терміново у черговий раз виконувати технологічний стрибок. Однак на практиці поки що досить проблемним є завдання прогностичної оцінки технологічних меж інноваційних технологій, оскільки у процесі упровадження і розвитку в техніко-економічній системі нова технологія, як правило, знаходить нові сфери застосування й постійно удосконалюється в процесі виробництва.

Практика показує, що процес заміщення технологій може проходити повільно або швидко. Залежно від цього чинника процеси технологічних змін характеризуються певною тривалістю періоду відсутності суспільно нормальних умов виробництва, тобто періодом технологічного розриву.

Тривалість цього періоду залежить від багатьох чинників, зокрема, в основному від:

- здатності нової технології швидко стати лідером на ринку;
- сприйняття суспільством необхідності заміщення технологій;
- поширеності суб'єктів, які упровадили нову технологію;
- кількості альтернативних конкуруючих між собою технологій;
- стану економіки країни і окремих суб'єктів господарювання.

Доцільно також звернути увагу на те, що в сучасному світовому господарстві тривалість промислових циклів зменшується, а відтак найбільш стратегічно значущими стають довгі хвилі економічної кон'юнктури, цикли Кондратьєва (інформаційні цикли), динаміка яких обумовлена загальними законами розвитку сукупного суспільного знання. Інформаційні цикли, тривалість кожного з яких дорівнює 50–60 рокам, не заперечують існування промислових циклів, але поступово набувають вирішального, домінуючого впливу на характер економічної динаміки, на протікання макроекономічних процесів у країні. Сучасний етап глобального економічного розвитку надає підстави стверджувати про поступове заміщення у прогностичних оцінках інноваційного розвитку середньострокових циклічних чинників на чинники циклів довгострокового характеру, коли цикл формується в межах довгого циклу Кондратьєва [200]. Це, власне кажучи, означає, що в сучасних умовах економічного розвитку довгострокові економічні інтереси мають пріоритетний, домінуючий характер у порівнянні з поточними та короткостроковими, а оцінка довгострокових наслідків ухвалення рішень набуває пріоритетного значення.

Таким чином, розвиток сучасного світового господарства свідчить про процес становлення нових – інформаційного й інтелектуального – технологічних способів виробництва, які приходять на зміну індустріальному, заснованому на виробництві і використанні інформації та знань. Виробництво інформації і нових знань, які зростають у міру використання індустріальних технологій, у нових способах виробництва стає зовнішнім процесом. Відтак розвиток нових інформаційного та інтелектуального технологічних укладів повинно кардинально змінити уявлення про функції технологічного розвитку, а технологічне оновлення економіки інноваційного спрямування має проводитися з урахуванням розглянутих чинників та розумінням виключного значення пріоритетного розвитку інформаційних технологій і знань.

Висновки

1. Технологічне оновлення національної економіки інноваційного спрямування доцільно розглядати як складову економічної й інноваційної політики держави.

2. Сучасний ринковий механізм України має бути доповнений методами державного регулювання непрямої дії, у тому числі способами під-

тримки інноваційної діяльності як базису економічного зростання національного господарства.

3. Організаційно-інституціональною формою реалізації стійкого економічного розвитку країни інноваційної орієнтації, котрий обумовлений наявністю в країні кадрового, науково-технічного і технологічного потенціалів економіки, мають стати макротехнології і відповідні міжгалузеві виробничі комплекси, які утворюють структуру сучасної структурно-промислової політики.

4. Концепція запропонованого механізму побудована на використанні маркетингового аналізу зовнішніх і внутрішніх ринків, на підставі якого визначається стратегія, політика та пріоритетні напрямки технологічного оновлення економіки. Відповідно до цього розробляється та реалізується державна програма, яка забезпечується органами державного управління через систему методів та інструментів (засобів) державного регулювання.

5. У світовій практиці відомим є приклад успішної національної політики технологічного оновлення, реалізованої групою східно-азіатських країн, які обрали форму «наздоганяючого» економічного розвитку, котра націлена на селекцію технологій і отримання високого результату на ринку. Значний досвід та стрімкий процес накопичення знань у процесі адаптації передових зарубіжних технологій у національному виробництві дозволяє країнам з «наздоганяючою» формою розвитку розширити сферу дослідницької діяльності та перейти до створення власних технологій.

6. Форми технологічного оновлення у розвинених країнах ґрунтуються на інтегральному підході з урахуванням технологічного устрою та потенціалу окремих галузей промисловості. Незалежно від обраної форми технологічного оновлення реалізація цього підходу вимагає структурної перебудови економіки на основі функціонально-системного підходу, особливістю якого є комплексний розвиток структур і технологій.

7. Економіка України є багатукладною, в якій домінують процеси 3-го і 4-го технологічного устрою. Одночасно доцільним є формування найбільш ефективних напрямків 5-го і 6-го технологічних устроїв. Для цього необхідно використати іншу форму технологічного оновлення, яка ґрунтується на стратегії інноваційного прориву.

8. Орієнтація державної політики в Україні виключно на ринкові механізми технологічної селекції підприємств і структурних змін в національній економіці має руйнівні наслідки. Тому сьогодні постає завдання здійснення нових структурних зрушень в економіці нашої країни в на-

прямку соціальної орієнтації, технічного переозброєння виробництва та підвищення його ефективності. Найважливішим інструментом держави у цьому процесі може стати селективна структурна і технологічна політика. Перспективи динамічного зростання об'ємів промислового виробництва і збільшення експорту товарів з високим ступенем переробки безпосередньо залежать від темпів технологічного оновлення економіки.

9. Визначення пріоритетів і формування політики технологічного оновлення в Україні пов'язане з проблемою багатоукладності економіки. Однак в Україні сформовані пріоритети, які не відповідають вимогам часу, фактично формується структура промисловості з домінуванням 3-го технологічного устрою.

10. Першочерговим завданням технологічного оновлення повинно стати проведення глибокої реструктуризації виробництв 3-го технологічного устрою з метою їх технічного переоснащення на технологічний базис 4-го і 5-го технологічних устроїв.

11. Імітаційна політика технологічного оновлення повинна ґрунтуватися на селекції технологій, створених у зарубіжних країнах. Технологічна політика імітації сприятиме уникненню значних витрат на створення принципово нових технологій і зменшатиме комерційний ризик інноваційної діяльності. Визначеність технологічної політики на стадії селекції дозволить відповідним чином побудувати інфраструктуру сфери НДДКР і підготовки висококваліфікованих фахівців університетського рівня.

12. Значний досвід і стрімкий процес накопичення знань у процесі пристосування передових зарубіжних технологій у національному виробництві сприятиме поступовому розширенню сфери дослідної діяльності і переходу до створення власних технологій, а накопичення фінансових ресурсів сприятиме збільшенню витрат на фундаментальні дослідження і розширення спектру освітньої діяльності.

13. На початковій стадії реалізації програми технологічного оновлення на основі імітаційної політики в Україні можна використати спрощену форму імітаційної моделі технологічного розвитку, в основі якої лежить поєднання передових західних технологій і дешевих трудових ресурсів за умови постійного нарощування обсягів виробництва за такими технологіями у декількох ключових напрямках (галузях) виробництва.

14. Швидкий процес накопичення капіталу та ефективна інвестиційна політика, яка може бути здійснена за рахунок важелів непрямого державного впливу, дозволяє реінвестувати зростаючі доходи, а нарощування обсягів виробництва і збуту продукції створює додаткові переваги на світовому ринку.

15. Будь-який процес праці націлений на перетворення інформації або на зміну форми її відображення і тим самим інформація виступає як загальний предмет праці. Знання, навички і матеріальний виробничий потенціал, яких досягло суспільство по відношенню до конкретного виду праці, утілюються в машині, тобто вона є матеріальним відображенням інформації.

16. Наявність технологічних меж визначає необхідність постійної зміни технологій, упровадження інновацій для вирішення технічних проблем розвитку, як окремого виробництва, так і розвитку економіки у цілому.

17. У сучасному світовому господарстві тривалість промислових циклів зменшується, тому найбільш стратегічно значущими стають довгі хвилі економічної кон'юнктури (інформаційні цикли), динаміка яких обумовлена загальними законами розвитку сукупного суспільного знання.

18. Розвиток сучасного світового господарства свідчить про становлення нових інформаційного й інтелектуального технологічних укладів виробництва, які змінюють індустріальний, заснований на виробництві і використанні знань та інформації.

1.2. Основи формування економіки знань у національно-господарському комплексі України

1.2.1. Принципи формування економіки знань

Формування суспільства знань – це фундаментальній, складний і нелінійний процес. Тому цей процес потребує визначення певних принципів (віл лат. – початок, основа). В сучасній філософії поняття принцип означає: 1) основне висхідне положення будь-якої теорії, вчення, науки, світогляду політичної організації; 2) основа побудови чи дії будь-якого приладу, машини тощо. Спочатку визначимо систему найбільш загальних принципів, а потім специфічних.

Найбільш узагальнюючими принципами є:

- **принцип цілісності**, який забезпечується розробленням взаємоузгоджених прогностичних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць на коротко- та середньостроковий періоди;

- **принцип об'єктивності**, який полягає в тому, що прогностичні та програмні документи економічного і соціального розвитку України розроб-

ляються на основі даних органів державної статистики, уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики, інших центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, а також звітних даних із офіційних видань Національного банку України;

- **принцип науковості**, який забезпечується розробленням прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку на науковій основі, постійним удосконаленням методології та використанням світового досвіду в галузі прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку;

- **принцип гласності**, який полягає в тому, що прогнозні та програмні документи економічного і соціального розвитку є доступними для громадськості. Інформування про цілі, пріоритети та показники цих документів забезпечує суб'єктів підприємницької діяльності необхідними орієнтирами для планування власної виробничої діяльності;

- **принцип самостійності**, який полягає в тому, що місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень відповідають за розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку забезпечує координацію діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;

- **принцип рівності**, який полягає в дотриманні прав та врахуванні інтересів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання всіх форм власності;

- **принцип дотримання загальнодержавних інтересів**, який полягає в тому, що органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування повинні здійснювати розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку виходячи з необхідності забезпечення реалізації загальнодержавної соціально-економічної політики та економічної безпеки держави.

Поряд з загальними існують специфічні принципи формування суспільства знань. **Першим специфічним принципом** є створення умов для вільної праці. Проблема вільної праці за радянських часів була предметом жвавої дискусії. В останні 10–20 років економісти-теоретики втратили до неї інтерес. І не тому, що за часів ринкової економіки проблема вільної праці не має сенсу. Ринкова система ніколи не стояла на місці, а постійно зазнавала діалектичних змін. Сьогодні ринкова система потребує радикальних змін. Класичні фактори суспільного вироб-

ництва поступаються новим факторам, найголовнішим з яких є знання. Цей фактор потребує докорінно нового підходу: знання виникає не в процесі економічного примусу, як це мало місце на початкових стадіях ринкової економіки, а в системі вільної праці.

Перспективи цивілізації багато в чому визначаються тим, наскільки успішно функціонують суспільні системи в їхньому взаємному зв'язку, як єдине ціле, де кожна ланка працює на ціле, а ціле стимулює життєстверджуючу силу частин. За словами К. Маркса, анатомію громадського суспільства варто шукати в політичній економії. У цьому полягає глибока істина, якщо її не абсолютизувати, не зводити до тези, що «буття визначає свідомість». Сьогодні є очевидним, що свідомість органічно включена в усі ланки економічного життя суспільства, адже суб'єктом економічних відносин є людина, яка володіє свідомістю. Суспільство в усьому своєму обсязі – це суб'єктно-об'єктна реальність, і було б невірним шукати в ньому горезвісну «первинність і вторинність».

Економічне життя є соціальний процес, у якому люди виступають і як безпосередні діячів конкретного господарства, і опосередковано в якості «частин» загальногосподарського організму. Зв'язки людей, що складаються між ними в процесі виробництва, утворюють складну структурно-функціональну і ієрархічно-сопідлеглу систему; ця система утворює те, що називають економічними відносинами. Вони охоплюють і відносини до засобів виробництва, тобто форму власності, і зв'язку між людьми в процесі обміну, розподілу і споживання створюваних благ, а також управлінсько-організаційні відносини.

Справжня сутність економічних відносин виражається в системі вільної праці, коли ні сама людина як робоча сила, ні результати її виробничої діяльності не можуть бути об'єктом привласнення іншою людиною. Сучасне ринкове господарство побудоване на системі, коли таке привласнення не тільки можливе, а й необхідне. Однак з точки зору віддаленої перспективи процес відчуження має поступитися процесу вільної праці.

Другий специфічний принцип формування суспільства знання – це постіндустріальний характер праці, що знаходить своє вираження в наукомісткому і високотехнологічному виробництві. Техніка як «продуктивні органи суспільної людини» є результат людської праці і розвитку знання й одночасно їхній засіб. Мета і функція техніки – перетворювати природу і світ людини відповідно до цілями, сформульованими людьми на основі їхніх нестатків і бажань. Отже, техніка – це необхідна частина людського існування протягом всієї історії [182].

Техніка не є мета сама по собі. Вона має цінність тільки як засіб. Звичайно, можна розглядати техніку як самостійний феномен, але ця само-

стійність відносна: техніка органічно включена до контексту соціального буття і свідомості, складаючи основу цивілізації, вона знаходиться в потці поточного історичного часу і постійно прогресує.

М. Хайдеггер, філософськи аналізуючи техніку, показав, що історично виникнення і спеціалізація наук, орієнтованих на техніку, відбуваються багато в чому завдяки успіхам техніки, зокрема приладобудуванню. По Хайдеггеру, техніка не просто конструє «технічний світ», вона підкоряє своєму імперативу майже весь простір соціального буття, здійснюючи вплив на осмислення історії, зокрема на її періодизацію [330]. Нині не викликає сумніву, що наслідки вторгнення техніки неймовірно різноманітні, а у віддаленій перспективі навіть непередбачені. Техніка є найважливішим засобом виявлення глибинних властивостей сутнього, наприклад у медицині, в астрономії, у біології.

Нині спостерігається бурхливий розвиток техніки, а разом з тим розширюються і філософські дослідження її феномену. Філософія техніки, що розуміється як філософія людини, виходить з того, що скоріше техніка повинна бути підлегла людському імперативу, ніж людина підлегла імперативу технічному.

Історичний процес розвитку техніки включає три основні етапи: 1) знаряддя ручної праці, 2) машини, 3) автомати. Техніка у своєму розвитку починає наближатися до людського рівня, рухаючи від аналогії з фізичною працею і її організацією до аналогій з ментальними властивостями людини. Поки що, як вважають вчені, техніка досягла «зоологічної стадії», наступні еволюційні етапи ще попереду. Разом з тим, на думку Н. Вінера, проблема спільного функціонування, взаємної комунікації людини і машини є однією з вузлових проблем кібернетики [91]. І не тільки кібернетики. Виробництво персональних комп'ютерів досягло десятків мільйонів на рік, і в сферу взаємодії з комп'ютерами втягнуті значні маси людей в усьому світі. Тому проблема взаємодії людини з комп'ютером із проблеми кібернетики, психології й інших спеціальних дисциплін переросла в глобальну, загальнолюдську.

Третій специфічний принцип – це принцип власності, що лежить в центрі політичного, соціального й економічного життя світу. Вже перші дослідники пов'язували інститут власності з правовими відносинами. На думку Н. Алексєєва, походження інституту власності зводилося до того первісного договору, який уклали між собою люди в природному стані і в результаті якого взагалі виник організований порядок – позитивне право, суспільна влада і держава. Люди погодилися між собою коритися обраним ними владі, унаслідок чого виникла держава, подібним же чином вони погодилися взаємно поважати загальні майнові

інтереси, унаслідок чого був установлений громадський порядок суспільного існування, основою якого є особиста власність [29].

Історичне знання свідчить: подібних договорів реально не існувало і не могло існувати. Крім того, подібними договорами нічого пояснити не можна: адже щоб домовитися про те, що є «моїм», а що – «твоїм», потрібно наперед розуміти сутність власності. І недарма прихильники природного права і теорії суспільного договору, почуваючи хиткість своєї позиції, намагалися відшукати крім договору інші доправові основи власності. Дж. Локк, наприклад, пов'язував цю основу з працею, Ж.Ж. Руссо – з насильницьким захопленням, скажімо, ділянки землі. Правова концепція власності і до сих пір знаходить своїх прихильників.

Існує інша, економічна концепція власності, коли остання являє собою систему виробничих відносин (засновником цієї концепції є К. Маркс). Звичайно, не можна мислити інститут власності без відношення суб'єкта власності до об'єкту власності. Не можна вважати також, що відносини власника до об'єкту власності не будуть торкатися правових відносин інших суб'єктів і не будуть припускатися їх [282].

Отже, власність утворить нову дійсність, вона дає нове буття волі суб'єкта. Це необхідно для його життя: суб'єкт вкладає духовні і фізичні сили у свою власність з надією на її «зворотну» віддачу, тобто на те, що власність задовольнить його життєві потреби і мету, і що вона буде брати участь у реалізації змісту життя людини.

Дуже важливо зазначити те, що власність за своєю сутністю є щось відчужуване: її можна закласти, продати, купити; віддати в борг. А чи може людина це зробити зі своїм характером, розумом, головою, рукою тощо? Зрозуміло, це в принципі неможливо. Якби можна було б творити такі «чудеса», то ми б зруйнували наше Я. Складові нашого тілесного і духовного Я невідчужувані, а власність відчужувана.

Відчуженість – це головна ознака інституту приватної власності. Власність виступає як соціальне явище не в тім змісті, що вона припускає реальну наявність хоча б декількох людей, а в тім більш глибокому змісті, що сама ідея власності логічно включає допущення визначеного соціального зв'язку, без якої взагалі неможливо уявити ні ідею власності, ні буття останньої.

Приватна власність тісно пов'язана з самою природою людини, з її тілесною і духовною організацією, з її нагальними потребами і ціннісними орієнтаціями, з тими мотивами, що змушують її працювати, мати свою родину, свій дах, своє господарство; це те, у чому людина знаходить своє самоствердження, зміст свого життя. В цьому сенсі приватна власність – могутнє джерело продуктивної праці і вільної господарської

ініціативи; вона сприяє самореалізації фізичних і духовних сил особистості. Приватна власність і ринкові відносини дають людям майнову самостійність, розвивають особисту ініціативу, стимулюють і удосконалюють самодіяльні, підприємницькі навички, виховують почуття відповідальності у своїй справі і взагалі в житті. І нарешті, приватна власність зміцнює правосвідомість, культуру законопослушання. Реальне буття особистості багато в чому виявляється в її власності.

Четвертий специфічний принцип – це наявність соціально орієнтованих, конкурентоспроможних ринкових відносин. Ринок, історично формуючись як об'єктивна економічна і соціальна реальність, розвивається і цивілізується разом із суспільством. Це природний, в основному саморегулюючий механізм виявлення існуючих потреб і їхнього задоволення.

Глибоко помиляються ті, хто дотримуються точки зору, що ринкова система господарювання потребує повного відсторонення держави від втручання в економіку, особливо в умовах її реформування. У перехідний період функції держави повинні бути більш різноманітними і більш сильними, чим у спокійні часи стабільної дії законів ринкової економіки і приватного підприємництва. Державну економічну політику варто націлити на пом'якшення і запобігання спаду і тим більше руйнування підприємств. Держава покликана тримати під контролем кредитно-фінансову систему, стежити за кількістю грошової маси, що є в обігу, і за тим, як ці гроші витрачаються, здійснювати найбільш розумне стягування податків. Державне регулювання (у кризові періоди) повинне виступати як частина керування, але не замінити ринкові механізми.

П'ятий специфічний принцип – це наявність ефективного державного устрою. Держава – це орган проведення політики. Політика держави насамперед поширюється на сферу економіки, але не обмежується нею. Вона пронизує всі сфери сучасного громадського життя, у кожній з них безпосередньо торкаючись людини.

Платон і Аристотель розглядали державу як індивідуальну цілісність і моральну спільність людей. Інші мислителі вважали, що держава є щось божественне, що вона, як деяка містична сила, важким тягарем здавлює волю підданих. Треті бачили у державі джерело всіх людських негараздів. Четверті, навпроти, – джерело всіх благ. Однак всі виходять з того, що інститут держави не лише сприймає попередній суспільний устрій і стоїть на його охороні. Більш важливим є пошук найбільш оптимальних і раціональних взаємовідносин членів суспільства в рамках певної державності.

Отже, держава – це система органів суспільства, що забезпечує організоване внутрішнє правове життя народу як єдиного цілого,

захищає права своїх громадян, здійснює нормальне функціонування інститутів влади – законодавчої, виконавчої і судовий, контролює свою територію, захищає свій народ перед зовнішньою погрозою, гарантує виконання зобов'язань перед іншими державами, зберігає природне середовище і культурні цінності, сприяючи виживанню суспільства і його прогресу.

Зазначені принципи визначають фундаментальні елементи суспільства знань, яке уособлює в собі новітню демократичну систему з урахуванням історичних, економічних і культурних розходжень народів.

1.2.2. Загальний алгоритм організаційно-фінансового механізму формування суспільства знань

Як зазначалося у Зверненні Президента України до Верховної Ради України у зв'язку з Посланням Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році», «сучасна цивілізація розвивається надзвичайно динамічно, часто зміни відбуваються швидше, ніж ми встигаємо їх осмислити. Керуватися в політичній практиці категоріями й стандартами вчорашнього дня – значить прирікати свою країну на історичний програш» [22]. Це в повній мірі стосується і до організаційно-фінансового механізму формування суспільства знань.

Даючи оцінку державним програмам соціально-економічного розвитку незалежної України, самі державні службовці зазначають: «в усіх програмах не було рельєфно позначено ту головну ланку, потягнувши за яку, можна було б витягти і весь ланцюг. Так, вдавалися до спроби визначити пріоритети. Та, на превеликий жаль, вони, поперше, не були пов'язані з головною стратегічною метою – побудовою облюбованої нами моделі держави. А по-друге, не було чітко розробленого фінансово-кредитного механізму, який забезпечує реалізацію вибраних пріоритетів» [22].

Дійсно, слово «пріоритет» вживається досить часто в різних нормативних актах (Законах України, постановах Кабінету Міністрів України і т.д.), але воно не набувало глибокого суспільно необхідного змісту. Пріоритет не ставав тією інституцією, яка б своєю суспільною значимістю зумовлювала незворотність тих чи інших дій держави. Як суспільні інституції пріоритети неодмінно пов'язані з магістральним шляхом трансформаційного процесу. Останній може допускати певні «збочення» від цього шляху. Але пріоритети мають здійснювати «корегуючу» дію і знову становити трансформаційний процес на

офіційно визнаний магістральний шлях. Для цього в пріоритети мають бути «вбудовані» певні індикатори, які постійно сигналізують про порушення або «замах» на порушення «життєвого циклу» того чи іншого пріоритету.

«Життєві цикли» пріоритетів мають однотипну природу, тому доцільно визначати їх «загальний алгоритм». До загального алгоритму входять наступні «агрегати»: **1) Зростання – G (Growth), 2) Безпека – S (Safety), 3) Ресурси – R (Resources), 4) Технології – T (Technologies), 5) Екологія – E (Ecology), 6) Свобода слова – F (Freedom of speech).**

В своєму функціональному зв'язку система агрегатів становить загальний алгоритм – GA (The general algorithm), який можна представити у вигляді математичної функції:

$$GA = f(G + S + R + T + E + F). \quad (1.2.1)$$

Розглянемо кожен агрегат окремо. Перший агрегат характеризує сутність і механізм зростання. Кожен пріоритет має нести в собі потенціал зростання. Пріоритет, який не несе в собі «заряд зростання», не є пріоритетом, а, скоріше за все, його слід розглядати як популістське гасло, що надто притаманне деяким сучасним політикам.

Проблематика росту завжди цікавила економічну теорію і знайшла досить широко висвітлення в науковій літературі [156; 252; 253; 344]. Гостра дискусія (з питань теорії росту) розгорілася після появи в 1956 р. робіт Р. Солоу, підготовлених в американському Кембриджі [298, і Дж. Робінсон – в англійському. «Суперечка двох Кембриджей» залишається актуальною й донині. В цій дискусії теорія росту стала дещо важкодоступною для розуміння. Але поступово версія американського Кембриджі стала ототожнюватися з неокласичною моделлю росту, тоді як погляди англійського Кембриджі характеризують посткейнсіанську теорію росту. Точніше кажучи, неокласичний «табір» також претендує на кейнсіанське «походження», але в його хіксіанській інтерпретації.

Як показують сучасні наукові дослідження з урахуванням практичного досвіду західних країн, а також країн з перехідною економікою і азійських країн до початку XXI століття джерело економічного росту у вигляді основних традиційних чинників виробництва – землі, капіталу і праці – вичерпало себе. На зміну йому приходять нове макроекономічне джерело економічного росту – взаємодія структурних ієрархічних рівнів ринку, перехід до бюджетного і далі до фінансової економіки.

Сучасна економіка є, скоріше, простором суб'єктів, ніж об'єктів. Це впливає з розвитку комунікативної суспільної практики, переходу керування від принципу монологу до принципу діалогу. Взаємодія, що

охоплює соціально-економічні горизонталі і вертикалі, стає універсальною формою економічного динамізму. У такій ситуації виникає практична потреба в еволюції неолібералізму в синергетичний лібералізм [71].

Швидке відновлення місткості внутрішнього ринку	
Збереження стану відносної валютно-грошової та фінансової стабільності	
Реалізація факторних переваг України	
Суттєва активізація інвестиційних процесів	
Забезпечення випереджаючого розвитку людського капіталу	
Забезпечення поширення соціального ефекту від економічного зростання	

Рис. 1.5. Агрегат стратегій зростання

Як справедливо зазначає Я. Жаліло, головними напрямками «стратегії зростання» є такі [162]:

Швидке відновлення місткості внутрішнього ринку як найкращого способу поширення позитивного ефекту від економічного зростання. Розвиток виробництва товарів народного споживання і сфери послуг має стимулювати прискорене капіталотворення для послідовної реалізації динамічних структурних пріоритетів.

Збереження стану відносної валютно-грошової та фінансової стабільності, з утриманням темпів інфляції, курсової динаміки, показників внутрішнього та зовнішнього боргу, балансу бюджету, платіжного балансу в межах, які не перешкоджають розвитку бізнесу в Україні.

Реалізація факторних переваг України, серед яких основними є гео-економічні чинники, наявність родючих сільськогосподарських угідь, висококваліфікована робоча сила, розвинена виробнича інфраструктура. Збільшення використання значного потенціалу на цих напрямках дає підстави очікувати суттєвого зростання ВВП.

Суттєва активізація інвестиційних процесів, надання їм переважно інноваційної спрямованості, забезпечення зміни структури національної економіки, виходячи з вимог соціально-економічної ефективності та національної конкурентоспроможності.

Забезпечення випереджаючого розвитку людського капіталу як основного конкурентного чинника в сучасній економіці, якнайповніший розвиток та використання інтелектуального та підприємницького потенціалу нації.

Забезпечення поширення соціального ефекту від економічного зростання у вигляді підвищення рівня реальних доходів та купівельної спроможності населення, посилення соціального захисту, поліпшення умов життя.

Вказані напрями є підставою для визначення низки першочергових завдань «стратегії зростання» для України, якими мають стати:

- розробка та реалізація стимулів економічного зростання в грошово-кредитній та бюджетно-податковій сферах як таких, що безпосередньо впливають на повсякденну діяльність суб'єктів господарювання, забезпечення достатнього для здійснення регуляторних функцій діапазону змін основних економічних показників у цих сферах, зокрема:

- формування дієвих механізмів ремонетизації економіки та збільшення обсягів довгострокового кредитування за їх мінімального дестабілізуючого ефекту;

- формування податкових стимулів зростання й структурної перебудови та дієздатного «бюджету розвитку»;

- розробка та реалізація державної інвестиційної стратегії, орієнтованої на формування національного інвестиційного потенціалу та його спрямування на капіталовкладення в національну економіку, а також стратегії інноваційного розвитку, узгодженої з інвестиційною стратегією, що забезпечує інноваційну спрямованість інвестицій, регулювання припливу іноземних інвестицій з метою їх концентрації на завданнях структурного оновлення національної економіки;

- встановлення пріоритетності завдання формування дієздатних фінансово стійких суб'єктів господарювання як основного об'єкта реалізації «стратегії зростання» та суб'єкта «економіки зростання»;

- сприяння створенню організаційно-інституційної системи національної економіки, орієнтованої на концентрацію ресурсів на цілях зростання (збалансованого співвідношення великого, середнього та малого бізнесу, фінансово-промислових груп, національних та транснаціональних корпорацій, регіональних консорціумів, кластерів тощо);

- «детінізація» економіки та залучення «тіньового» сектору до сфери легального обігу фінансових ресурсів, інвестування і розширення на цій основі власних ресурсів розвитку підприємств;

- реалізація заходів щодо захисту внутрішнього ринку, спрямованих на адаптацію національної економіки до діяльності в умовах міжнародної конкуренції, проведення «агресивної» експортної політики;

- розробка та реалізація державної політики доходів, спрямованої на поширення ефекту економічної динаміки на соціальну сферу, запобігання надмірному розшаруванню доходів, сприяння становленню середнього класу та стимулювання економічної активності та розвитку людського капіталу;

- пошук «консенсусу навколо зростання» – встановлення балансу інтересів основних політико-економічних угруповань навколо реалізації

завдань зростання, запобігання загостренню конфлікту інтересів, у тому числі забезпечення регіональної збалансованості соціально-економічного розвитку та розширення ініціативних прав регіонів у стимулюванні економічного зростання.

На базі вищезазначеного можна сформулювати перший блок агрегату *G*, який дає поняття економічного зростання (див. рис. 1.6).

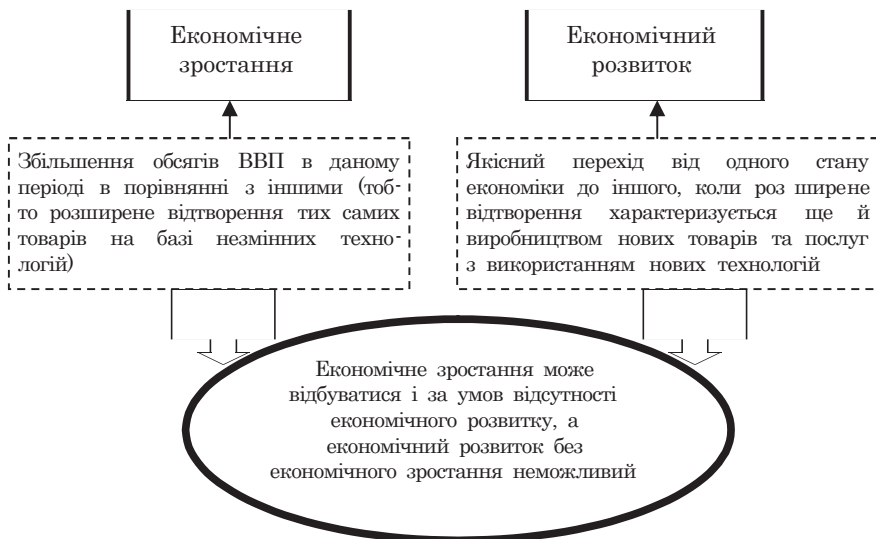


Рис. 1.6. Перший блок агрегату *G*: сутність зростання

Значення економічного зростання полягає в тому, що зростаюча економіка в більшій мірі спроможна задовольнити нові потреби суспільства і вирішувати соціально-економічні проблеми як в самій країні, так і на міжнародному рівні. На нинішньому етапі особливо важливий пошук «консенсусу навколо зростання», тобто встановлення балансу інтересів основних політико-економічних угруповань навколо реалізації завдань зростання, запобігання загостренню конфлікту інтересів, у тому числі забезпечення регіональної збалансованості соціально-економічного розвитку та розширення ініціативних прав регіонів у стимулюванні економічного зростання.

Другий блок формулює фактори, які обумовлюють економічне зростання (див. рис. 1.7).

Фактори, від яких залежить економічне зростання, можуть бути визначені так: 1) забезпеченість країни ресурсами (матеріальними і трудовими); 2) структурна перебудова економіки; 3) зрілість інноваційної

моделі розвитку; 4) оптимізація інституціонального процесу; 5) політична стабільність в країні.

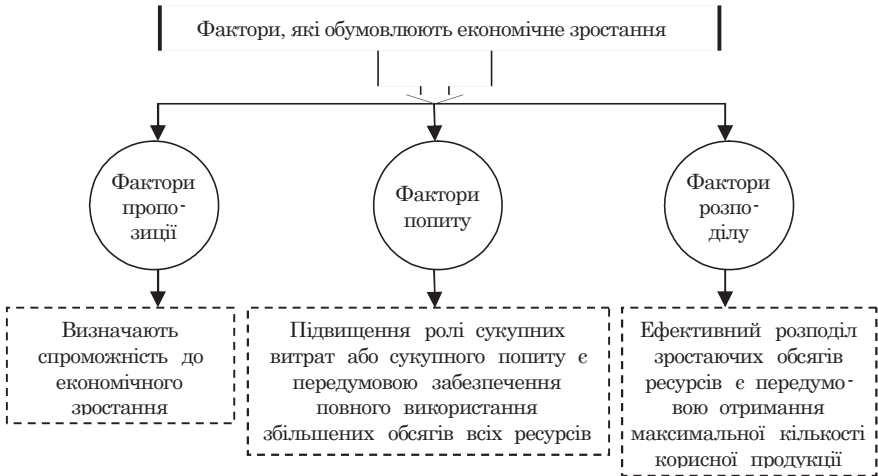


Рис. 1.7. Другий блок агрегату G: фактори зростання

Поряд з конструктивними факторами існують деструктивні фактори, які негативно впливають на рівень економічного зростання. Серед таких факторів одне з перших місць належить правовій неврегульованості економіки. Не можна миритися з тим, що в сучасній правовій системі існує чимало правових «прогалів», «чорних дір», користуючись якими корумповані кола спрямовують економічні процеси в русло своїх інтересів.

Третій блок структурує тип економічного зростання (див. рис. 1.8).

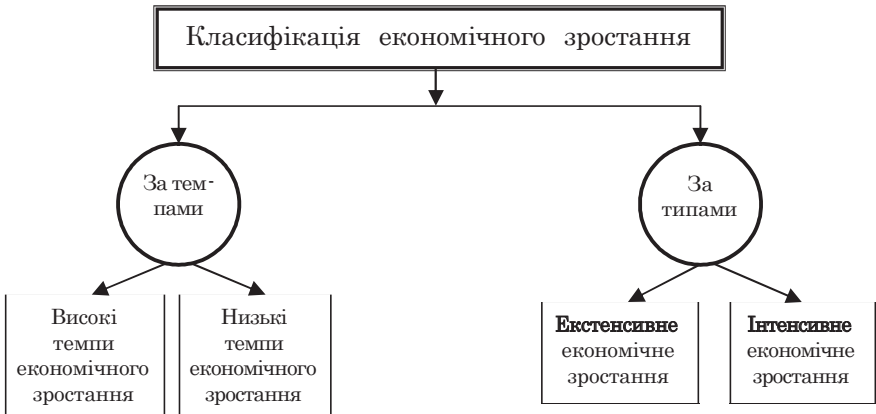


Рис. 1.8. Третій блок агрегату G: типи економічного зростання

Високі темпи економічного зростання не завжди можна оцінювати позитивно. Так, не можна оцінювати позитивно високі темпи ВВП за умов деформованої структури і високої енергоємності виробництва. Економічне зростання повинно бути пропорційним. З урахуванням світового досвіду нормальним є темпи зростання на рівні 3–5%. Дуже важливо, щоб темпи розвитку не були штучно «накручені».

Екстенсивний тип економічного зростання означає збільшення обсягів виробництва за рахунок залучення додаткових виробничих ресурсів. При цьому продуктивність праці в суспільстві не змінюється. Інтенсивний тип економічного зростання означає збільшення обсягів виробництва за рахунок застосування більш якісних факторів виробництва. При цьому збільшується продуктивність праці і ефективність використання основних засобів, результати виробництва зростають більшими темпами, ніж виробничі витрати.

Другий агрегат – «безпека» (S) – означає, що будь-який пріоритет має в процесі своєї реалізації забезпечувати національну безпеку в певних її конкретних проявах. Проблема національної безпеки України та її забезпечення виникає як антитеза такому явищу як загроза національним інтересам України. Фактично, національна безпека і діяльність щодо її забезпечення набувають змісту заперечення (зняття) можливої загрози для народу України та його національних інтересів. Під загрозами національній безпеці України треба розуміти такі потенційно та реально небезпечні діяння (природні та соціальні) на державно-організовану спільноту, що здатні завдати шкоди національним цінностям або унеможливити реалізацію життєво-важливих національних інтересів українського народу.

Проблема національної безпеки має певну юридичну базу [11; 14] і знайшла широке висвітлення в науковій літературі. Насамперед, заслуговує на увагу дослідження С. Гордієнко щодо сутності та змісту поняття «державна безпека» [118]. У словниках С.І. Ожегова і В.І. Даля безпека визначена як «стан, за якого не існує загроз безпеці кому-чому-небудь», чи «відсутність небезпеки, збереження, надійність». Розглянуте визначення у цілому розкриває суть поняття як стан будь-якого об'єкта за відсутності загроз, небезпеки. Але таке етимологічне трактування може бути взяте тільки як вихідне і вимагає суттєвих уточнень. С.Гордієнко здійснив таке уточнення і поняття державної безпеки представив так: «безпека державна – це форма (різновид) національної безпеки, що передбачає спроможність держави забезпечувати стабільне функціонування державних та суспільних інституцій, а також стан їхньої захищеності від потенційних і реальних загроз» [118]. Забезпечення безпеки

держави як якісного стану функціонування системи суспільних відносин та державних інституцій (надійне функціонування органів державної влади) полягає у досягненні високого рівня захищеності державних інтересів України, створенні умов для забезпечення та примноження духовних і матеріальних цінностей українського народу.

У 2002 р. науковцями Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України було здійснено експертне опитування наукових фахівців та відповідних державних службовців з низки проблем національної (зокрема економічної) безпеки. Експерти визначили наступні пріоритети національної безпеки (рис. 1.9).

Умовні позначки на рис. 1.9:

1. Створення громадянського суспільства.
 2. Підвищення ефективності роботи органів державної влади та місцевого самоврядування.
 3. Розвиток демократичних інститутів для забезпечення прав і свобод людини.
 4. Досягнення національної злагоди, політичної і соціальної стабільності.
 5. Забезпечення державного суверенітету, територіальної цілісності, недоторканності кордонів.
 6. Створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки.
 7. Забезпечення екологічно та технологічно безпечних умов життєдіяльності суспільства.
 8. Збереження та підвищення науково-технологічного потенціалу.
 9. Зміцнення генофонду українського народу, його фізичного і морального здоров'я та інтелектуального потенціалу.
 10. Гарантування прав української нації та національних меншин України.
 11. Розвиток української нації, історичної свідомості та національної гідності українців.
 12. Розвиток етнічної, культурної, мовної та релігійної самобутності громадян усіх національностей, що становлять український народ.
 13. Налагодження рівноправних та взаємовигідних відносин з усіма державами, інтегрування до європейської та світової спільноти.
- Як бачимо, щодо ступеня вагомості пріоритетних національних інтересів у сфері національної безпеки до кола дуже важливих на теперішній час фахівцями віднесено: зміцнення генофонду українського народу, його фізичного і морального здоров'я та інтелектуального потенціалу (56%), а також збереження і підвищення науково-технічного потен-

ціалу (56%) і створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки (53%).

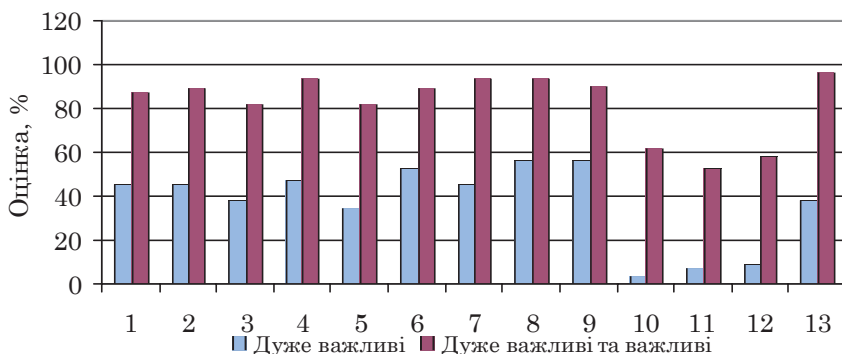


Рис. 1.9. Розподіл пріоритетів національних інтересів за ступенем важливості [116]

На думку експертів, несподіваним виявився сумарний (дуже важливі та важливі) розподіл вагомості пріоритетних інтересів України. Перше місце посіли налагодження рівноправних та взаємовигідних відносин з усіма державами, інтегрування до європейської та світової спільноти (96%) та три пріоритетні національні інтереси – досягнення національної злагоди, політичної і соціальної стабільності; збереження та підвищення науково-технічного потенціалу; збереження екологічно та технологічно безпечних умов життєдіяльності суспільства. На другій сходинці у сукупному потенціалі важливих та дуже важливих пріоритетних національних інтересів містяться: створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки; зміцнення генофонду українського народу, його фізичного і морального здоров'я та інтелектуального потенціалу; підвищення ефективності органів державної влади та місцевого самоврядування (по 89%), а також створення громадянського суспільства (87%) [249].

Для безпеки національного устрою істотною є спроможність завчасно передбачати і фіксувати виникнення джерел загроз, зміни у характері та інтенсивності останніх і можливість їх нейтралізації. Ця обставина потребує від суб'єкта не тільки постійно відстежувати поведінку (або стан) джерел зовнішніх і внутрішніх загроз, але й глибоко вивчати їх природу і структуру з метою опрацювання далекосяжної стратегії власної поведінки (дій) щодо зазначених чинників ризику.

Як справедливо зазначає С. Пирожков, «система національної безпеки від самого початку має формуватися не фрагментарно, поступово

поповнюючись окремими елементами, а як комплексна цілісна багатоаспектна і багаторівнева, ієрархічна структура якої повинна охоплювати всю сукупність відносин і умов у політичній, державно-правовій, соціальній, економічній, технологічній, екологічній та духовній сферах сучасного суспільства. При цьому, відповідно до специфіки кожної із зазначених сфер, загальна мета має конкретизуватися і уточнюватися з огляду на необхідність подолання і усунення усталених стереотипів мислення» [263]. Здатність структур суспільства (і насамперед економіки), окрім власне функціонування, бути також чинником національної безпеки дає підстави розглядати їх як гарантії безпеки, а національну безпеку – як систему суспільно-державних гарантій, що утворюється сукупністю визначених засобів захисту від конкретних загроз і зумовлена рівнем розвитку всіх секторів суспільства.

Система безпеки забезпечується насамперед рівнем розвитку оборонно-промислового комплексу (ОПК). Це ґрунтовно розкрито в роботах В. Горбуліна, В. Бегми, В. Борохвостова, А. Качинського та інших [52; 68; 115; 116; 117; 190; 249; 292]. Сьогодні перед Україною стоїть складна науково-економічна проблема – як в умовах скорочення обсягів оборонного бюджету забезпечити розвиток ОПК та необхідний рівень воєнно-економічної безпеки держави. Визначення основних напрямів трансформаційних зрушень потребує насамперед розробки глобальної концепції воєнно-технічної політики України, узгодженої з програмою економічного розвитку України та окремих її галузей.

Внаслідок демілітаризації економіки та введення в дію ринкових механізмів у промисловості України відбуваються непрості і дуже болючі процеси переорієнтації окремих підприємств та організацій на потреби ринку. Доцільно це провадити в межах державних програм промислової, науково-технічної та регіональної політики, виходячи із здобутків воєнної сфери та оцінки їх впливу на структурні трансформації в економіці України. За умов недостатнього бюджетного фінансування оборонних витрат ефективним вважається локальний підхід щодо створення сприятливих умов для розвитку високотехнологічного та конкурентоспроможного виробництва у провідних галузях оборонно-промислового комплексу (ракетно-космічна, суднобудівна, радіоелектронна і електронно-оптична, виробництво транспортних літаків та авіаційних двигунів, бронетанкова та інженерна техніка та ін.).

Другий агрегат – «безпека» (S) – можна представити таким рисунком (рис. 1.10).

Відповідно до рис. 1.10 система національної безпеки має такі структурні аспекти:

державно-політичний, що полягає у забезпеченні територіальної цілісності України, недоторканості її кордонів, внутрішніх і міжнародних інтересів Української держави та її впливу на світовій арені, захисту державно-політичного ладу від спроб ліквідувати чи змінити його неконституційними методами, прав та свобод громадян, виживання у випадках катастроф, стихійного лиха та мінімізації їх наслідків;

соціально-економічний, що гарантує сталість соціально-економічної системи держави, вдосконалення структури народного господарства, захищеність його від зовнішніх та внутрішніх загроз, подолання кризових явищ в економіці і соціальній сфері;

національно-культурний, що забезпечує погодження інтересів української нації та інших національностей, які проживають на території України, запобігання конфліктам і ворожнечі на національному ґрунті, реалізацію демографічної і міграційної політики як засобу гармонізації національних і соціальних відносин, відродження та примноження національної духовної і матеріальної культури народу, підвищення рівня його освіти;

інформаційний, що зумовлений насамперед рухом сучасного світу до глобального інформаційного суспільства. І будь-яка країна, що своєчасно та енергійно не відреагує на інформаційні виклики цього новітнього світу, буде приреченою реагувати на них «навздогін», навряд чи розраховуючи на повноцінну реалізацію власних національних інтересів.

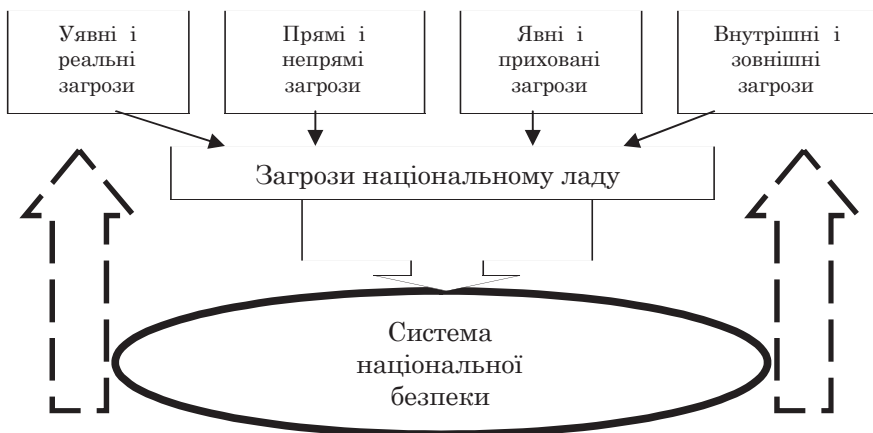


Рис. 1.10. Агрегат забезпечення національної безпеки

Третій агрегат – ресурси (R) – характеризує наявні природні, матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси для реалізації дер-

жавних пріоритетів. Значна більшість задекларованих пріоритетів в державних програмах соціально-економічного розвитку чи прогнозах на певний період залишилися нездійсненими саме за браком, зокрема, фінансових ресурсів. Пріоритет, що не підкріплений відповідними ресурсами, це вже не пріоритет, а політичне гасло, яке може ввести лише в оману.

Забезпеченість пріоритетів ресурсами є гарантією їх повної реалізації. Реалізований пріоритет сам, в свою чергу, стає ресурсом, оскільки його потенціал стає працювати на розвиток всієї країни. Виникає ланцюгова реакція взаємодії державних пріоритетів (див. рис. 1.11).

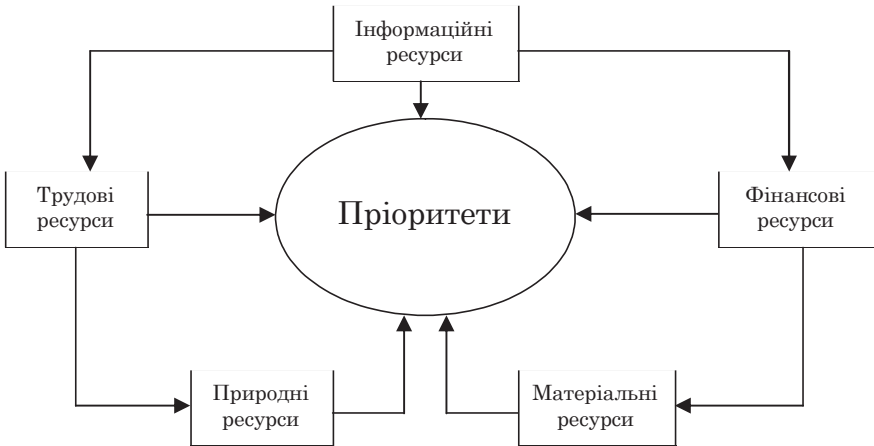


Рис. 1.11. Взаємозв'язок ресурсів та пріоритетів

Ресурсний агрегат становить висхідну базу формування державних пріоритетів. Взяти хоча б **блок трудових ресурсів**. За останні п'ять років рівень зайнятості населення працездатного віку становить 65,5%. У міських поселення їх кількість навіть скоротилася. Безробіття продовжує «нависати» над економікою, створюючи постійно діючий кризовий фактор. Сучасна структура зайнятості в Україні – як за секторами економіки, так і за професійним статусом – далека від стандартів економічно розвинених країн. Більше чверті загальної кількості зайнятих сконцентрована в сільському господарстві, що значно більше, ніж в обробній промисловості, зокрема у виробництві машин та устаткування, виробництві електричного та електронного устаткування, виробництві транспортного устаткування. Неefективна структура зайнятості віддзеркалює реалізацію моделі економічного розвитку, яка базується на дешевій робочій силі [22].

Стан освіти в Україні може мати непередбачувані наслідки для сталого людського розвитку. Зокрема, проявилися різкі структурні диспропорції між системою підготовки кадрів та вимогами до робочої сили в нових умовах. Спроби реформувати систему освіти та подолати цю невідповідність поки що мають спонтанний та несистемний характер (про численні недоліки стану освіти в Україні дивись додаток А). Звичайно, що таке використання трудового ресурсу аж ніяк не може сприяти реалізації державних пріоритетів.

Досить критичною є ситуація з **блоком фінансових ресурсів**, який має забезпечувати реалізацію державних пріоритетів. За даними Державного казначейства України, доходи Зведеного бюджету України за 2005 р. становили 134 млрд. грн., видатки – 141, 7 млрд. грн., дефіцит бюджету складав 7,7 млрд. грн. Капітальні видатки зведеного бюджету зменшилися з 6,0% ВВП у 2004 р. до 4,6% ВВП у 2005 році. Якщо врахувати, що в попередні роки на розвиток машинобудування виділялися надто обмежені обсяги капіталовкладень, то в минулому році вони були ще меншими.

Інформаційний блок є один з блоків агрегату R, який має сталі темпи розвитку. Однак в Україні існуюча інформація не використовується достатньо ефективно через відсутність належних технологій та підготовлених фахівців, недостатню поінформованість про її наявність та значення. Щодо дорогих та складних систем інформації, таких як супутникові системи, Україні потрібна широка кооперація з розвиненими країнами.

Четвертий агрегат – Технології (Т) – характеризує державні пріоритети з боку їх конкурентоспроможності. Реалізація цього стратегічного завдання дасть змогу повною мірою скористатися позитивним потенціалом визначення державних пріоритетів.

Протягом тривалого часу в Україні мали місце перешкоди для формування конкурентоспроможної системи: вузькість внутрішнього ринку, фіскальна спрямованість податкової політики, відсутність стимулів до інвестиційної та інноваційної політики. Як наслідок, конкурентна боротьба вийшла за рамки ринкових стосунків, перейшла у сферу тінізації економіки та поширення корупції. Конкурентні переваги значною мірою здобувалися шляхом отримання пільг, преференцій та дотацій з державного бюджету. Значна частина цих конкурентних переваг, які у цей період обумовили успішний розвиток в Україні експортоорієнтованої моделі розвитку, фактично набута за рахунок дешевої робочої сили, заниженого курсу національної валюти, прямого чи прихованого субсидування галузей, отримання «тіньових» прибутків, експлуатації природних та екологічних ресурсів тощо.

Очевидно, що в умовах економічної відкритості такий різновид конкуренції не сприяє позитивним структурним зрушенням, інноваційній діяльності підприємств та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки. Відтак, зі зміною економічної політики, конкурентні переваги, які забезпечили вигідне становище України на світових ринках низькотехнологічної продукції (металургії, хімічної промисловості, нафтопереробки, сільгоспсировини), втрачають своє значення, у той час як нові формуються украй повільно [22].

Перший блок агрегату Т – це науково-технічні розробки (НТР), які створюють плацдарм для поширення новітніх технологій. Але саме цей блок відчуває хронічне недофінансування. Причому йдеться не стільки про абсолютні, скільки про відносні показники витрат, тобто про невміння (або небажання) розпорядитися ї без того надто обмеженими коштами заради забезпечення власного майбутнього. За даними Держкомстату, питома вага витрат на фінансування НТР в Україні у 1999 р. становила лише 1,22% від ВВП (Японія – 3%; Німеччина – 2,8%; США – 2,75%; Швеція – 2,6%; Франція – 2,4%). Частка ж державного фінансування НТР в Україні (0,34% від ВВП) є у п'ять разів меншою, ніж відповідний мінімальний показник розвинутих країн. Абсолютний показник обсягу фінансування НТР (із розрахунку на душу населення) в Україні не перевищує 11 дол. США, що у 20–50 разів менше, ніж аналогічний показник розвинутих країн, та удвічі нижчий, ніж у Росії. Саме наймовірним є те, що за 2000–2005 рр. в цьому агрегаті практично нічого не змінилося. Україна залишається на одному з останніх місць у світі щодо фінансування науково-технічних робіт, що «заморозило» проблему технологічних зрушень.

Хронічний дефіцит фінансових ресурсів призводить не лише до відпливу спеціалістів вищої кваліфікації, а й до скорочення кількості зразків нової техніки (в останні чотири роки щорічне зменшення становило майже 20%), падіння їх технічного рівня тощо.

Отже, **другий блок** – нова техніка і технології – потребує рішучих змін з тим, щоб державні пріоритети мали надійну основу свого забезпечення.

П'ятий агрегат – екологія (Е), як і попередній, в нинішніх умовах має, на жаль, великий декларативний характер. Відомо, що метою екологічної безпеки є досягнення такої якості навколишнього середовища, за якої суб'єкт безпеки знаходиться у стані повного фізичного, духовного і соціального благополуччя. Функціями екологічної безпеки є підтримання такого стану природного середовища, що забезпечує нормальні умови життєдіяльності населення і суспільного відтворення; запобіган-

ня виникненню екологічної загрози; упередження погіршення екологічної рівноваги і виникнення небезпеки для здоров'я людини, суспільства, нації; виявлення джерел екологічного ризику з боку техногенних, економічних, соціальних, політичних структур і шляхів його запобігання; захист природно-ресурсного і людського потенціалу держави.

Національна система екологічної безпеки як спосіб підтримання такого стану суспільних відносин, за якого запобігається виникнення екологічних загроз і уможливаються гарантії як екологічного захисту нації, так і ефективного соціального й економічного її розвитку. Національна система екологічної безпеки ототожнюється з механізмом дотримання гарантій прав людини на екологічно безпечні умови життя та праці завдяки комплексу рішень, заходів, дій, відповідного інструментарію і державних інститутів, що підтримують технологічну, соціально-економічну, юридичну, політичну, наукову готовність держави та її органів надійно, своєчасно і ефективно розв'язувати проблеми попередження або зменшення життєво небезпечної шкоди природному середовищу і суб'єктам екологічної безпеки. Для цього держава має забезпечувати населення всіх регіонів даними про довкілля, інформацією про стан повітря, прісної води, земельних ресурсів (включаючи ліса та пасовища), деградацію ґрунтів, біологічну різноманітність, верхні шари атмосфери тощо.

I, зрештою, **шостий агрегат – Свобода слова – F (Freedom of speech)**. Суспільство знання означає розширення прав і свобод всіх верств населення. Навчання стає ключовою цінністю суспільного розвитку.

Таким чином, загальний алгоритм забезпечення державних пріоритетів полягає в тому, щоб сформулювати методологічні основи реальності суспільно значимих пріоритетів української держави.

Висновки

1. Формування економіки знань – це фундаментальний, складний і нелінійний процес. Тому цей процес потребує визначення певних загальних принципів, а саме: принцип цілісності, принцип об'єктивності, принцип науковості, принцип гласності, принцип самостійності, принцип рівності, принцип дотримання загальнодержавних інтересів.

2. Поряд з загальними існують специфічні принципи формування економіки знань: 1) принцип створення умов для вільної праці; 2) принцип постіндустріального характеру праці, що знаходить своє вираження в наукомісткому і високотехнологічному виробництві; 3) принцип власності, що лежить в центрі політичного, соціального й економічного життя світу; 4) принцип наявності соціально орієнтованих, конкурентоспро-

можних ринкових відносин; 5) принцип необхідності наявного ефективного державного устрою.

Зазначені принципи визначають фундаментальні елементи суспільства знань, яке уособлює в собі новітню демократичну систему з урахуванням історичних, економічних і культурних розходжень народів.

3. Як суспільні інституції пріоритети формування економіки знань неодмінно пов'язані з магістральним шляхом трансформаційного процесу. До загального алгоритму визначення пріоритетів входять наступні «агрегати»: 1) зростання; 2) безпека, 3) ресурси, 4) технології, 5) екологія, 6) свобода слова.

РОЗДІЛ II.

Основи інноваційного оновлення галузей національного господарства

2.1. Розвиток промисловості на інвестиційно-інноваційних засадах

2.1.1. Організаційно-економічні основи кластерної форми інвестиційно-інноваційної моделі розвитку промисловості

Світова та вітчизняна економіка сьогодні формують нову парадигму розвитку, складовими якої є зростаючий взаємозв'язок між ринками капіталу і новими технологіями, розвиток економіки знань, посилення соціальної спрямованості нових технологій, глобальний характер створення та використання результатів наукових досліджень, технологій, продуктів та послуг. Наукові дослідження у цьому напрямі призвели до необхідності формування теорії інноваційних систем як сукупності взаємопов'язаних організаційних структур, зайнятих виробництвом і подальшою реалізацією наукових знань і технологій, малих, середніх і великих компаній, університетів, лабораторій, технопарків, технополісів, що виступають підсистемами інститутів правового, фінансового та соціального характеру, які забезпечують інноваційні процеси. Але розвиток організаційних структур, що поєднують інноваційно-інвестиційні процеси в економіці України, потребує детального дослідження.

Інвестиційно-інноваційні процеси в трансформаційній економіці є об'єктом досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних економістів. Основні стратегічні напрямки інноваційного розвитку економіки України викладені не тільки в наукових дослідженнях, а й затверджені в законах і конкретних програмах розвитку [10; 21]. Однак ситуація, яка склалася з інноваційно-інвестиційним розвитком промисловості України, вимагає подальшого аналізу.

Але в той же час офіційна статистика стверджує, що кількість промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, за останні десять років зменшилася майже вдвічі (з 19% у 1997 р до 10% у 2006 р.). За цей же час частка інноваційної продукції в обсязі реалізованої промислової продукції неухильно зменшувалась і у 2006 р. досяг-

ла 6,2%. Як зазначають дослідники, в українській економіці практично відсутні технології 6-го укладу, частка технологій 5-го укладу не перевищує 10%, найбільш поширеними є 3-й і 4-й технологічні уклади. Тому частка готових виробів у експорті становить лише 30–35%, сировини та напівфабрикатів – 65–70% (у світовому експорті товарів готові вироби, навпаки, займають 77,5%, сировина і напівфабрикати – 12,5%). Частка металургійної продукції у світовому експорті товарів становила 2,3%, продукція машинобудування – 40,5%, тоді як в Україні – відповідно 39,7% та 13,6% [263].

Цьому суперечить той факт, що Україна має, на думку дослідників, значний технологічний потенціал, високий рівень освіти і кваліфікації трудових ресурсів, наукові розробки світового рівня [357].

На нашу думку, цей парадокс можна пояснити тим, що в Україні не створена на сьогоднішній день вертикально інтегрована організаційно-економічна система інноваційно-інвестиційного розвитку, яка б охоплювала всі рівні функціонування економіки країни – від малих підприємств до макрорівня економіки.

Слід зазначити, що процеси формування організаційних інноваційних структур – технопарків, технополісів, венчурних підприємств, наукових інкубаторів – тільки почалися і поки що не стали основною складовою частиною інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Трансформація української економіки на інноваційно-інвестиційних принципах, яка є основною умовою зростання її конкурентоспроможності, передбачає створення та оновлення організаційних структур відповідно до сучасних світових тенденцій організаційного розвитку та з урахуванням особливостей ринкових перетворень. Сукупність змін, що відбулись у суспільно-економічній системі країни за останні роки, спричинила істотні перетворення в організації господарської діяльності та появу нових організаційних структур, специфіка яких пов'язана з транзитивним станом національної економіки. Проте масового цілеспрямованого руху до прогресивних організаційних формувань як в економіці в цілому, так і в промисловості поки що не відбувається. Це спричинено, на наш погляд, відсутністю чіткої моделі організаційного устрою економіки, яка має бути побудована, і адекватної державної політики, спрямованої на її впровадження, а також наявністю певних кризових процесів.

Таким чином, мова йде про формування конкурентоспроможної моделі економіки, про визначення пріоритетних галузей, що мають економічний потенціал підвищення конкурентоспроможності, про створення адекватної організаційно-економічної структури для реалізації інно-

вацій, виявлення чинників і елементів, які впливають на ступінь розвитку конкурентних відносин і механізмів, враховуючи зовнішньоекономічну конкурентоспроможність.

Потреба в розробці нових теоретичних підходів до вирішення проблем формування і розвитку інноваційних організаційно-економічних структур з метою підвищення конкурентоспроможності назріла давно і вимагає вивчення та узагальнення світового і вітчизняного досвіду в цій сфері.

Як свідчить практика розвитку найбільш успішних фірм і економічних систем, сучасною ефективною формою економічного росту є така організаційна форма, як кластер – зосередження найбільш ефективних і взаємозалежних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємозалежних груп успішно конкуруючих фірм, які утворюють серцевину (у авторській інтерпретації М. Портера – «diamond – діамант») всієї економічної системи держави і забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному і світовому ринках. Кластер в економічній літературі визначається як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, зв'язаних технологічним ланцюжком [380].

Демонструючи динаміку організаційно-економічної структури, кластери формуються, розширюються, поглиблюються, але можуть також з часом звужуватися, згортатися, розпадатися. Подібна динамічність і гнучкість кластерів є ще однією перевагою порівняно з іншими формами організації інноваційно-інвестиційної структури.

Основоположником теорії кластерного розвитку є М. Портер, який вивчав дану проблему на основі дослідження конкурентних позицій більш ніж 100 галузей різних країн. При цьому під кластером М. Портер розуміє вертикальні (покупець-постачальник) або горизонтальні (спільні інновації та інвестиції, клієнти, технології, посередники тощо) взаємини. Межі формування кластера, як правило, обмежені критерієм величини експорту. Кластерна теорія формування конкурентних переваг інноваційного розвитку за М. Портером є найбільш визнаною [226]. Кластерний підхід до вивчення економічних процесів формування інноваційної моделі конкурентоспроможності застосовується й у низці інших теорій. Е. Лимер розглядав кластери з високим рівнем експорту, аналізуючи торгівлю на національному рівні [400].

Французькі вчені Д. Сольє та І. Толенадо використовували поняття «мережива» (від франц. *filet*) для опису груп інноваційно-технологічних секторів [425; 433].

Формування «мережива» ґрунтується на залежності одного сектора від іншого за технологічним рівнем. Таким чином, «мережива» є більш вузькою інтерпретацією кластера, тому що базуються на одному з критеріїв виникнення кластера – необхідності створення технологічних зв'язків між галузями і секторами економіки для реалізації їхніх потенційних інноваційних переваг.

Кластерний підхід також використовується в розробках шведських теоретиків. Їхня кластерна теорія в основному відображає структуру національної економіки, а точніше – взаємозв'язки великих шведських багатонаціональних корпорацій. Кластери базуються на тезі Е. Дахмена «про блоки розвитку» [405]. Базою конкурентного успіху за Е. Дахменом є наявність зв'язку між здатністю одного сектора сприймати інновації і здатністю забезпечувати інноваційний прогрес у іншому. Інноваційний розвиток повинний відбуватися поетапно, або на основі «вертикалі дій» у межах однієї галузі, зв'язаної з іншими галузями, що забезпечить можливість завоювання конкурентних переваг.

В останні роки положення розвитку інноваційної конкурентоспроможності на основі кластерів розроблялися В. Фельдманом. Переваги даного дослідження полягають у тому, що воно базується на основі емпіричних досліджень інноваційно-інвестиційних організаційних форм у різних країнах [387].

Інноваційно-інвестиційні процеси часто відповідають матриці «витрати-випуск» або ж відображають міжгалузеві потоки, пов'язані з логістичними відносинами. Це узгоджується з механізмами, що ведуть до утворення кластерів. Більш того, найбільш життєздатні кластери інноваційної активності формуються на основі диверсифікованості. Як показує світова практика, успішний розвиток економічних систем, високу конкурентоспроможність і стабільний економічний ріст забезпечують чинники, які стимулюють поширення нових технологій і інновацій. З огляду на ту обставину, що сучасні конкурентні переваги практично цілком забезпечуються за рахунок переваг в інноваційних технологіях виробництва, управління, організації просування товарів, успішний розвиток конкурентоспроможності економічної системи можливий за умови комплексного використання теорій кластерного механізму і сучасних концепцій інноваційного розвитку.

Під кластером інноваційної активності розуміється сукупність базисних нововведень, сконцентрованих на певному відрізковій часу й у визначеному економічному просторі. Кластерна форма організації інноваційної діяльності призводить до утворення особливої форми інновації – «сукупного інноваційного продукту». Така інновація є продуктом

діяльності декількох фірм або дослідницьких інститутів, що дозволяє прискорити її поширення по мережі взаємозв'язків у загальному регіональному економічному просторі. Крім того, розмаїтість різних джерел технологічних знань і зв'язків полегшує комбінацію чинників досягнення конкурентних переваг і стає передумовою будь-якої інновації. Об'єднання в кластер на основі вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних технологічних винаходів, а певну систему поширення нових знань і технологій. При цьому найважливішою умовою ефективною трансформації винаходів в інновації, а інновацій у конкурентні переваги є формування мережі стійких взаємозв'язків.

М. Портер звернув увагу на те, що конкурентоспроможні в міжнародних масштабах фірми однієї галузі не безсистемно розміщені в різних розвинутих країнах, а мають властивість концентруватися в одній і тій же країні, а часом навіть у тому самому регіоні країни, що не є випадковістю [225]. Одна або кілька фірм, досягаючи конкурентоспроможності на світовому ринку, закономірно поширює свій інноваційний потенціал на найближче оточення: постачальників, споживачів і конкурентів. Успіхи оточення чинять позитивний вплив на подальший ріст конкурентоспроможності даної компанії. Як результат формується інноваційний кластер – співтовариство фірм, тісно пов'язаних галузей, які взаємно сприяють росту інноваційної конкурентоспроможності. В економіці країни кластери виконують роль інноваційних центрів росту як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному. Слідом за першим, в економіці часто утворюються нові кластери, і міжнародна конкурентоспроможність країни збільшується.

Конкурентоспроможність країни забезпечують саме сильні інноваційні позиції окремих кластерів, тоді як поза ними навіть найбільш розвинута економіка може давати посередні результати. У процесі формування інноваційного кластера усі виробництва починають у ньому надавати один одному підтримку. Сприяння інноваціям поширюється за всіма напрямками зв'язків. Нові виробники, які приходять з інших галузей кластера, прискорюють розвиток, стимулюючи нові різноманітні підходи до НДДКР і забезпечуючи необхідні засоби для впровадження нових стратегій. Відбуваються вільний обмін інформацією і швидко поширення нововведення каналами постачальників або споживачів, які мають контакти з численними конкурентами.

Інноваційно-інвестиційні взаємозв'язки усередині кластера, часто абсолютно несподівані, ведуть до розробки нових шляхів у конкуренції і породжують зовсім нові можливості. Людські ресурси й ідеї утворюють нові комбінації. Кластер стає засобом для подолання замкнутості на

внутрішніх проблемах, інертності, консерватизму, негнучкості і змов між суперниками, які зменшують або цілком блокують сприятливий вплив конкуренції і появу нових фірм. Таким чином, наявність інноваційного кластера дозволяє національній галузі підтримувати свої переваги, а не віддавати їх тим країнам, які більш схильні до інновацій. Наявність цілого кластера галузей прискорює процес створення інноваційних чинників там, де є група внутрішніх конкурентів. Усі фірми з кластера взаємозалежних галузей роблять інвестиції в спеціалізовані, але споріднені технології, в інформацію, інфраструктуру, людські ресурси, що веде до масового виникнення нових фірм. У свою чергу, кластери є об'єктами великих капіталовкладень і активної державної підтримки, тобто кластер стає більшим, ніж проста сума окремих його інноваційних складових.

У процесі розвитку кластера інвестиційні та інноваційні ресурси починають надходити до нього з інших галузей, що не можуть використовувати свій потенціал так само продуктивно. Таким чином, інноваційно-інвестиційний розвиток економіки країни значною мірою залежить від рівня розвитку окремих кластерів. Виникнення кластерів обґрунтовується передачею технологічними ланцюжками товарів із високою споживчою цінністю, а також дифузією інших переваг високої інноваційної конкурентоспроможності від фірми – родоначальниці кластера до підприємств-суміжників.

Інновація поширюється нагору технологічним ланцюжком. Підприємства кластера змушені підняти стандарти якості напівфабрикатів, що поставляються їм, і таким чином змушують своїх постачальників також підвищити рівень інноваційності. Конкуренти лідера кластера, щоб вистояти в запеклій боротьбі на внутрішньому ринку, повинні набути досвіду успішного інноваційного змагання, створити нові конкурентоспроможні продукти порівняно з їхніми попередніми виробами. Але запекла конкуренція фірм кластера на внутрішньому ринку за кордоном фактично перетворюється в спільну експансію. Фірми кластера завдяки взаємодії стають носіями однієї і тієї ж інноваційної комерційної ідеології і, спираючись на неї, за кордоном перемагають конкурентів.

Але між провідними великими фірмами в кластері зберігаються конкурентні відносини. У цьому розумінні кластер не слід плутати з картелем або фінансовою групою. В подальшому кластер створює винятково сприятливі умови для розвитку спеціалізованих виробництв, насамперед обслуговуючого і підтримуючого характеру. Лідеруючі на світовому ринку, великі компанії і фірми мають потребу у великій кількості пристосованого до їхніх технологій устаткування, матеріалів тощо, що створює емний ринок для невеликих фірм з інноваційною спрямованістю, які в

майбутньому стають генератором конкурентних переваг. Кластер дає роботу і безлічі дрібних фірм, наприклад, постачальників простих комплектуючих, тобто структура кластера в принципі копіює структуру всього національного співтовариства фірм, але з однією важливою особливістю: у ньому зібрані елітні підприємства країни, які визначають міжнародну конкурентоспроможність нації. В основі процесу утворення кластера лежить обмін інформацією з приводу потреб, техніки і технологій між галузями – покупцями, постачальниками і родинними галузями. Конкуренція між підприємствами кластера може негативно вплинути на обмін інформацією, тому що кожний з них хоче користуватися нею самостійно. Той факт, що взаємний обмін ставить у вигідні умови всі місцеві фірми в їхній конкуренції з іноземними суперниками, не знімає повною мірою їхньої стурбованості власним становищем на ринку. Механізмами, що сприяють взаємообміну між кластерами, є ті умови, які сприяють більш легкому рухові інформації і координації інтересів горизонтально та вертикально пов'язаних фірм. Концентрація суперників, їхніх покупців і постачальників сприяє росту ефективності спеціалізації виробництва. Однак ще більш важливим є вплив географічної концентрації на удосконалення виробничих процесів і впровадження нововведень усередині кластера.

На практиці до утворення нового кластеру звичайно призводить дія одного з чотирьох детермінантів конкурентного успіху: інноваційна спрямованість діяльності, факторні параметри, стратегія управління, наявність споріднених і підтримуючих галузей. Первинне переважне володіння інноваційними чинниками виробництва часто сприяє появі конкурентоспроможного на зовнішньому ринку підприємства або навіть галузі, що передує виникненню цілого кластера. Місцеві особливості, наприклад, умови інвестування, часто є тим чинником, який стимулює увагу до галузі.

Наукові дослідження приведуть до появи інноваційних ідей, що стануть базою для однієї або декількох компаній. Наявність іноземних компаній, які діють усередині країни, може призвести до утворення нових фірм шляхом відокремлення, що здійснюється громадянами країни базування, які стали власниками спеціальних знань, необхідних у цій галузі виробництва. Іноді унікальне поєднання чинників приводить до виникненню нових підприємств у галузі навіть у тому випадку, якщо велика частина попиту припадає на світовий ринок. Джерела виникнення конкурентоспроможних галузей можна також знайти в споріднених і супутніх галузях. Параметри попиту забезпечують ще одну базу для виникнення конкурентів у галузі. Значний або специфічний

внутрішній попит є найпершим стимулом для виникнення нових фірм. На ранніх етапах розвитку країни виникнення найбільш конкурентоспроможних галузей залежить від наявності базових чинників або незвичайно великого попиту на місцевому ринку. Позитивний вплив попиту на розвиток галузей обумовлений, як правило, періодом його виникнення, диференційованістю, а не лише кількісними характеристиками. Здатність первинних сприятливих чинників призвести до створення конкурентоспроможної галузі залежить від наявності або створення інших сприятливих інноваційних чинників. Щоб перебороти інерцію початкового періоду формування кластеру, майже завжди необхідна наявність конкуренції на місцевому ринку. Суперництво змушує фірми розвивати ті первісні переваги, які призвели до створення кластеру, і починати процес інноваційного вдосконалення виробництва. Щоб зберегти конкурентоспроможність у галузі, необхідний постійний процес нагромадження інноваційних переваг, особливо там, де спочатку переважали базові чинники. У процесі розвитку деяких частин кластеру і їхньої ефективної взаємодії національна галузь одержує такий значний імпульс до удосконалення і впровадження інновацій, що його вистачає на довгі роки і навіть десятиліття. Цей період швидкого технічного прогресу продовжується до того часу, поки не виснажаться можливості використання базових технологій або поки всередині самої галузі не виникнуть перешкоди для її розвитку. Для підвищення рівня конкурентоспроможності фірмам необхідні міцні позиції в найбільш передових сегментах. Можливість цього залежить від того, чи розширюється база кластерної переваги і чи включає вона такі моменти, як переваги попиту, інноваційний розвиток, наявність досвідчених постачальників і споріднених галузей, розвиток механізмів створення спеціалізованих чинників. Втрата конкурентоспроможності в певних сегментах часто є свідченням здорового розвитку. Необхідність подолання дій окремих несприятливих чинників згодом змусить національні фірми відійти від виробництва в традиційних, чутливих до коливань цін сегментах з низькими технологіями. Перехід з часом до більш високих технологій і більш диференційованих сегментів означає, що інноваційні процеси йдуть успішно. Необхідно пояснити, що основа конкурентоспроможності галузі в процесі її розвитку може переміщатися всередині кластера, тому що галузь розвивається, відбуваються інноваційні зрушення і зміни. Країна, у якій раніш, ніж в інших починаються такі процеси, домагається суттєвих переваг, таких як економія за рахунок розширення масштабів, сталі взаємини із покупцями, репутація фірми, які досягаються без будь-якої конкурентної боротьби. Таким чином створюються умови для

виникнення переваг більш високого порядку, відтворення яких вимагає великих зусиль і витрат часу.

Процес еволюції галузі може призвести до створення або розширення кластера, що виходить за галузеві рамки і стає могутньою силою економічного розвитку країни. Національні особливості в способах виникнення кластерів як організаційно-інноваційних структур залежать від розмаїтості типів фірм і інституцій, притаманних даній країні. Наприклад, середовище, сприятливе для розвитку підприємництва, сприяє швидкому ростові числа конкурентів і інтенсивності суперництва. Галузі, які виробляють кінцевий продукт, породжують конкурентоспроможні підтримуючі галузі. Кластери конкурентоспроможних галузей, що досягають успіху, реалізуються у вигляді вертикального ланцюга, який складається з великого числа послідовних рівнів і з галузей, що забезпечують устаткуванням і іншими спеціалізованими ресурсами. Утворення кластерів прискорює процес в окремо взятих галузях, веде до сплеску інновацій і зміцнює здатність конкурувати на світовому ринку. З іншого боку, в економіці, де відбувається постійний розвиток виробництва, зростання факторних витрат під впливом більш продуктивних галузей неминуче призведе до зменшення деяких кластерів. Становлення нових організаційних структур інтегрованого типу характеризуються неоднозначністю, складністю та суперечностями, про що говорить як зарубіжний, так і вітчизняний досвід. Навіть у розвинутих країнах не всі організаційні зміни сприяли позитивним результатам. Доведено, що типовими причинами, які не дозволяють реалізувати потенціал об'єднання зарубіжних компаній, є розбіжність у підходах до управління; несхожість корпоративних культур; відсутність планів для до- і післяінтеграційного періодів; недостатня увага до поточного бізнесу або критично важливих завдань інтеграції; низький рівень управління ризиками; нереалістична оцінка затрат, строків і перешкод; неефективне управління програмою інтеграції після укладення угоди [5].

Потенціал збереження передових позицій у різних галузях усередині кластерів буде різним, тому що їх конкурентоспроможність спирається на різні рівні інновацій. Ті галузі і сегменти, у яких через меншу складність технологій і недостатньої диференційованості продукції ресурси використовуються менш продуктивно, втрачуть свою конкурентну перевагу. Той вид діяльності в ланцюжку цінностей, що є найменш продуктивним порівняно з іноземними фірмами, переміститься за межі кластерів. У міру розвитку галузі інноваційні процеси сповільнюються або зовсім припиняються. У цьому випадку діючі інноваційно-інвестиційні обмеження можуть знову повернути в той стан, коли вирішальну роль

грали факторні витрати. Однак несприятливі умови, якщо вони впливають несистемно, повинні стати поштовхом до вдосконалення виробництва. Країна може значною мірою втратити свої позиції в окремій галузі, але у більш високорозвинених сегментах вони збережуться за наявності здорової конкуренції та активної інноваційно-інвестиційної політики. Мобільність технологій призвела до розуміння того, що в механізмах конкуренції на світовому ринку вирішальну роль починають відігравати факторні витрати. Хоча мобільність технологій і скорочує імітаційний лаг, але фірми, які отримують технології з інших країн, відстають на цілі покоління. Більше того, саме здатність до розвитку інноваційних технологій, а не просто доступ до них, веде до зміцнення становища окремої фірми. Розміщення й удосконалювання імпортованих технологій значною мірою залежать від потенціалу галузей кластеру. Таким чином, високий рівень конкурентоспроможності більше залежить не стільки від виробничих чинників, скільки від здатності фірми створювати і застосовувати знання та технології. Розвиток інформаційних технологій, виробництво нових матеріалів, біоінженерії створюють умови для потоку нововведень і змін практично в кожній галузі [265].

Таким чином, розглянуті характеристики системи кластерів є необхідним елементом розвитку інноваційної економіки та успіху на світовому ринку.

Аналіз основних концепцій інноваційно-інвестиційного розвитку, світового і вітчизняного досвіду господарювання дозволяє сформулювати напрямки дій. Розвиток міжнародної конкуренції призвів до створення нових організаційних форм та теорій формування конкурентних переваг, у межах яких досягнення міжнародних переваг, розвиток конкурентоспроможності ґрунтується на детермінантах інноваційних переваг і функціонує у формі широких конкурентних кластерів галузей національної економіки. Світовий досвід використання цього способу розвитку доводить, що він може бути використаний і в Україні. Інноваційний кластер, будучи найбільш ефективною формою досягнення високого рівня конкурентоспроможності, представляє собою об'єднання різних організацій (промислових компаній, дослідницьких центрів, органів державного управління, громадських організацій тощо), яке дозволяє використовувати переваги двох способів координації економічної системи – державного управління і ринкового механізму, що дає можливість більш швидко й ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття і винаходи. Виникнення і розподіл кластерів, підвищення інноваційної активності є закономірними процесами. Тенденції до утворення кластерів найчастіше мають спільну наукову або виробничу базу, більше того,

успішний розвиток кластера може бути гарантовано лише за умови, що наукова база дозволяє побудувати кластер не за спеціалізованим, а за диференційованим типом.

Першими прикладами становлення нових організаційних форм є створення аграрно-промислового кластеру «Поділля Перший», який успішно реалізує інноваційну стратегію у своїй галузі. Також слід звернути увагу на процеси зародження найважливіших центрів утворення майбутніх кластерів, а саме: кооперації великих промислових підприємств із відповідними науково-дослідними центрами. Наприклад, такі кооперативні структури створені ЗАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» («НКМЗ»), ВАТ «Мотор-Січ», державним підприємством «Науково-виробничий комплекс газотурбобудування «Зоря-Машпроект» [243]. У цих організаційних структурах дослідження в основному спрямовані на вирішення галузевих проблем (проведення модернізації устаткування, розробка нових видів обладнання і т.п.). Наприклад, ЗАТ «НКМЗ» має конструкторсько-виробничий центр «НКМЗ-Автоматика» з проектно-конструкторським відділом [290].

Також великі вітчизняні компанії часто є співвласниками галузевих науково-дослідних організацій. Наприклад, державна холдингова компанія «Донвуглепром» тримає контрольний пакет ВАТ «Донецький проектно-конструкторський технологічний інститут», а ВАТ «Холдингова компанія «Київміськбуд» є співвласником ВАТ «Проектно-технологічний інститут «Київоргбуд». Ці та багато інших прикладів свідчать про зародження в українській промисловості центрів взаємодії науки з виробництвом та предметно замкнених вертикально інтегрованих структур, які в майбутньому можуть стати основою кластерної системи.

Слід зазначити, що окремі вітчизняні НДІ входять до складу міжнародних корпоративних структур, наприклад, серед 20 науково-дослідних центрів, контрольованих російським ВАТ «Газпром», є також українські НДІ [355].

2.1.2. Інформаційно-аналітичне забезпечення інвестиційно-інноваційного оновлення промисловості України

За сучасних умов розвитку промисловості України в напрямку посилення інвестиційно-інноваційних процесів набуває актуальності проблема застосування сучасних інформаційних технологій. У той же час розвиток процесів інформатизації в країні й промисловості не дає можливості забезпечити достатній рівень конкуренції на тлі найближчих країн Європи. Одним із чинників, які значно підвищують ефективність

інноваційно-інвестиційного процесу, є розвиток організаційних структур, програм та інших заходів щодо впровадження інформаційних технологій як на державному рівні, так і в промисловості.

Інноваційно-інвестиційний процес розвитку промисловості – це такий шлях прогресу промислового виробництва, який базується на перетворенні наукового знання в інновацію, тобто послідовний ланцюг подій від ідеї до конкретного продукту, технології чи послуги, які на базі певних інвестицій продукуються і практично використовуються для споживання. На відміну від винаходу чи науково-технічного прогресу в цілому інноваційно-інвестиційний процес не обмежується впровадженням, тобто появою на ринку нового продукту чи виведенням на проектну потужність нової технології. Інноваційно-інвестиційний процес не обмежується тільки його впровадженням, оскільки в процесі розповсюдження інновація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває нових споживчих характеристик, дає певний економічний ефект. Це зумовлює нові напрямки застосування інновацій та відкриває нові ринки, і, відповідно, нових споживачів, які сприймають новизну даного продукту, технології чи послуги через її кінцевий споживчий ефект.

У промисловості інноваційно-інвестиційний процес спрямований на створення нових ринків продуктів, технологій та послуг і реалізується в тісній взаємодії з економічним середовищем. Його цілі, темпи та динаміка суттєво залежать від реалій соціально-економічного середовища, яке склалося в промисловому виробництві. Базою інноваційно-інвестиційного процесу є гармонійне поєднання створення і експлуатації нової техніки та технологій з інвестиційними механізмами, які забезпечують її реалізацію.

У сучасній промисловості взаємозв'язки між елементами виконують системоутворюючу роль, що безпосередньо впливає на подальший розвиток інформаційної та телекомунікаційної діяльності. При цьому не тільки ефективність, але й можливість нововведень в інноваційній сфері визначаються сукупністю прямих і зворотних зв'язків між різними стадіями життєвого циклу інформаційних технологій, які впроваджуються, виробниками і споживачами інноваційних продуктів, фірмами, ринками, державою тощо. Взаємодія і взаємовплив мережних елементів здійснюється як у національному, так і в глобальному масштабі. Важливість проблеми інформаційного забезпечення цих напрямів науки та технологій підкреслена у Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [10].

Термін «інформаційна економіка» неоднозначний, його застосовують для описання трьох різних явищ економіки, які об'єднує інструмен-

тарій Інтернету та Web-практики. Перший напрямок діяльності (явище) утворює певну спільність високотехнологічних компаній, які використовують Інтернет як основний ресурс. Другий напрямок утворює специфічний глобальний кластер економіки – виробник програмного забезпечення для різних Web-практик, тобто постачає технології для інших напрямків. Третій напрямок – набір електронних практик, які базуються на Інтернет і спрямовані на створення нових моделей господарської діяльності і підвищення продуктивності (насамперед за рахунок зменшення трансакційних витрат, особливо – взаємодії й управління) [244]. Становлення «інформаційної економіки» значною мірою обумовлене широким розвитком інформаційних і телекомунікаційних технологій, які забезпечують ефективне використання учасниками інноваційних процесів інформаційних ресурсів [198].

Характерним для нової економіки є принципова нестационарність системи, яка припускає турбулентність багатьох процесів та необхідність постійного регулювання (управління) хаотичним середовищем. Це, у свою чергу, призводить до формування нових матричних структур управління. Такі структури управління спрямовані не тільки на управління інноваційно-інвестиційним проектом, але й на формування інформаційної ситуації, в якій проект реалізується, на контроль та управління середовищем. Виникає суперечність між централізованою ієрархією, яка досить складно адаптується до зміни середовища, та гнучкою інформаційною мережною структурою. Загальновизнано, що мережна структура більш пристосована до роботи у середовищі, яке швидко змінюється.

Нова мережна стратегія інформаційного суспільства базується на розгалужених горизонтальних зв'язках особистостей і їхніх об'єднань, здатних до самоорганізації під впливом слабких сигналів, таких як інформація про нові технології, ринкові сегменти, цінові стратегії, моду тощо. В нових умовах суспільство самоорганізується без команди згоди.

При дослідженні проблем нової економіки особливо виділяється інтенсивний ріст локальних кластерів і глобальних альянсів зі створення, поширення і застосування інновацій, прямих іноземних інвестицій, секторів наукоємних послуг, мобільності висококваліфікованих кадрів як засоба поширення знань і чинника ефективності інноваційної діяльності [246].

У цих умовах особливої ваги набуває своєчасність, актуальність і достовірність інформаційно-аналітичного забезпечення інновацій, оскільки відомо, що відсутність інформації навіть за один рік призводить

до зупинки розвитку наукових розробок на п'ять років. Обмеженість інформації не дозволяє проводити розробки на сучасному науковому рівні, з використанням нової, актуальної технології, обладнання тощо [188]. Ще більше процес гальмування впровадження інновацій характерний для інвестиційної компоненти – відсутність відповідної інформації не дає змогу інвестиціям ефективно сприяти інноваційному розвитку.

У науковій літературі постійно наводяться дані, що 45–50% обсягу результатів наукових розробок залишаються на робочому столі авторів, якщо в процес матеріалізації пропозицій не включаються науково-інформаційні технології. Останні є двох форм: звичайне науково-інформаційне забезпечення інноваційних процесів і усунення інформаційних перепон [49].

Але особливо актуальним, на наш погляд, на сьогоднішній день є не просто інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційно-інвестиційних проектів, а використання інтегрованого інформаційного середовища (єдиного інформаційного простору), в якому через електронний обмін даними реалізується взаємодія всіх учасників життєвого циклу інноваційної продукції: замовників продукції (в тому числі державних закладів і відомств), розробників, виробників (постачальників) продукції, експлуататорів. Також слід зважити на те, що стандарти та правила даної взаємодії в більшості промислово розвинених країн вже існують і мають назву CALS-технологій (Continuous Acquisition and Life Cycle Support).

У США роботи із CALS-технологій проводяться з 1985 р. в межах національної програми. Створення системи CALS-технологій розпочалося з розробки системи стандартів опису процесів на всіх етапах життєвого циклу продукції. В період 1985–1990 рр. була розроблена національна концепція розвитку системи CALS-технологій і апробовані її основні складові. У 1991–1995 рр. велися великомасштабні випробування розроблених CALS-технологій в процесі виробництва окремих видів озброєння і військової техніки. У США перспективні види розробляються тільки на основі названих технологій [409].

Сьогодні у світі функціонують декілька десятків організацій з різних країн, які займаються питаннями розвитку CALS-технологій (наприклад, у США, Канаді, Великій Британії, Німеччині, Японії, Швеції, Австралії та ін.). До числа організацій, які займаються різними питаннями у сфері CALS-технологій входять: у США – ASME (American Society of Mechanical Engineers), NIST (National Institute of Standards and Technology), ANSI (American National Standard Institute), IEEE (Institute of Electrical and Electronic Engineers), EIA (Electronic Institute of America), EPRI (Electric

Power Research Institute) та ін.; у Великій Британії – UKCEB (UK Council for Electronic Business) [9]; у Фінляндії – Tekes; у Канаді – CSCE і CNAS (Canadian Nuclear Association Society); у Японії – JSTEP та інші. Робота різних організацій у сфері CALS координується найбільш авторитетними міжнародними організаціями, до числа яких належить і ISO, що займається міжнародною координацією у області стандартизації.

Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості Японії приступило до здійснення широкомасштабної програми розробки, випробувань і впровадження системи CALS. Програма об'єднує більше 20 взаємозв'язаних проектів, які охоплюють різні галузі економіки, включаючи авіаційно-космічну, суднобудівельну, електронну, автомобілебудівну, фінансову тощо. Разом із приватними інвестиціями на реалізацію вказаної програми, держава щорічно виділяє близько 200 млн. дол. США. При цьому державна підтримка повністю пов'язана із загальною стратегією реалізації новітніх інформаційних технологій і спрямована на забезпечення конкурентоспроможності національних товарів на світових ринках.

З 90-х рр. минулого століття по теперішній час в світі ведуться десятки проектів, присвячених CALS-технологіям. До найбільш відомих проектів можна віднести: розробку аеробуса A380 концерном «Airbus»; інтеграцію процесів розробки і виготовлення виробів у корпораціях «General Motors», «Hughes Aircraft», «Pratt & Whitney»; «Rolls Royce» тощо, а також створення космічного телескопа «Hubble». Проекти із впровадження CALS-технологій проводиться і в Росії [53].

У різних джерелах визначаються основні вигоди, які одержують підприємства від впровадження CALS-технологій:

- підвищення ефективності операцій створення і обробки інформації про складні вироби;
- інтеграція процесів інформаційного супроводу життєвого циклу виробу;
- перехід від паперового документообороту до електронного.

У даний час на вітчизняних підприємствах у межах міжнародної співпраці, зокрема при продажу складних наукоємких виробів, а також ліцензій на їх виробництво, вже зіткнулися з вимогами дотримання стандартів CALS щодо технічної документації, яка постачається з виробом в електронній формі, а також до засобів комп'ютерної інформаційної підтримки процесів технічного обслуговування, матеріально-технічного забезпечення, замовлення запасних частин, ремонту. Аналогічні проблеми, пов'язані з електронною взаємодією і спільним використанням конструкторської, виробничої і комерційної інформації в електронній

формі, виникають у межах спільних проектів з розробки і виробництва наукоємкої продукції, які виконуються із зарубіжними партнерами. Таким чином, практичне застосування CALS-технологій є надзвичайно актуальним завданням.

Проблеми і завдання розвитку CALS-технологій в Україні. В Україні концепція CALS і стандарти CALS-технологій поки що не знайшли широкого застосування. Основними причинами цього є:

- загальне відставання в процесах комп'ютеризації господарської, виробничої і комерційної діяльності;

- брак інформації щодо сутності концепції CALS, досвіду застосування CALS в інших країнах, а звідси – недостатнє розуміння переваг і потенційного ефекту, який досягається за рахунок застосування CALS;

- відсутність вітчизняної нормативної бази, що дозволяє перейти від традиційних методів організації процесів проектування, виробництва, випробувань, експлуатації тощо, заснованих на традиційному документообігові, до нових, заснованих на електронній взаємодії й обміні даними. Існуючий комплекс стандартів, галузевих стандартів та інших нормативних документів не дозволяє відмовитися від традиційного паперового документообігу. Застосування комп'ютерних технологій для обміну інформацією тільки дублює паперовий документопотік. Це суперечить самій суті концепції CALS, яка передбачає рівноправне використання інформації в будь-якій формі, зокрема юридичну еквівалентність паперових і електронних документів, забезпечених цифровим підписом;

- відсутність ринку пропозицій і послуг у сфері CALS. Ринок пропозицій знаходиться в початковому, ембріональному стані;

- недостатня кількість підготовлених, кваліфікованих і сертифікованих фахівців, а також системи їх підготовки і атестації.

У ситуації, яка склалася, потрібні кардинальні й оперативні заходи з ліквідації відставання вітчизняної промисловості у сфері розробки і реалізації CALS-технологій, гармонізованих із вимогами міжнародних стандартів. Подальше відставання вітчизняної промисловості у сфері CALS-технологій може призвести до непоправного відставання України в цій сфері, що в даний час у значній мірі визначає не тільки рівень національної технологічної бази, але й економічну та оборонну безпеку країни.

На початку 2006 р. уряд Білорусії затвердив державну науково-технічну програму підтримки CALS-технології на 2006–2010 роки. Кінцевим результатом програми повинно стати створення комплексів методичних, організаційних і програмних засобів, які формують базові

компоненти інформаційних технологій підтримки процесів життєвого циклу продукції на етапі конструювання, технологічної підготовки, випуску, управління виробництвом, збуті та експлуатації [53].

Фінансовані державою витрати країн Європи на створення інформаційних технологій та програмних продуктів протягом 2001–2005 рр. становили щорічно: у Німеччині – 13–15 млрд. євро; Великій Британії – 12–14 млрд. євро; Франції – 10 млрд. євро; Італії – 5 млрд. євро. Якщо порівнювати державні витрати України на інформатизацію з іншими країнами Європи, то можна констатувати, що вони склали 1/20 частину державних витрат Іспанії або Португалії, були у 30–50 разів менші за витрати Австрії або Фінляндії.

Незначний обсяг державних витрат України на інформаційні технології потребує ефективного витрачання коштів. На жаль, ще досі не подолано хаотичність організації робіт з інформатизації, не створено єдиної державної політики. Бюджетні кошти спрямовуються окремим міністерствам і відомствам. Ця політика призводить до розпорошеності коштів, дублювання робіт, недостатньої координованості виконання окремих робіт. Політика у сфері інформатизації повинна бути єдиною – державною, кошти необхідно витрачати так, що досягати найкращих результатів.

Згідно із чинним законодавством контракт (договір) між державним замовником і виконавцем може укладатися на термін не більше ніж рік, кожного року необхідно з самого початку здійснювати процедуру закупівель. Але реально виконавці робіт із довгострокових проектів інформатизації, як правило, не змінюються, вимога неперервності виконання робіт порушується. Так, наприклад, якщо завдання інформатизації передбачає виконання комплексу робіт протягом трьох років, то за цей час необхідно тричі здійснити процедуру закупівель і тричі укласти контракт із виконавцем, що не вигідно ні замовнику, ні виконавцю. Фактично, це порушує процедуру планування виконання довгострокових проектів інформатизації, які утворюють переважну більшість усіх завдань у цій сфері. Закон України «Про Національну програму інформатизації» передбачав зменшення суперечностей планування через механізм щорічного затвердження парламентом перспективних завдань інформатизації на наступні три роки. На жаль, в останні роки ця середньострокова програма робіт з інформатизації не розробляється та не обговорюється.

Фактично на виконання робіт за державними програмами у сфері інформатизації через інерційність процедур формування завдань і виконання процедур закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти залишається тільки 2–3 місяця наприкінці року. В результаті роботи, як

правило, виконуються за авральним графіком, у виконавців виникають проблеми з освоєнням грошей у такий стислий термін, а якщо до цього додати проблему нерівномірності фінансування, а іноді – відмови від фінансування за вже виконані роботи, то виникає питання щодо якості результатів від виконання завдань з інформатизації та ефективності використання бюджетних коштів.

Формування Державного бюджету України завершується у грудні поточного року. Процедура подання Генеральним державним замовником проекту рішення щодо фінансування програм з інформаційних технологій передбачає обов'язкове його погодження з Міністерством економіки України, Міністерством фінансів України та Міністерством юстиції України. Паралельна робота з міністерствами з цього питання неможлива відповідно до чинного регламенту, тому процедура погодження триває 2–3 місяці, ще майже місяць триває розгляд проекту документа за технологіями Кабінету Міністрів України.

Досвід попередніх років показує, що рішення Кабінету Міністрів України про затвердження завдань (проектів) з інформатизації з'являється зі значним запізненням. Так, у 2000 р. з цього питання прийнято постанову №1213 тільки у серпні. У наступні роки завдання затверджувалися вже розпорядженнями Кабінету Міністрів України, як правило, у травні-червні поточного року.

Тільки після затвердження урядом завдань (проектів) державні замовники розпочинають готувати тендерні документи, здійснювати процедури тендерів і за їхніми результатами укладати контракти з переможцями торгів. Якщо враховувати, що проекти з інформаційних технологій є складними наукоємними продуктами, які потребують серйозної, клопіткої роботи (особливо в розробці змістовних частин тендерної документації та технічного завдання), є певні регламенти щодо термінів проведення тендерів. Залежно від умов процедури закупівлі, весь цикл торгів займає три (або більше) місяців і до того ж припадає на період відпусток більшості членів тендерних комітетів. Тому значна кількість тендерів з визначення виконавців робіт з інформатизації та укладання з ними контрактів у кращому випадку завершується тільки в кінці вересня – на початку жовтня, а якщо врахувати ще місяць наприкінці виконання проекту на підготовку виконавцями звітних документів і на проведення процедури здачі – приймання робіт, то безпосередньо на виконання проекту інформатизації часу майже не залишається.

Висновки

1. Результати впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку в промисловості України протягом 2001–2006 рр. є незначними.

По-перше, інноваційна активність як підприємств, так і держави зменшується. По-друге, зменшуються обсяги експорту високотехнологічної продукції на світові ринки, хоча потенціал вітчизняного експорту високотехнологічної продукції значно більший і оцінюється приблизно у 10–15 млрд. дол. США, або 0,3–0,5% до світового експорту.

2. Однією з вагомих причин недостатнього використання інноваційного потенціалу є відсутність адекватних організаційно-економічних структур, які б сприяли його реалізації.

3. На сьогодні інформаційне забезпечення пріоритетних напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності в промисловості України є недостатнім.

4. Необхідно на базі існуючої системи науково-технічної інформації створити інституцію, яка б займалася аналітико-синтетичною обробкою та формуванням баз даних бібліографічної, реферативної та оглядово-аналітичної інформації.

5. За пріоритетним напрямком інноваційної діяльності доцільно створити Web-портали, які інтегруватимуть дані про інноваційні досягнення в обраному напрямку, наявні інформаційні ресурси, структури та організації, які працюють за даною проблематикою.

6. Необхідно для інтенсифікації інвестиційно-інноваційних процесів у промисловості створити державну програму розвитку CALS-технологій в Україні. Ця програма слугуватиме дієвим інструментом вирішення наявних проблем.

2.2. Шляхи розвитку нафтогазового комплексу на інноваційних засадах

2.2.1. Інноваційна діяльність у процесі інвестування нафтогазового комплексу України

Для реалізації «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» одним з вузлових питань, зв'язаних з розвитком видобутку нафти і газу в Україні, є пошук необхідних і надійних джерел інвестування. У зв'язку з цим був розглянутий сучасний стан взаємин нафтогазового комплексу з бюджетом і визначені оптимальні рівні сплати податків з метою вивільнення додаткових ресурсів для фінансування інвестицій.

Аналіз наукової літератури виявив недоліки в дослідженні зазначеної проблеми. Ряд авторів аналізує рівень розвитку нафтогазового комплексу в Україні і перспективи його розвитку в умовах директивної економіки [15; 16; 75; 345], інші розглядають потреби в інвестиційних ре-

сурсах в контексті «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» [17] і фрагментарно досліджують роль державного регулювання [76; 78]. Варто зазначити, що в галузевих наукових дослідженнях відсутній комплексний підхід до вибору реальних джерел інвестування комплексу [4; 352].

В Україні, як і у всіх інших країнах світу, нафтогазовий комплекс грає не тільки пріоритетну роль у формуванні дохідної частини національного бюджету, але і складає вагомий величину у валовому внутрішньому продукті. Але останнім часом у ПЕК склалася ситуація, при якій значне податкове навантаження і державне регулювання цін не дозволяє нафтогазовидобувним підприємствам повною мірою забезпечувати необхідне фінансування інвестиційних програм. Тому на сьогодні існує необхідність перегляду сформованих взаємин підприємств комплексу з державним бюджетом і розробки організаційно-економічного механізму збалансування інтересів обох сторін.

Ріст податкового тиску здійснюється за рахунок щорічного збільшення ресурсних платежів, зміни умов оподаткування ПДВ і заборони законами України про Державний бюджет на відповідний рік проводити розрахунки з бюджетом відповідно до окремих законів України (наприклад, Законом України «Про списання вартості неоплачених обсягів природного газу»). Особливо показовий у цьому відношенні приклад НАК «Нафтогаз України» (табл. 2.1).

Як видно з даних табл. 2.1, тільки за проаналізований період часу загальна сума нарахованих платежів у держбюджет збільшилася на 5,2% і на 1.12.2006 р. склала 10313,7 млн. грн., тоді як їхня оплата відповідно зросла на 28,8% і досягла 12955,1 млн. грн. У зв'язку зі значним випередженням темпів росту оплати податків у порівнянні із сумою нарахованих платежів рівень їхньої оплати зріс з 104% у 2005 р. до 127% у 2006 р. (11 місяців). У результаті аналізу приведених даних можна зробити висновок про те, що за розглянутий період часу скоротилася сума зарахованих переплат, що виникли на початок року з 199,7 млн. грн. у 2005 р. до 181,1 млн. грн. у 2006 р., або на 9,3%, тоді як по приросту переплат податків і зборів спостерігалася протилежна тенденція – ріст показника з 350,4 млн. грн. до 2822,5 млн. грн. відповідно.

У 2007 р. рентні платежі можуть зрости до 5,8 млрд. грн. [4]. За 2001–2005 р. видобувними компаніями внесено в держбюджет більш 1173 млн. грн. відрхувань від збору по геологорозвідувальних роботах (ГРР). При цьому відзначимо, що з 1998 р. до теперішнього часу жодного родовища нафти і газу, відкритого за засоби держбюджету, не передано підприємствам НАК «Нафтогаз України», що свідчить про нераціо-

нальне використання зазначених відрахувань (не дають приріст розвіданих запасів і нових відкритих родовищ вуглеводнів). Одночасно за зазначений період видобувні організації компанії витратили на проведення ГРП близько 3187 млн. грн. власних коштів. У той же час бюджетне фінансування компанії склало 193,7 млн. грн. (16,5% від суми відрахувань у бюджет), що складає тільки 5,7% від загального обсягу ГРП, проведених НАК «Нафтогаз України» [4].

Таблиця. 2.1. Нарухування й оплата податків і зборів (обов'язкових платежів) у державний бюджет підприємствами НАК «Нафтогаз України» за 2005 р. і 2006 р. (станом на 1.12.2006 р.)*, млн. грн.

Найменування платежів і податків	01.12.2005		01.12.2006	
	Нараховано	Оплачено	Нараховано	Оплачено
Податок на прибуток	1553,8	1741,7	1496,6	2103,2
Податок на додану вартість	2534,0	2480,6	2675,8	4216,6
Рентна плата за транзитний транспорт газу	2148,9	1960,6	1894,7	22830
Частина виторгу від реалізації природного газу в 2000 р.	754,1	749,3	125,7	0,0
Рентна плата за транспорт нафти	199,1	198,6	183,8	186,1
Рентна плата за газ	495,1	499,6	453,0	460,8
Рентна плата за нафту	828,9	995,6	1930,7	2033,7
Рентна плата за газовий конденсат	263,9	282,7	663,6	672,5
Збір за геологорозвідувальні роботи	230,0	247,3	334,1	410,9
Частина прибутку (доходу)	66,7	67,2	0,0	0,0
Інші	382,9	384,9	555,7	588,3
Разом	9457,4	9608,1	10313,7	12955,1

* за даними Міністерства палива й енергетики України.

За рахунок передбаченого Законом України про Державний бюджет на 2007 р. використання для нормативу збору за ГРП коефіцієнта 2,11 відрахування цього збору у видобувних підприємствах компанії збільшаться і складуть більш 827,095 млн. грн. [4]. При цьому для компанії бюджетне фінансування на проведення ГРП передбачено на рівні 111 млн. грн., тоді як за рахунок власних коштів видобувних компаній необхідно здійснити ГРП на суму близько 800 млн. грн. У результаті такого дисбалансу склалася ситуація, при якій нафтогазовидобувні підприємства компанії фінансують інші галузі, що сприяє утворенню власного дефіциту капітальних вкладень на ГРП і, відповідно, гальмує нарощування ресурсно-сировинної бази і видобутку нафти і газу.

За умови підвищення в 2007 р. нормативів збору за ГРП збільшиться собівартість видобутку вуглеводнів, що позбавить нафтогазовидобувні компанії можливості направляти необхідні фінансові ресурси для здійснення інвестування в розвиток сировинної бази галузі.

Досягнення максимально можливого рівня забезпеченості власними паливно-енергетичними ресурсами – пріоритетна задача національної економіки, без вирішення якої неможлива енергетична безпека держави. Однак стабілізація видобутку вуглеводнів, а надалі забезпечення приросту їхніх запасів можливі тільки за умови відкриття і введення в експлуатацію нових родовищ, що вимагає значного фінансування і капітальних інвестицій. З метою стабілізації обсягів видобутку вуглеводнів і нарощування власної ресурсної бази відповідно до Національної програми «Нафта і газ України до 2010 р.» компанія взяла на себе основний тягар витрат, пов'язаних із виконанням цієї стратегічної задачі.

Компанія НАК «Нафтогаз України» на своїх підприємствах щорічно добуває близько 19 млрд. м³ природного газу зі стійкою тенденцією приросту на 100–300 млн. м³ [8]. Досягнуті показники значною мірою пов'язані з постійним введенням в експлуатацію нових шпар на розроблювальних і нових родовищах. Останні дають можливість не тільки компенсувати природне падіння (6–8% щорічно), але і поступово нарощувати загальні обсяги видобутку газу. Для введення такої кількості нових шпар протягом минулого років у ДК «Укргазвидобуток» проходка в експлуатаційному буравленні склала 100–120 тис. м, а в пошуково-розвідувальному – 140–180 тис. м, у ДАО «Чорноморнафтогаз» 4–6 тис. м і 3–7 тис. м відповідно. У 2007 р. передбачається збереження на рівні останнього років обсягу виконаних робіт, що забезпечить приріст видобутку газу до 14,7 млрд. м³ проти очікуваної 14,6 млрд. м³ у 2006 році. З урахуванням ПДВ необхідний обсяг капітальних вкладень для реалізації цієї виробничої програми зажадає 5190 млн. грн. – для ДК «Укргазодобува» і 387,8 млн. грн. – для ДАТ «Чорноморнефтегаз» з метою стабілізації в 2007 р. видобутку газу на рівні 1260 млн. м³ і подальше його збільшення в 2008 р. за рахунок введення в дослідно-промислову експлуатацію Одеських і Безіменного газових родовищ [17].

«Енергетичною стратегією України на період до 2030 року» передбачається збільшити вироблення газу до 23,2 млрд. м³ у 2010 році. У випадку скорочення витрат на фінансування виробничих програм може відбутися зниження обсягів газу, що добувається в теперішній час. Гіпотетичне зниження кількості шпар, введених у 2007–2010 рр., може призвести до сумарного зниження видобутку на 12 млрд. м³ газу і зниження його обсягів до 12–13 млрд. м³ на рік при рівні споживання газу населенням – 20 млрд. м³ [17].

У цілому потреба в капітальних інвестиціях НАК «Нафтогаз України» на 2007 р. за напрямками виробничої діяльності складе 8,5 млрд. грн. (без ПДВ) (табл. 2.2).

Таблиця 2.2. Потреба в капітальних інвестиціях (КІ) НАК «Нафтогаз України» в 2004–2007 р. *, млн. грн. (без ПДВ)

Напрямки діяльності	2004 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.	
	Необхідний обсяг КІ	Фактично освоєний обсяг КІ	Необхідний обсяг КІ	Фактично освоєний обсяг КІ	Необхідний обсяг КІ	Фактично освоєний обсяг КІ	Необхідний обсяг КІ	Фактично освоєний обсяг КІ
Усього по НАК «Нафтогаз України»	6978,2	4342,0	6141,1	3581,4	6631,8	3829,0	8490,6	4500,7
Видобуток, підготовка і переробка природного газу	2611,2	1792,8	2849,9	1645,7	3177,5	2139,3	4544,2	2295,8
Транспорт газу	3259,0	1929,2	2512,8	1698,6	2778,0	1434,9	3199,3	1529,1
Реалізація газу	313,0	213,8	132,5	36,5	208,7	88,0	153,8	133,0
Розподіл і постачання газу	79,0	65,0	85,0	67,1	89,0	71,6	91,0	75,0
Транспорт нафти	671,1	297,8	522,9	109,8	358,6	79,4	462,3	442,7
Інші	45,0	43,4	38,0	23,7	20,0	15,8	40,0	25,0

* за даними Міністерства палива й енергетики України.

Зниження обсягу капітальних інвестицій у газодобувні підприємства компанії до рівня 2006 р. (з 4,5 млрд. грн. до 2,3 млрд. грн.) призведе до зниження обсягів експлуатаційного і пошуково-розвідувального буровлення, облаштованості і введення в експлуатацію нових шпар і об'єктів видобутку, неможливості виконання виробничих програм [17].

Фактично за 2004–2006 р. було профінансовано вдвічі менше потреби в капітальних інвестиціях. Ступінь зносу устаткування для буровлення і капітального ремонту шпар на сьогодні досягла 80%.

Виходячи з проведеного вище аналізу, можна зробити висновок про те, що якщо не збалансувати інтереси держави і підприємств у частині податкових відносин, що склалися в нафтогазовій галузі, неможливо буде наростити відповідно до «Енергетичної стратегії» її ресурсну базу.

Для реформування системи оподаткування і розвитку підприємств нафтогазового комплексу пропонується:

- залишити в 2008 р. ставки рентних платежів за видобуток вуглеводних на рівні 2006 року;

- передбачити в 2008 р. кошти на фінансування держзамовлення з приросту запасів природного газу і регіональних геологорозвідувальних робіт, у т.ч. 80% загальної суми коштів, що надійдуть від підприємств НАК «Нафтогаз України», направити на фінансування державного замовлення на приріст запасів природного газу і 20% – на фінансування регіональних геологорозвідувальних робіт;

- відновити в 2008 р. дію положень Кодексу України «Про надра» і Закону України «Про нафту і газ», що регламентують видачу спеціальних дозволів на користування надрами шляхом проведення конкурсів;

- установити базові нормативи за використання надр для видобутку для нафти і газового конденсату на рівні 9 грн. за тону і для природного газу – 2 грн. за тис. кубометрів;

- установити рентну плату на транзитне транспортування природного газу територією України в розмірі 0,5 грн. за 1000 м³ газу на кожні 100 км відстані;

- установити рентну плату за транзитне транспортування нафти українськими магістральними нафтопроводами в розмірі 3,5 грн.;

- установити, що операції з ввозу природного газу на митну територію України, крім операцій із продажу цього газу для населення, бюджетних організацій і інших споживачів, що не є платником цього податку, обкладаються податком за нульовій ставкою ПДВ;

- установити, що операції з надання послуг, пов'язаних із транспортом нафти і природного газу транзитом через територію України, обкладаються податком за нульовою ставкою ПДВ;

- продовжити проводити розрахунки відповідно до законів України «Про заходи, спрямовані на забезпечення стійкого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу» і «Про списання вартості неоплачених обсягів природного газу».

2.2.2. Вирішення екологічних проблем нафтопереробної промисловості на інноваційних засадах

Поточний прогрес у нафтогазовому комплексі України і його інноваційний розвиток стимулюється екологічними факторами, серед яких варто виділити регенерацію відпрацьованих мастил (ВМ). До кінця ХХ ст. практично всі країни Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) вирішили цю складну задачу на основі інституціональних перетворень, створення ефективного ринкового механізму і розробки високих технологій. У сформованій ситуації найбільш прийнятним для України є використання досвіду країн Заходу, особливо в частині економічного стимулювання системи збору ВМ і їхньої регенерації з метою повторного використання. Останнє дуже важливо для України у зв'язку з тим, що значну частину своєї потреби в оліях вона задовольняє за рахунок імпорту.

Проблема регенерації ОСМ привертала увагу багатьох дослідників, головним чином, що працювали в області фізичної хімії, тоді як економічні аспекти не знаходили належного відображення в науковій літературі [65; 77; 143; 310; 346; 351; 352]. Про це зокрема говорить і той факт, що на останній міжнародній конференції з регенерації ВМ, що відбулася в 2004 р. у м. Москва і де були присутні вчені з 60 країн світу, розглядалися суто питання технології і шляхи їхнього вирішення [146]. Вперше в Україні економіка ВМ була розглянута на I Міжнародній науково-технічній конференції «Проблеми хіматології» у 2006 р. [74]. На жаль, проблема регенерації ВМ в Україні не знайшла свого належного вирішення в «Концепції розвитку паливно-енергетичного комплексу України до 2030 р.» і «Енергетичній стратегії України на період до 2030 р.», підготовлених Міністерством палива й енергетики України [17]. Практично відсутня законодавча база з цих питань.

У світовій практиці прийнято вважати ВМ одним з найбільш небезпечних забруднювачів біосфери, частка якого у загальному техногенному забрудненні в окремих країнах досягає від 20% у високорозвинених і до 60% у країнах, що розвиваються. Що стосується України й інших країн СНД, де відсутні національні закони (урядові програми) щодо збору і раціонального використання ВМ, від 25% до 75% усіх відпрацьова-

них олій, а це більше 500–1500 тис. т у рік, скидається на ґрунт і у водойми і тільки 14–15% надходить на регенерацію, таку технологію не можна визнати ефективною. У той же час у країнах Євросоюзу, де при значно більшому в порівнянні зі СНД автомобільному парку споживається майже такий самий обсяг мастил (близько 2 млн. т на рік), регенерується від 25% до 30% ВМ, а в зовнішнє середовище надходить тільки 25–30%, або до 600 тис. тонн.

Незадовільний ситуація щодо збору і ефективності переробки ВМ в Україні пов'язують як правило з трьома факторами – відсутністю відповідного законодавства, екологічно необґрунтованим висновком з експлуатації єдиної існуючої в країні установки регенерації відпрацьованих мастил (УРВМ) на Кременчуцькому НПЗ з потужністю на 150 тис. т/рік сировині, а також відсутністю механізму економічного стимулювання в рішенні цієї проблеми.

Розглядаючи комплекс інституціональних змін по даному питанню, необхідно в першу чергу прийняти Закон України «Про організацію збору і регенерації відпрацьованих мастил» і інші нормативні акти, які б за своєю суттю відповідали директивам Євросоюзу, що передбачають повторне використання ВМ і погоджують його з економією енергетичних ресурсів і зменшенням техногенного навантаження на навколишнє середовище. Поряд із загальноєвропейськими нормами в українському законі варто було б врахувати специфіку і фактори, що відбивають особливості менталітету місцевого населення і технологічну культуру в галузях економіки.

Прикладом для України в реалізації відповідного закону може служити досвід Франції, де відповідно до європейських і національних директив установлений щорічний норматив збору і регенерації порядку 300 тис. т ВМ. Що стосується Німеччини, то тут був прийнятий ряд законодавчих актів про ВМ і створена високорозвинена галузева структура вторинної переробки відпрацьованих олій з одержанням порядку 360 тис. т у рік товарної продукції. Велике значення цій проблемі приділяють у США, де ще в 1975 р. Конгрес прийняв «Національний закон про регенерацію олій», а в 1981 р. провів перші слухання щодо особливостей небезпеки канцерогенних і мутагенних речовин, що утримуються у відпрацьованих оліях, для життя людей. Розходження в якості використовуваних мастил визначає розмаїтість технологій по переробці ВМ і стимулює інноваційні дослідження в даній області, у тому числі більш широке використання біоолій.

Таким чином, за минуле десятиліття більшість країн світу з високорозвиненою промисловою і транспортною інфраструктурою зуміла

об'єднати зусилля громадськості, міністерств і відомств, керуючих місцевих структур і законодавців різного рівня для вирішення проблем виживання людини, викликаних виснаженням запасів нафти і глобальним характером забруднення компонентами ВМ.

Розглядаючи інновації в законодавчій схемі, що сприяють організації збору і регенерації ВМ в Україні, необхідно також звернути увагу на технологічний аспект зазначеної проблеми. Світовою практикою доведено, що найбільш прийнятною технологією в розглянутій області є будівництво окремо узятих установок регенерації відпрацьованих олій за аналогією з тією, котра була закуплена в Німеччині й експлуатувалася в складі Кременчуцького НПЗ, який до того ж є єдиним в Україні виробником базових нафтових олій. Найбільша продуктивність установки УРВМ була досягнута в 1993 р., коли на базі регенованих олій, отриманих з ВМ, що надходять з різних економічних районів колишнього СРСР, було вироблено 70 тис. т в основному моторних олій для сільськогосподарської техніки. При цьому, централізований їхній збір забезпечив Міннафтохімпром СРСР, а для економічного стимулювання НПЗ звільнявся частково від сплати податку на прибуток, що забезпечувало достатній рівень рентабельності товарних олій, що містять регеновану базу. Іншою доволі розповсюдженою в СНД (особливо в Росії) технологією регенерації ВМ є споруджувані в даний час міні-НПЗ, де відпрацьовані олії надходять на переробку в суміші з нафтою і газовим конденсатом для одержання світлих нафтопродуктів, мазуту і будівельних матеріалів. За експертною оцінкою (статистика даних про результати регенерації відпрацьованих олій в Україні не ведеться з 1998 р.), велика частина (близько 30%) ВМ у нашій країні регенерувалася на великих підприємствах (у т.ч. на колишньому Львівському НПЗ, сьогодні «Львівський завод спеціальних мастил і олій»), до 15% спалювалося в якості казанового (грубного) палива на промислових підприємствах, а 55% реалізовувалися іншим організаціям, у т.ч. і на експорт. Крім того, в Україні має місце нелегальний збір ВМ, що згодом використовуються з метою виробництва і реалізації на тіньовому ринку фальсифікованих мастил або для перепродажу за заниженими цінами в Польщу, де них регенерують з метою одержання світлих нафтопродуктів і будівельних матеріалів. Таким чином, у результаті відсутності організованого збору ВМ і слабого контролю з боку держави, в Україні спостерігається неефективне використання ВМ, що наносить істотний економічний і екологічний збиток.

Складовою частиною інвестиційного проекту з реалізації в Україні закону про регенерацію ВМ може бути рекомендація по використанню можливостей протоколу Кіото. У даному випадку високорозвинені краї-

ни будуть зацікавлені в інвестуванні цього проекту разом з наданням необхідних технологічних «ноу-хау» для регенерації ВМ. Аналіз авторитетного французького довідника «Lubrificants-2005» дозволив установити, що сучасна питома вага регенованої частини в загальному ресурсі товарних мастил складає від 1,8% (Італія, Франція) до 6,6% (Німеччина). Виходячи із середньоевропейського нормативу регенованих олій у загальному обсязі їхніх ресурсів, реалізація такого проекту дозволила б Україні одержати додатково до екологічних і економічних вигод – збільшити ресурси базових олій власного виробництва більш ніж у 2 рази або до 150–200 тис. т і цілком відмовитися від їхнього імпорту з Росії.

Для підвищення економічної ефективності використання ВМ важливим є пошук нових методів і технологій їхнього очищення, що дозволяє отримувати дефіцитні матеріали, що використовуються в різних галузях промисловості і будівництві. Прикладом цьому може служити розроблений у Канаді процес вторинної переробки олії «Mohawk/Evergreen», що включає стадії попереднього очищення олії, однократного випару при атмосферному тиску, вакуумної перегонки, тонкоплівкового випару і каталітичного гідроочищення під високим тиском. У результаті цього багатостадійного процесу одержують: базової олії – до 65% від вихідної сировини, палива – 10%, гудрону – 15% і залишкової води – 10%. У випадку використання технології компанії «Entra» при термічній реакції розкладаються утримуючі в ВМ присадки з утворенням бітумінозного матеріалу з одночасним збереженням вуглеводневої частини олії. При цьому вихід базової олії ясно-жовтого кольору досягає 85%. Для обох цих процесів характерний вихід відходів (10–20% від сировини), що містять як основний компонент різні метали.

Широко вживаною на практиці є технологія газифікації відпрацьованої олії в псевдозрідженому шарі каталізатора з одержанням синтезугазу, що містить водень (25%), оксид вуглецю (20%) і метан (11%).

Нові інноваційні підходи, у т.ч. такі, як схема видалення свинцю з ВМ, відкривають широкі перспективи в рішенні проблеми їхньої утилізації в рамках класичних процесів використання в металургії з метою економії коксу і підвищення калорійності вугілля. Ці нові технології з успіхом можуть бути використані й в Україні, з огляду на економічні проблеми, пов'язані з будівництвом спеціальних заводів вторинної переробки відпрацьованих олій, що відрізняються високими експлуатаційними витратами.

Висновки

1. Виходячи з проведеного вище аналізу, можна зробити висновок про те, що якщо не збалансувати інтереси держави і підприємств у час-

тині податкових відносин, що склалися в нафтогазовій галузі, неможливо буде наростити відповідно до «Енергетичної стратегії» її ресурсну базу.

2. Для реформування системи оподаткування і розвитку підприємств нафтогазового комплексу пропонується:

- залишити в 2008 р. ставки рентних платежів за видобуток вуглеводних на рівні 2006 року;

- передбачити в 2008 р. кошти на фінансування держзамовлення з приросту запасів природного газу і регіональних геологорозвідувальних робіт, у т.ч. 80% загальної суми коштів, що надійдуть від підприємств НАК «Нафтогаз України», направити на фінансування державного замовлення на приріст запасів природного газу і 20% – на фінансування регіональних геологорозвідувальних робіт;

- відновити в 2008 р. дію положень Кодексу України «Про надра» і Закону України «Про нафту і газ», що регламентують видачу спеціальних дозволів на користування надрами шляхом проведення конкурсів;

- установити базові нормативи за використання надр для видобутку для нафти і газового конденсату на рівні 9 грн. за тону і для природного газу – 2 грн. за тис. кубометрів;

- установити рентну плату на транзитне транспортування природного газу територію України в розмірі 0,5 грн. за 1000 м³ газу на кожні 100 км відстані;

- установити рентну плату за транзитне транспортування нафти українськими магістральними нафтопроводами в розмірі 3,5 грн.;

- установити, що операції з ввозу природного газу на митну територію України, крім операцій із продажу цього газу для населення, бюджетних організацій і інших споживачів, що не є платником цього податку, обкладаються податком за нульовій ставкою ПДВ;

- установити, що операції з надання послуг, пов'язаних із транспортом нафти і природного газу транзитом через територію України, обкладаються податком за нульовою ставкою ПДВ;

- продовжити проводити розрахунки відповідно до законів України «Про заходи, спрямовані на забезпечення стійкого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу» і «Про списання вартості неоплачених обсягів природного газу».

3. Першорядною задачею для України на сучасному етапі є прийняття Закону України «Про організацію збору і регенерації відпрацьованих мастил», який би включав положення про створення відповідних структур (асоціацій, наприклад), що відповідають за збір і переробку відпрацьованих мастил.

4. Варто розробити систему стимулів, що діє в сфері збору і регенерації відпрацьованих мастил, а також в областях їхнього використання.

5. Ефективним механізмом у цьому напрямку є зниження ставок оподаткування (акцизи, податок на прибуток і ПДВ) на мастила, отримані при їхній регенерації, а також виплата різних дотацій з бюджету. В області стимулювання організованого збору відпрацьованих мастил власникам автотранспорту, що проводять зміну олій на станціях технічного обслуговування з обов'язковим залученням фахівців, можуть надаватися різного роду бонуси, передбачені в рамках екологічних програм, наприклад, «чистий автомобіль» у Франції або «блакитний ангел» у Німеччині.

6. Здійснення ефективного контролю в області збору, регенерації і реалізації товарної продукції, отриманої на основі використання відпрацьованих мастил, доцільно доручити Міністерству екології й охорони навколишнього середовища України.

7. Світовий досвід показує, що протягом останніх 10–15 років економічно доцільним вважається будівництво підприємств вторинної переробки відпрацьованих мастил потужністю 30–40 тис. т/рік. У той же час основним напрямком утилізації ВМ варто вважати їхнє використання як компонента казанового палива і спалювання в чистому вигляді, що надалі варто переорієнтувати на більш кваліфіковане використання, застосувавши нові технології переробки і регенерації відпрацьованих мастил, реалізовані за рубежом.

8. Одночасно з цим, одним з найважливіших напрямків робіт, зв'язаних зі зниженням шкідливого впливу відпрацьованих мастил на навколишнє середовище, є розробка в Україні нових продуктів на базі сировини природного походження (наприклад, рапсу), нетоксичних, з високої рівнем біорозкладання і легко піддаються утилізації після остаточного терміну служби.

2.3. Інноваційна складова експортного потенціалу лісогосподарського комплексу України

Останнім часом проблема нарощування експортного потенціалу лісових ресурсів на інноваційній основі турбує все більшу частину фахівців та керівників відповідних установ. Водночас розв'язання проблем лісопромислового комплексу можливе на основі вдосконалення форм управління цим комплексом, нарощування інновацій та інвестицій. Тому особливої актуальності набувають питання дослідження сучасного стану експортного потенціалу лісових ресурсів та визначення пріоритетів його подальшого розвитку.

Україна належить до малолісних та лісодефіцитних країн, але на її території ростуть цінні лісові масиви, які розташовані нерівномірно. Найбільша площа, яку займають ліси, знаходиться на Поліссі, в Карпатах та Подільській височині. Середня лісистість на 1996 р. за даними Державного комітету статистики України складає 15,6%.

На думку І.С. Мелехова, «ліс – найважливіша складова частина біосфери планети і її роль визначається не тільки величезним економічним потенціалом, а й безперервно зростаючим соціальним значенням, що впливає із здатності лісу сприятливо впливати на навколишнє середовище» [232]. Ліси виконують одночасно три функції: економічну, споживчу (джерело деревної і недеревної сировини), екологічну або захисну та соціальну. Великий екологічний, біологічний, економічний і соціальний потенціал лісів викликав у земної цивілізації розуміння їхнього розумного використання і репродукування.

Ліс як джерело сировини широко використовується в усіх галузях народного господарства і в повсякденному житті. Ми так звикли до оточуючих нас побутових речей, що часто не помічаємо з чого вони зроблені. Нелегко перерахувати всі види сучасного використання деревини. Чим інтенсивніше розвивається наука і техніка, поглиблюються наші знання про природу лісу, тим ширше використання в народному господарстві деревини та її похідних.

Незважаючи на заміну деревини виробами із нових матеріалів, роль лісів у житті людського суспільства і потреба в лісоматеріалах безупинно зростає. Споживання деревини у світі за останні 30 років збільшилось у два рази. Значення лісів у житті нашого суспільства настільки важливе, що питання його раціонального використання і відновлення, лісорозведення, збереження і захисту завжди були в центрі уваги не тільки лісоводів, але й усієї громадськості. Ліси в Україні повинні залишитися всенародною власністю і надалі. Це забезпечить їхнє збереження та раціональне використання.

Серед новітніх досліджень проблем лісогосподарського комплексу необхідно відзначити публікації Я.М. Бойка, М.М. Петровці [63; 261] та інших. Проблеми побічного лісокористування розглянуто в статті Ю.Б. Кушніра «Побічне лісокористування: еколого-економічний аспект» [217], порівняльна характеристика лісових ресурсів України та світу здійснена у статті Я.М. Бойко, П.Ю. Студеняка, О.П. Леднея «Порівняльна характеристика лісових ресурсів прикордонних регіонів України і окремих країн Європи» [64] та деяких інших монографіях та статтях. Однак, серед опублікованих робіт недостатньо уваги приділено саме механізму вирішення проблеми нарощування експортного потенціалу,

зокрема шляхом залучення іноземних інвестицій, підвищення конкурентоспроможності української продукції.

Останнім часом подальша доля лісу стала предметом пильної уваги не тільки фахівців та владних структур, але і всього населення України.

Економічна криза попередніх років також позначилася і на лісовій галузі. Підприємства з переробки деревини змушені були повністю або частково згортати виробництво. Через низьку платоспроможність населення виникли проблеми з реалізацією лісопродукції.

Сьогодні розвиток лісопромислового виробництва і отримання економічного доходу проводиться будь-яким способом і в основному не за рахунок інновацій. У цих умовах охорона лісових ресурсів, підпорядкована економічному розвитку, що не сприяє захисту довкілля. Про це свідчать екологічні катастрофи в Україні.

Обмеженість лісів, нерациональне розміщення, низька експлуатаційна спроможність через екологічні мотиви, особливо в гірських регіонах, є основною причиною загострення стану і забезпеченням споживачів країни деревиною. Власними ресурсами деревини Україна забезпечена лише на 30–35%.

Експортні можливості галузей лісового комплексу обмежені, з одного боку, невисокою якістю продукції, а з іншого – тим, що Україна є однією з найменш забезпечених лісом і деревиною країн Європи.

В структурі експорту України переважають лісоматеріали необроблені. За результатами 2004 р. їхня питома вага склала 81,3%. Переважно, це баланси та технічна сировина – низькоякісна, тонкомірна деревина для виробництва ДСП, целюлози тощо.

На зовнішньому ринку деревина і лісопродукція дорожча, ніж на внутрішньому, приблизно у 2–3 рази. Як наслідок, експорт лісу збільшується. Торік з України експортовано лісу та лісоматеріалів приблизно на 289,6 млн. дол. США, а це 126% порівняно з 2001 роком. Експортують лісопродукцію переважно недержавні фірми, тоді як частка державних складає 22% експорту.

І якщо попит на лісопродукцію всередині країни падає через низьку купівельну спроможність наших споживачів, то на Заході – навпаки зростає, особливо на цінні породи дерева. А така ситуація багатьох штовхає не тільки на браконьєрство, а й на контрабанду.

Тільки із Закарпатської області в 2000 р. експортовано 53 тис. м³ високоякісної круглої деревини та 290 тис. м³ пиломатеріалів. У товарній структурі експорту України переважає круглий ліс, пиломатеріали, частина меблів та чорнові меблеві заготовки, а експортерами виступають підприємства, засновані за участю іноземного капіталу.

Держлісгоспи практично забули про побічне користування лісом, всі ці функції виконують іноземні підприємці, які скуповують та експортують дикоростучі плоди, ягоди та гриби як сировину для виробництва екологічно чистої продукції і отримують величезні прибутки. Стан справ, у якому знаходиться сьогодні лісовий комплекс, можна назвати дійсно критичним. Лісовий комплекс сьогодні переживає складні проблеми – це екологічна криза, дефіцит лісових ресурсів, конкуренція із закордонними виробниками (низька якість вітчизняної продукції порівняно із закордонною), нестача інвестиційних ресурсів, невикористання інноваційного потенціалу, застарілість техніки тощо.

Розвиток ринкових умов господарювання поставив перед працівниками лісу складні завдання у зв'язку з приватизацією державного майна і можливою зміною форм організації виробництва.

Основними напрямками розв'язання проблем розвитку лісового комплексу (лісогосподарського і лісопромислового виробництв) є: вдосконалення форм управління цим комплексом; комплексне впровадження інновацій; комплексне використання наявних деревних ресурсів (власних та імпортованих); інтенсифікація відтворення лісів і користування лісом на інноваційних засадах.

У ситуації, яка складається в Україні, визначальним є вибір форм організації виробництва – забезпечення реалізації основних принципів відтворення лісів, користування лісом, ефективної переробки лісосировинних ресурсів тощо.

Україна має значний експортний потенціал, тобто здатність суспільного виробництва країни виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів і послуг для зовнішнього ринку. Для експортного потенціалу України характерна наявність дешевої робочої сили, відносно розвинутої промисловості, значної сировинної бази. Але кожен з цих елементів має суттєві недоліки з точки зору світових стандартів.

На сьогодні експортний потенціал лісоматеріалів України використовується недостатньо через, по-перше, падіння обсягів вітчизняного виробництва та його технологічна відсталість поки що заважають Україні зайняти гідне місце на ринках далекого зарубіжжя. По-друге, розпад загального ринкового простору і руйнація напрацьованих раніше економічних зв'язків у межах СНД знижують ефективну торгівлю на ринках близького зарубіжжя. Проблема оптимізації експортного потенціалу України слід вирішувати з урахуванням конкретних внутрішніх та зовнішніх економічних умов, а також визнання суттєвої залежності вітчизняної економіки від зовнішньої торгівлі. Україна має можливості для поліпшення своїх позицій на зовнішньому ринку за умов проведення

виваженій національній політиці щодо збільшення експорту на інноваційних засадах.

Основними акцентами експортної політики мають бути:

- у тактичному вимірі – нарощування обсягів експорту на традиційних ринках збуту для підтримки національної економіки і поступової її структурної перебудови, зміцнення національної безпеки України тощо;

- у стратегічному плані – створення довгострокових конкурентних переваг для реалізації експортних можливостей України на світовому ринку за рахунок впровадження інновацій.

Найбільш дієвою й ефективною стратегією інтеграції України у світовий економічний простір є структурна перебудова економіки з її орієнтацією на активне зростання експорту на інноваційній основі. Цього можна досягти шляхом загального поліпшення інноваційного та інвестиційного клімату і залученням інновацій та інвестицій у лісогосподарську галузь, створення механізму стимулювання експорту лісових ресурсів. Ця стратегія включає такі важливі завдання:

- поновлення і розвиток експортного потенціалу та істотне поліпшення структури експорту. Україна володіє чималим ресурсно-виробничим потенціалом для експортних поставок лісогосподарської продукції. Це вимагає у найближчі роки переорієнтувати нагромаджений науково-промисловий потенціал та інновації на виробництво експортної продукції, освоїти порівняльні переваги, які полягають не тільки у достатніх природних ресурсах, а й наявних в Україні науково-технічних знаннях, високій кваліфікації й порівняно дешевій робочій силі, пріоритетних напрацюваннях тощо;

- підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних лісогосподарських підприємств на світовому ринку на інноваційних засадах. Необхідною умовою розширення експортного потенціалу лісогосподарського комплексу є приведення якості і витрат виробництва продукції відповідно до вимог і умов конкуренції на світовому ринку. Це обумовлюється необхідністю поступового зближення внутрішніх і світових стандартів виробництва та якості продукції, забезпечення умов пріоритетного розвитку та розширення лісогосподарської галузі, яка володіє високим потенціалом зростання на світовому ринку;

- залучення іноземних інвестицій для технологічної модернізації і впровадження інновацій. За нинішніх умов іноземні кредити є чи не єдиним реальним джерелом довгострокових, крупномасштабних інвестицій, хоча значна їхня частина, як засвідчує аналіз, використовується вкрай неефективно (у формі прихованих субсидій споживача), що не сприяє збільшенню потенціалу.

До загальних напрямків реалізації основних принципів сталого розвитку галузі віднесено:

- охорону навколишнього середовища;
- раціональне використання ресурсів (природних, трудових, фінансових, виробничих тощо);
- технологічне переоснащення і реструктуризація підприємств;
- комплексне впровадження інновацій;
- удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктури.

Експортна діяльність є важливою складовою функціонування економічної системи будь-якої країни, тому насправді принциповим є адекватний вибір підходів щодо пов'язаних із нею макроекономічного регулювання та організації господарського життя.

Реалізація державних заходів щодо стимулювання процесів в експортному секторі національної економіки повинна відбуватися за допомогою методів, весь спектр яких можна поділити на дві групи, – адміністративні та економічні.

В умовах погіршення кон'юнктури зовнішніх ринків важливим елементом адміністративних методів державної політики сприяння реалізації експортного потенціалу є розвиток і зміцнення інформаційної бази процесу забезпечення функціонування підприємств у зовнішньоекономічному середовищі. Тому провідне місце серед проблем ефективної експортної діяльності повинне належати створенню загальнодоступної системи інформаційного забезпечення суб'єктів експортної діяльності. Адже формування і активна реалізація інноваційної складової експортного потенціалу не можуть бути раціональними за відсутності достовірної інформації про поточні і перспективні потреби зарубіжних ринків і умови діяльності та державне регулювання на них, про наявні в регіоні можливості для задоволення потреб зарубіжного ринку, про фірми-конкуренти і про потенційні фірми-партнери тощо. Без надійної інформаційної бази важко розраховувати на серйозні успіхи регіонального експорту. Уряд має взяти на себе основну турботу щодо зміцнення інформаційно-консультаційної служби, щоб кожен експортер (не тільки лісопродукції) мав можливість отримати необхідну інформацію.

До економічної групи методів можна віднести заходи, пов'язані з використанням вартісних категорій податків, мита, кредитів, системи гарантій та страхування експортних кредитів. Доцільно терміново розробити та затвердити державну програму розвитку експортного потенціалу України, провідною складовою якої має стати формування потужного експортного потенціалу лісопромислового комплексу. Така загально-

державна програма має передбачати системну узгодженість всього спектру складників економічної політики держави, зорієнтованих на розв'язання стратегічних завдань зовнішньоекономічного розвитку суспільного виробництва. Вона має обов'язково містити активні і дієві конкретні заходи щодо нарощування обсягів української експортної продукції високого ступеня обробки та наукомістких виробів за рахунок впровадження інновацій, посилення впливу держави на формування всезростаючих потоків на основі географічної диверсифікації. При цьому необхідним є державне забезпечення гармонізації вітчизняної системи стандартизації та сертифікації експортних товарів та послуг із відповідними системами країн-імпортерів української продукції.

З урахуванням зазначеного пропонується розглянути можливість запровадження в Україні додаткових заходів, а саме:

- створення на добровільних засадах за рахунок коштів підприємств фонду підтримки експортного виробництва і на його основі впроваджувати інновації;

- запровадження пільгового кредитування виробників зорієнтованих на експорт, особливо наукомісткої та високотехнологічної лісопродукції;

- створення системи спеціалізованих страхових компаній за участю держави та приватних капіталів, у тому числі для страхування експортних ризиків, кредитів та інвестицій за кордоном;

- надання права підприємствам-виробникам використовувати певну частку валютних надходжень на просування експорту.

Висновки

1. Викладені вище теоретико-методологічні положення та практичні рекомендації щодо формування і нарощування конкурентоспроможного експортного потенціалу за рахунок зростання інноваційної складової мають сприяти:

- здійсненню структурної перебудови лісогосподарського комплексу України,

- підвищенню в ньому рівня ефективності сучасної системи господарювання.

2. У зв'язку з цим, пріоритетне завдання всіх господарських суб'єктів та вищих інституційних органів управління економікою полягає у сприянні практичної реалізації науково-обґрунтованих положень щодо створення і практичної підтримки на належному рівні в Україні потужного та ефективного експортного потенціалу вітчизняних лісо-товаровиробників.

РОЗДІЛ III.

Механізм управління інноваційним оновленням підприємств

3.1. Основи управління розвитком інноваційного потенціалу малих підприємств

3.1.1. Венчурний бізнес як форма малого інноваційного підприємництва

За даними фахових джерел [104; 325; 366] успіх малих підприємств у інноваційній сфері визначається такими чинниками:

- поглиблення спеціалізації при проведенні наукових розробок привело до того, що малі підприємства навіть за обмеженого обсягу фінансування здатні конкурувати з промисловими підприємствами і корпораціями, проводячи діяльність у вузькоспеціалізованих напрямках;

- малі підприємства виконують розробки й освоєння інновацій у тих сферах, які промисловими підприємствами і корпораціями вважаються безперспективними або надмірно ризиковими;

- на промислових підприємствах і в корпораціях розробками, впровадженням, виробництвом і збутом нової наукомісткої продукції, як правило, займаються окремі спеціалізовані підрозділи, відповідно відповідальність за кожний етап інноваційного процесу переходить від одного підрозділу до іншого, натомість у малих підприємствах всі етапи інноваційного циклу поєднуються під управлінням одного керівника проекту, що прискорює одержання кінцевого результату інноваційної діяльності;

- для виробничої діяльності малих інноваційних підприємств характерною є вузька предметна спеціалізація, що припускає концентрацію зусиль і засобів на кінцевих стадіях створення нововведення і на перших етапах його поширення;

- малі підприємства фактично починають науково-виробничу діяльність безпосередньо з дослідно-конструкторських розробок, мета яких – досягти високої технологічності виробу і швидко налагодити промислове виробництво;

- питомі витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи в малих підприємств, як правило, у кілька разів перевищують ана-

логічний показник промислових підприємств і корпорацій, що сприяє більш швидкій та ефективній появі новацій на ринку.

З різних причин (наприклад, орієнтації на виробничий процес, збільшення випуску продукції з метою швидкого насичення ринку) промисловим підприємствам і корпораціям важко здійснювати пов'язані з високим ризиком інноваційні проекти. Такі проекти мають більше надії на успіх, якщо вони виконуються малими технологічними фірмами.

Суттєвими чинниками розвитку інноваційного підприємництва у сфері малих підприємств є форми організації й забезпечення ризикових проектів. До основного критерію, на нашу думку, необхідно віднести наявність венчурного інвестування.

Венчурні інвестори здатні інвестувати надмірно ризикові проекти, використовуючи власні фінансові інструменти. Зауважимо, що технологічні революції, які привели до трансформації цілих галузей промисловості, свого часу були ініційовані фірмами, які підтримали венчурні інвестори [416].

Особливе місце серед малих інноваційних підприємств займають безпосередньо венчурні фірми – «ризикові» фірми, що є малими, але технологічно гнучкими й ефективними підприємства, створеними з метою випробування, доробки і доведення до промислової реалізації «ризикових» інновацій. Назва «венчурний» походить від англ. «venture» – «підприємство». Термін «ризикове підприємство» (brave venture) визначає, що у взаєминах інвестора і підприємця, який отримує інвестицію, присутній елемент ризику [242].

У деяких випадках малі венчурні підприємства є тимчасовими організаційними структурами, що утворюються для вирішення конкретної проблеми. Такі підприємства характеризуються високою активністю, що спонукається прямою особистою зацікавленістю працівників підприємства та партнерів по венчурному бізнесу в успішній комерційній реалізації розробленої ідеї, технології, винаходу. Найбільше поширення венчурні підприємства одержали у наукомістких галузях економіки, де вони спеціалізуються на проведенні наукових досліджень і інженерних розробок. За аналізом джерел [41; 178; 415], особливе значення венчурного бізнесу визначається такими чинниками:

- венчурний бізнес веде до утворення нових життєздатних підприємств, що впливають на традиційну структуру ведення наукових досліджень, викликаючи структурні зміни в суспільному виробництві;

- венчурний бізнес сприяє творчому розвитку і збільшує зайнятість висококваліфікованих фахівців;

- венчурний бізнес сприяє технічному й технологічному переозброєнню традиційних галузей економіки;
- венчурний бізнес спонукає промислові підприємства і корпорації до удосконалення принципів управління й організаційних структур;
- венчурний бізнес доводить, що орієнтація на довгострокові цілі вимагає створення спеціальної кредитно-фінансової системи у вигляді венчурного капіталу.

Венчурні фірми утворюються на договірній основі на кошти, отримані шляхом об'єднання засобів, як правило, декількох юридичних або фізичних осіб, або на кредитні вкладення промислових підприємств, корпорацій і банків. Як показує аналіз джерел [69; 132], для утворення венчурної фірми необхідна наявність декількох умов:

- ідеї нововведення (нового виробництва, технології, послуги);
- наявність суспільної потреби у реалізації цієї ідеї;
- підприємця, здатного на основі ідеї створити нову фірму;
- «ризикового» капіталу для фінансування такої фірми.

Як показують наші дослідження, підприємцям і керівникам малих інноваційних підприємств України мало що відомо про венчурний бізнес. Обмеженими також є уявлення потенційних венчурних інвесторів про можливості й форми венчурного інвестування ризикових інноваційних проектів. Тому невирішеною частиною проблеми, перш за все, є визначення сутності венчурного бізнесу й аналіз засад венчурного інвестування проектів малих інноваційних підприємств.

Венчурні фірми створюються у двох організаційних формах: самостійні венчурні фірми та фірми, що знаходяться у складі промислових підприємств або корпорацій. Рішення про утворення внутрішньої (дочірньої) венчурної фірми приймається керівником підприємства або Радою директорів корпорації. Діяльність венчурної фірми контролює безпосередньо один із керівників [180; 242].

При доборі ідей, на основі яких може бути створено «ризиковий» наукомісткий проект, обов'язково враховуються два чинника:

- по-перше, задачі венчурного проекту не повинні збігатися із традиційною сферою інтересів материнської компанії-інвестора, тобто метою внутрішньої (дочірньої) венчурної фірми є пошук нових інновацій;
- по-друге, при доборі ідей, що будуть реалізовані у межах внутрішніх венчурних фірм, експерти повинні переконатися, що комерційний потенціал нововведень перевищує витрати на створення, виробництво і збут продукції не менше ніж на 50–75%.

Внутрішнім венчурним фірмам, як правило, надається юридична і бюджетна самостійність, а також право формувати персонал. Для біль-

шої самостійності вони розташовуються в окремому приміщенні, однак материнська компанія-інвестор забезпечує їх науково-дослідним, обчислювальним та іншим устаткуванням, надає необхідні послуги у сфері управління. При успішній діяльності внутрішня венчурна компанія перетворюється на один із виробничих підрозділів материнської компанії, а її продукція реалізується за наявними у материнської компанії каналами збуту.

Як зауважує ряд дослідників [415], окремі компанії утворюють одночасно декілька внутрішніх венчурних фірм. Прикладом може бути корпорація «IBM», що у 1983 р. мала 15 «ризикових» проектів, за якими розроблялося й випускалося для ринку телекомунікаційне устаткування, нові види дисплеїв і персональних комп'ютерів, створення і випуск яких є найуспішнішою програмою внутрішніх венчурних підприємств «IBM». Через три роки після початку реалізації венчурної програми внутрішні венчурні компанії утворили найбільший виробничий підрозділ корпорації.

Відзначимо, що найбільше поширення венчурне підприємництво набуло у США. За обсягами американський ринок «ризикового» капіталу значно перевершує західноєвропейський і японський. Так, у середині 80-х рр. кумулятивна сума інвестицій у японські венчурні фірми складала 2,6 млрд. дол. США, а у США вона досягла 24 млрд. дол. США [366].

Результатом діяльності венчурних підприємств стали такі вироби, як целофан, кулькова авторучка, вертоліт, турбореактивний двигун, кінескоп, інсулін, кольорова фотозйомка і фотодрук, мікропроцесор тощо. У США венчурний бізнес зосереджено у найбільш наукомістких галузях – виробництві напівпровідників, комп'ютерів, програмного забезпечення тощо.

Сучасні венчурні підприємства являють собою гнучкі й мобільні структури, що відрізняються високою й цілеспрямованою активністю. Пошук і добір компаній (screening and deal-flow) – важлива складова процесу інвестування. На відміну від країн Заходу, де існує розвинена інфраструктура добору компаній, процес пошуку придатних для венчурного інвестування українських фірм складний. Основними джерелами інформації в Україні про зростаючі компанії є виставки, бюлетені і брошури, що друкуються організаціями підтримки бізнесу, особисті контакти менеджерів з венчурними фондами і компаніями.

За даними джерел [167; 221] загальним критерієм оцінки при доборі компаній є здатність компанії (або бізнесу) до швидкого розвитку. Фінансовий ризик венчурного інвестора може виправдати тільки рента-

бельність вкладеного капіталу вище середнього рівня. Внутрішня ставка доходу (Internal Rate of Return – IRR) є загальноприйнятим показником виміру винагороди інвестора. У європейській і британській асоціаціях венчурного капіталу він вважається стандартом оцінки прибутковості проекту.

Відзначимо, що, на відміну від інших форм інвестування, інвестиції у венчурний бізнес мають ряд особливостей.

По-перше, фінансові засоби вкладаються у венчурний бізнес без матеріального забезпечення і без гарантій, відповідно інвестиції пов'язані з суттєвим ризиком. У випадку невдачі інвестори можуть втратити значні кошти. «Ризикове» вкладення засобів, як правило, мотивоване вірою в успіх венчурного бізнесу й відсутністю умов для власних досліджень і комерційної реалізації перспективних технологій.

По-друге, у венчурному бізнесі обов'язково присутня пайова участь інвестора у статутному капіталі фірми в прямій або опосередкованій формі: ризиковий капітал розміщується не у вигляді кредиту, а як пайовий внесок у статутний капітал фірми залежності від частки участі, що узгоджується при наданні фінансових засобів. Інвестори мають право на відповідне одержання прибутку від діяльності фірми.

По-третє, засоби надаються на тривалий термін і на безповоротній основі, тому в деяких випадках інвестори очікують у середньому 3–5 років, щоб переконатися у перспективності вкладень.

По-четверте, інвестори беруть активну участь в управлінні фірми, оскільки вони особисто зацікавлені в успіху венчурного підприємства. Ризикові інвестори, як правило, не обмежуються наданням коштів, а виконують управлінські, консультативні й інші ділові послуги для венчурної фірми, але при цьому не втручаються в оперативне управління її діяльністю.

Відзначимо, що венчурний капітал, як альтернативне джерело фінансування, приватного бізнесу виник у США в середині 50-х років. У Європі він з'явився тільки наприкінці 70-х років. До виникнення венчурного капіталу були відомі декілька джерел фінансування малого і середнього бізнесу: банківський капітал, великі корпорації й компанії, а також приватні інвестори, яких американці дотепер називають «ангели бізнесу» (business angels) [348].

Новому венчурному бізнесу необхідні були енергійні підприємці з новаторськими підходами. Усе почалося у Силіконовій долині, де у 1957 р. А. Рок, що на той час працював в інвестиційній банківській фірмі, отримав листа від Ю. Клейнера, у якому він пропонував знайти фірму, зацікавлену в ідеї виробництва кремнієвого транзистора. Допомогу А. Року у

вирішенні цієї проблеми надав Ш. Фэрчайлд, що був винахідником і мав досвід створення нових технологічних компаній. Він надав необхідні 1,5 млн. дол. США. Так була заснована «Fairchild Semiconductors» – перша компанія у числі усіх напівпровідникових компаній Силіконової долини [268].

А. Роком були створені компанії «Intel» і «Apple Computer». Він першим ужив термін «венчурний капітал». Перший фонд, сформований А. Роком 1961 р., був розміром усього 5 млн. дол. США, з яких було інвестовано 3 млн. дол. США. Корпоративні інвестори того часу не були зацікавлені у вкладенні коштів у малозрозумілі фінансові структури. Але результати роботи фонду перевершили очікування: А. Рок, витративши 3 млн. дол. США, через нетривалий час повернув інвесторам майже 90 млн. дол. США [366].

До появи венчурного капіталу в Європі приватні підприємці не мали вільного доступу до джерел фінансування акціонерного капіталу. Із середини 80-х років європейські вкладники стали більше цікавитися можливостями інвестицій в акції, вкладаючи менше засобів у традиційні для них активи з фіксованим доходом. Найрозвиненішим сучасним центром венчурної індустрії в Європі є Великобританія – могутній світовий фінансовий центр [28].

Венчурні фонди в Росії почали утворюватися у 1994 р. з ініціативи Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР). Одночасно з ЄБРР Міжнародна фінансова корпорація (International Finance Corporation) також зважилася на участь у створенні венчурних структур. International Finance Corporation (IFS) є спеціалізованою структурою Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР), також відомого як Світовий банк (World Bank). У 1997 р. дев'ять створених на території Росії венчурних фондів утворили Російську асоціацію венчурного інвестування (РАВІ) [42].

В Україні офіційний венчурний бізнес поки що не набув поширення. Тому й у цьому секторі економіки ніші заповнює тіньовий венчурний капітал. Окремі венчурні проекти фінансуються шляхом грандів через міжнародні фонди і програми надання технічної допомоги. В основному фінансування малого інноваційного підприємництва в Україні здійснюється шляхом кредитування у розвиток малого бізнесу. На нашу думку, в Україні за рахунок політичної й економічної нестабільності, корупції у владі й відсутності цивілізованого ринкового середовища тривалий час проходить процес спостереження венчурними інвесторами за мінливими умовами бізнесу й коливаннями ринків. Необхідно відзначити, що кількість організацій, що надають технічну допомогу й проводять креди-

тування малого підприємництва в Україні досить суттєва, серед них USAID, ABA/CEELI, ACCELS, BESO, CNFA, VOCA, SHAP, KECO, ISAR, IREX, KHF, Міжнародний фонд «Відродження», програма TACIS, Фонд Євразія, кредити ЄБРР тощо [104; 268].

Відзначимо, що на практиці найчастіше зустрічається змішана форма венчурного інвестування, при якій частина засобів вноситься до статутного фонду, а інша надається у формі інвестиційного кредиту. Венчурний інвестор, як правило, не прагне придбати контрольну частку компанії. У цьому його істотна відмінність від «стратегічного інвестора», який найчастіше має намір установити контроль над фірмою. Мета венчурного інвестування є іншою. Венчурний інвестор розраховує, що менеджмент компанії використовуватиме його гроші як фінансовий важіль (financial leverage) для того, щоб забезпечити більш швидке зростання і розвиток свого бізнесу. Ні інвестор, ні його представники не беруть на себе ніякого ризику, за винятком фінансового. Усі ризики несе фірма та її менеджери. При цьому ще однією перевагою венчурного інвестора є те, що контрольна частка статутного фонду належить менеджерам та фірмі. Тому вони зберігають усі стимули для активної участі у розвитку бізнесу [42].

Прибуток (capital gains) венчурного інвестора виникає лише у тому випадку, коли після закінчення інвестування (через 5–7 років) він зможе продати належну йому частку статутного фонду за ціною, що у декілька разів перевищує суму вкладення. Тому венчурні інвестори не зацікавлені у розподілі прибутку у вигляді дивідендів, а весь отриманий прибуток реінвестують у розвиток бізнесу компанії. Поділ спільних ризиків між венчурним інвестором і підприємцем тривалий період «спільного проживання» (living with company) є основною відмінністю венчурного інвестування від банківського кредитування або стратегічного партнерства [41; 268].

3.1.2. Якість та оптимізація управління інноваційною діяльністю малих підприємств

Згідно з сучасними дослідженнями [34; 230], головним чинником в управлінні інноваціями виступає підхід до інновацій з позицій цілеспрямованого формування потенціалу підприємства і ринкової перспективи інноваційного продукту. Сучасна ситуація на внутрішньому й зовнішніх ринках України характеризується різким загостренням конкурентної боротьби у сфері інноваційної діяльності. У цих умовах інновації стають обов'язковим елементом діяльності будь-яких підприємств та є основною рушійною силою й передумовою їхнього розвитку.

Очевидно, що прискорення темпів науково-технічного прогресу значною мірою залежить від вирішення методологічних, організаційних та економічних проблем. Їхнє вирішення ґрунтується на подальшому розвитку системного підходу до аналізу сукупних закономірностей розвитку науки, техніки, виробництва і, насамперед, прискореного впровадження передових наукових досягнень у виробництві. Це особливо є актуальним для забезпечення ефективної діяльності малих підприємств.

Методологія управлінського рішення являє собою логічну організацію діяльності з розробки управлінського рішення, яка включає визначення мети управління, вибір методів розробки рішень, критеріїв оцінки альтернатив, складання логічних схем виконання операцій [95]. За визначенням [325], якість управлінського рішення – це сукупність властивостей, які містить це рішення, і які відповідають умовам успішного вирішення поставленої проблеми, а саме, адресності, конкретності [70].

Ефективність вирішення цих проблем багато у чому визначає вихідні параметри розвитку підприємства на тривалу перспективу. Найважливішим напрямком діяльності управління у цьому сенсі, на нашу думку, справедливо вважати пошук шляхів підвищення ефективності циклу «дослідження-виробництво». Необхідно зазначити, що іноді цю проблему трактують досить спрощено, зводячи її лише до скорочення тривалості циклу, який передує виробничому освоєнню результатів досліджень [81; 186]. Однак, неважко збагнути, що у деяких випадках подібний підхід не може стимулювати пошук оптимальних шляхів скорочення тривалості циклу й підвищення ефективності та якості кожного з етапів інноваційного процесу.

У свій час вирішувалися теоретичні і практичні питання підвищення якості й оптимізації управління інноваційною діяльністю підприємств, у тому числі малого бізнесу. На нашу думку, до проблем підвищення ефективності управління циклом «дослідження-виробництво» варто віднести оптимізацію структури циклу, підвищення його ефективності, якості і скорочення строків, які передують промислового освоєнню й передчасному моральному старінню техніки. Скорочення тривалості усіх етапів досліджень і розробок є недостатньо вирішеною проблемою та найважливішим чинником підвищення ефективності інноваційного виробництва.

Ефективність сучасної науково-технічної політики економічно розвинених країн визначається не тільки вибором основних пріоритетів в інноваційній сфері, але й, як правило, формуванням гнучкого та ефективного механізму малого підприємництва, здатного подолати у процесі

своїї діяльності організаційно-економічні недоліки відомчого монополізму, який чинить негативний вплив на розвиток інноваційного процесу. Про ефективність малих фірм в інноваційному процесі свідчать дані оцінки Національного наукового фонду США, за якими на кожен вкладений в НДДКР долар фірми з чисельністю до 100 осіб здійснюють у чотири рази більше нововведень, ніж фірми із зайнятістю від 100 до 1000 осіб та у 24 рази більше, ніж компанії, де зайнятість вище 1000 осіб. Темпи зростання нововведень у них на третину вище, ніж у великих. Крім цього, невеликим фірмам необхідно у середньому 1,92 роки, щоб вийти з нововведенням на ринок, тоді як великим компаніям – 2,85 років [242].

Значну роль відіграють малі інноваційні підприємства в країнах з розвиненою ринковою економікою та у розвитку науково-технічного потенціалу цих країн. Основна частина потенціалу зосереджена у великих компаніях, але при цьому малі і середні фірми практично завжди випереджають їх у сфері комерціалізації результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт по широкому колу товарів. Американські учені, досліджуючи 500 значних технологічних нововведень і винаходів, зареєстрованих упродовж останніх 20 років у провідних західних країнах, виявили значну роль малих фірм навіть у групі істотних технологічних нововведень. Малі і середні підприємства забезпечують таку ж кількість технологічних нововведень, як і великі підприємства, причому у Франції їхня частка дає навіть на 8% більше [230].

За даними [70; 94; 230] і власних досліджень успіх малих підприємств в інноваційній сфері пояснюється такими причинами й чинниками управління:

- історичне поглиблення спеціалізації при проведенні наукових розробок призвело до того, що у багатьох випадках малі підприємства спроможні конкурувати з великими компаніями, оскільки вони працюють у вузькоспеціалізованому напрямку, хоча і мають обмежений обсяг фінансових ресурсів;

- малі підприємства займаються розробками й освоєнням інновацій у тих сферах, які для великих підприємств вважаються неперспективними або мають високі ризики;

- на відміну від великих підприємств, малі підприємства охоче проводять розробки й освоєння оригінальних нововведень;

- на великих підприємствах, як правило, розробкою, впровадженням, виробництвом і збутом нової наукоємної продукції займаються окремі спеціалізовані підрозділи, тому відповідальність за кожний етап робіт переходить від одних груп до інших, тоді як у малих підприємствах

усі етапи інноваційного процесу об'єднуються під управлінням однієї особи, що суттєво прискорює отримання кінцевого результату інноваційної діяльності;

- виробничу діяльність малих інноваційних підприємств відрізняє їхня вузька спеціалізація, що припускає концентрацію зусиль і коштів на завершальних стадіях створення нововведення або на перших етапах його розповсюдження, тобто фактично підприємство починає науково-виробничу діяльність відразу з дослідно-конструкторських розробок, мета яких – досягти високої технологічності виробу і швидко налагодити промислове виробництво інновації;

- питомі витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи у малих високотехнологічних підприємств часто у декілька разів нижчі за аналогічний показник великих підприємств, що сприяє їхній швидшій і ефективнішій появі на ринку інновацій;

- винахідницьким групам малих підприємств досить часто доводиться працювати у сферах, в яких їхні фахівці і дослідники не є професіоналами через обмеженість підприємства в ресурсах, що часто сприяє виникненню нових оригінальних новаторських ідей і нового підходу до вирішення проблем.

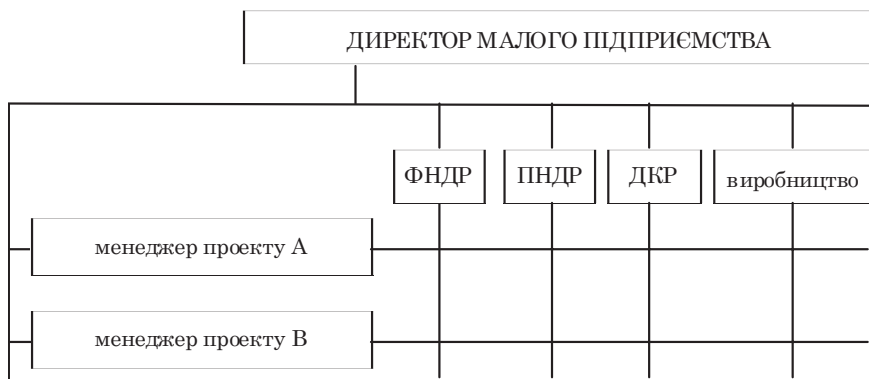
Сучасні тенденції до прискореної матеріалізації наукових знань загальновідомі. В окремих галузях промисловості, наприклад, в електронній, легкій, це досягається передовими формами організації праці й управління, удосконаленням механізмів господарської діяльності.

Одним із шляхів забезпечення цього прискорення є визначення найбільш ефективних шляхів скорочення тривалості циклу «дослідження-виробництво», наприклад, шляхом поєднання окремих етапів виконання робіт, підвищення ефективності та їхнього взаємного проникнення. Це вимагає динамічного удосконалення організаційних структур, спрямованих на створення й освоєння нової продукції. Найбільший вплив на скорочення тривалості етапів циклу «дослідження-виробництво» чинять організаційні заходи, такі, як рівень матеріально-технічної бази досліджень і розробок, рівень організації управління, система підготовки й підвищення кваліфікації, методи економічного стимулювання тощо [80].

Розглянемо, на нашу думку, найменш розроблені в методологічному й організаційно-методичному плані шляхи підвищення ефективності циклу «дослідження-виробництво» шляхом поєднання окремих етапів циклу й реалізації процесів ітерації. Це, звичайно, вимагає змін у характері праці інженерних кадрів і, відповідно, у системі їхньої підготовки й підвищення кваліфікації. Як свідчить проведений аналіз, основні проблеми цього процесу пов'язані не тільки з недосконалістю господарських

механізмів, але й нерозв'язаністю методологічних проблем принципового характеру.

Зазначимо, що специфіка інноваційної діяльності малого підприємства поєднує фахівців і етапи інноваційного циклу в єдиний науково-виробничий міні-комплекс, до складу якого входять науково-дослідні, конструкторські, технологічні й виробничі структурні одиниці. Відповідно найбільш ефективною структурою управління при цьому буде матрична структура управління за окремими проектами, яка відображена на рис. 3.1.



ФНДР – фундаментальні науково-дослідні роботи;

ПНДР – прикладні науково-дослідні роботи;

ДКР – дослідно-конструкторські роботи.

Рис. 3.1. Матрична структура управління за окремими проектами

З іншого боку, в міні-комплексах малого підприємництва створені об'єктивні передумови поєднання етапів циклу «дослідження-виробництво», які характеризуються можливістю паралельного та послідовно-паралельного проведення етапів досліджень і розробок, у тому числі й у матричних структурах управління.

Розглянемо деякі варіанти управління при поєднанні етапів робіт в інноваційному циклі «дослідження-виробництво». На рис. 3.2а показано поєднання двох етапів: фундаментальних і прикладних науково-дослідних робіт протягом терміну t_{c1} . На рис. 3.2б протягом часу t_x поєднуються три етапи, включаючи додатково дослідно-конструкторські розробки. Слід зауважити, що за таких умов необхідне не лише поєднання етапів циклу, а їхнє взаємне проникнення. Крім того, упродовж терміну t_{c1} поєднуються фундаментальні і прикладні науково-дослідні роботи, а упродовж терміну t_{c2} – прикладні науково-дослідні роботи і дослідно-конструкторські роботи.

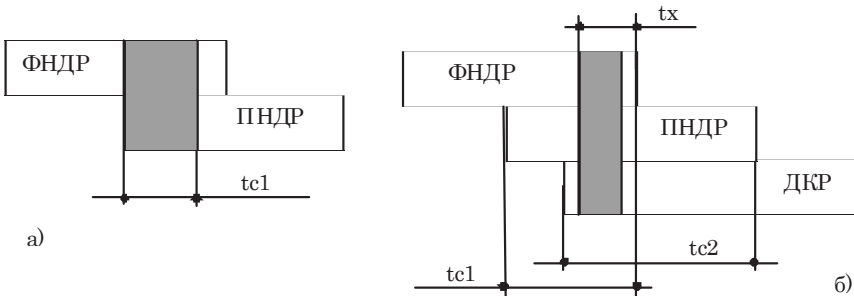


Рис. 3.2. Поєднання етапів робіт у циклі «дослідження-виробництво»

Це породжує значно складніший комплекс управлінських та економіко-організаційних задач, до яких варто віднести:

- необхідність розробки системи порівняння техніко-економічних показників, оцінок і критеріїв, які дозволяють здійснювати ефективне поєднання етапів;
- розробку єдиної стратегії формування показників ефективності й якості управління;
- пошук і розробку нових механізмів інтеграції діяльності структурних підрозділів і виконавців;
- підготовку й підвищення кваліфікації робітників, фахівців і менеджерів у межах єдиного системного підходу.

Крім того, поєднання етапів створює певні проблеми в управлінні підготовкою й використанням кадрів. Так, у першому випадку (рис. 3.2а) при поєднанні не більше двох етапів необхідна розробка комунікативного алгоритму, тобто алгоритму спілкування фахівців у сфері фундаментальних і прикладних досліджень. У разі поєднання трьох і більше етапів необхідним стає формування загальної професійної мови, яка буде зрозумілою дослідникам, конструкторам і технологам. Іншими словами, менеджерам необхідно забезпечити можливість ефективного спілкування різного профілю.

Методи управління послідовно-паралельним виконанням робіт у циклі «дослідження-виробництво» призводять до ще більш істотного скорочення витрат часу, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Однак, у методичному й економіко-організаційному аспектах ці процеси поєднання різних етапів майже не досліджені. Так, не визначеними є підходи до оцінки моменту й доцільності поглибленої конкретизації прикладних досліджень, моменту початку проектно-конструкторських робіт. Певною мірою, на нашу думку, це пов'язано з тим, що, незважаючи на нові форми економіко-організаційного синтезу, методологія дослід-

жень і розробок ще тяжіє до притаманних тенденцій відносної ізоляваності етапів інноваційного циклу.

Так, при послідовному проведенні окремих етапів робіт необхідно поєднувати лише результати завершення робіт, в той час як при паралельному – необхідно поєднувати не результати завершення робіт, а й безпосередньо процес діяльності, у тому числі організаційні форми, економічні механізми управління, психологічну сумісність виконавців, що свідчить про включення до циклу «дослідження-виробництво» значно більшого числа складних за формою чинників виробничого процесу. У гносеологічному й методологічному аспектах досить істотним є також та обставина, що вже в процесі реалізації інших етапів виявляється моральне старіння знань, неминучі помилки дослідників, конструкторів, технологів. Спроби ж уведення санкцій за помилки у зв'язку зі специфікою інноваційного процесу як процесу творчої діяльності за результатами нашого аналізу не сприяють розробці й упровадженню інноваційної продукції.

Аналіз причин, які призводять до істотної питомої ваги негативних наукових досліджень і конструкторських розробок, безумовно, може розкрити як об'єктивні причини, так і суб'єктивні обставини цих процесів, у тому числі й право на пошук наукових та інженерно-технічних рішень, що аж ніяк не можуть завжди закінчуватися тільки позитивними результатами. Радикальним шляхом, який істотно зменшує питому вагу суб'єктивних обставин, скорочує тривалість циклу «дослідження-виробництво» й оптимізує управління інноваційною діяльністю варто вважати запровадження ітераційного процесу – систематичного повернення результату роботи з наступного етапу на попередній з метою підвищення його ефективності та якості [114].

Однак, вирішення цього питання, яке визначає ефективність і ступінь поєднання етапів (відповідно й скорочення їхньої тривалості), є досить складною економіко-організаційною й методологічною проблемою. З одного боку, рівень розробки результату роботи на попередньому етапі повинен досягти такого ступеня конкретизації, який допускає початок наступного етапу матеріалізації знань. З іншого боку, для повернення результату роботи на попередній етап повинна бути чітко сформульована цільова функція підвищення ефективності і якості, виявлена ступінь невідповідності між еталоном і вихідним результатом роботи на даному етапі.

На рис. 3.3а і рис. 3.3б показано схеми управління процесами, які включають різні ітераційні зв'язки.

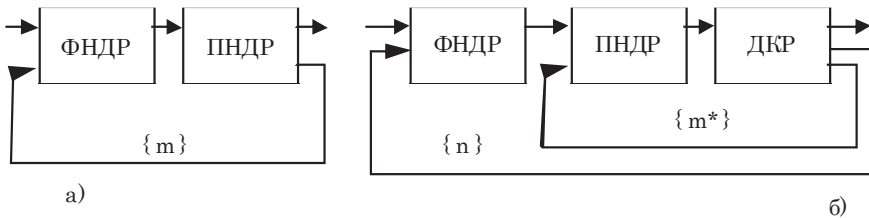


Рис. 3.3. Схеми управління процесами, які містять ітераційні зв'язки

Такі схеми управління можуть містити, наприклад, один контур з $\{m\}$ ітерацій (рис. 3.3а), два контури відповідно з $\{m^*\}$ і $\{n\}$ ітерацій різного рівня (рис.3.3б), а також більше число контурів і відповідних ітерацій.

3.1.3. Інформаційна підтримка розвитку інноваційного потенціалу малих підприємств

Сучасна ситуація на внутрішньому й зовнішніх ринках України характеризується суттєвим загостренням конкурентної боротьби у сфері інноваційної діяльності. У цих умовах інновації стають обов'язковим елементом діяльності підприємств малого бізнесу, є основною рушійною силою й передумовою їхнього розвитку. У той же час обмін масивами інформації між етапами інноваційного циклу є одним із головних чинників забезпечення життєздатності й розвитку інноваційного процесу. Тому інноваційний потенціал і конкурентоспроможність підприємств малого бізнесу суттєво залежать від рівня розвитку інформаційної сфери й упровадження в інноваційну практику інформаційних технологій.

Управління розвитком інноваційного потенціалу повинно бути орієнтовано на заходи щодо розвитку готовності і здатності малого підприємства вперше здійснити й відтворити новачку, а інформаційне забезпечення управління інноваційним розвитком полягає у забезпеченні управління відповідними інформаційними технологіями, які надають можливість ефективно розвивати інноваційний потенціал.

Для формування концепції інформаційного забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу розглянемо основні аспекти інновацій й інноваційних процесів. Відомо, що інноваціям властиві як динамічний, так і статичний аспекти. У статичному аспекті вони виявляються кінцевим продуктом науково-виробничого циклу. У динамічному аспекті інновації пов'язані зі створенням, освоєнням і поширенням інновацій, що втілюється у понятті «інноваційний процес». Зарубіжні та українські вчені досліджували питання, пов'язані з інноваційними процесами, заходами й засобами їхнього забезпечення. Наприклад, Б. Твіст визначав

інновацію як процес, у якому винахід або ідея втілюються в економічному змісті. Ф. Ніксон вважав, що інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, які приводять до появи на ринку нових промислових процесів й устаткування. На думку Б. Санто, інновація – це сукупність суспільних, технічних і економічних процесів, завдяки яким, практично використовуючи ідеї і винаходи, утворюються кращі за своїми властивостями вироби і технології, а у разі їхньої орієнтації на економічну вигоду це приводить до отримання додаткових доходів [237]. І. Шумпетер визначав інновацію як нову науково-організаційну систему виробничих чинників, яка мотивована підприємництвом [54].

З аналізу останніх досліджень зрозуміло, що підприємства малого бізнесу, як правило, здійснюють діяльність у певних сферах інноваційного процесу, тому для деяких малих підприємств доцільно розвивати інноваційний потенціал основного напрямку діяльності, а отже, й інформаційне забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу в окремому малому підприємстві буде суттєво залежати від його спеціалізації. Таким чином, невирішеною частиною проблеми є розгляд питань, пов'язаних з інформаційним забезпеченням управління розвитком інноваційного потенціалу малих підприємств, орієнтованих на спеціалізовані сектори діяльності в структурі інноваційного процесу.

Інноваційний розвиток є унікальною сферою діяльності, в якій використовуються та взаємодіють знання з різних галузей науки, техніки, економіки, екології, психології й соціології, фундаментальних і прикладних наук, теорії й практики, виробництва й управління, стратегії і тактики. На рівні підприємств використання нових знань здійснюється у процесі інноваційної діяльності з метою отримання суттєвих економічних і конкурентних переваг на ринку кінцевої продукції. При цьому процеси інноваційного циклу перебувають під істотним інформаційним, організаційним і фінансовим впливом ринкових чинників. Важливим в управлінні інноваціями є підхід до інновацій з позицій цілеспрямованого формування інтелектуального потенціалу й ринкової перспективи інноваційного продукту.

Основою будь-якого інноваційного процесу є процес створення й освоєння нової техніки або технологій. Поняття «техніка» визначають як сукупність матеріальних чинників виробництва (засобів і предметів праці), у яких матеріалізовані нові знання й реалізована творча діяльність людини. Поняття «технологія» трактується як сукупність прийомів і способів виготовлення продукції із застосуванням техніки для перетворення природних речовин у продукти промислового й побутового призначення. Готовність й здатність організації вперше здійснити й відтворити

новацію характеризує її інноваційний потенціал [57]. Наявність техніки й матеріальних ресурсів у малого підприємства визначає його готовність здійснити й відтворити новацію, а наявність технологій і нематеріальних ресурсів визначає його здатність здійснити й відтворити новацію.

У практиці найбільш широко використовуються такі організаційні структури управління інноваційною діяльністю:

- управління дисциплінами;
- управління проектами;
- організація управління продуктами;
- матрична організація управління;
- організація венчурного управління.

Управління по дисциплінам найбільш широко використовується на підприємствах, які виконують науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). Така структура управління пристосована до накопичення нових знань у спеціалізованих галузях. Однак, зосередження зусиль на окремих дисциплінах знижує практичну цінність проєкту й виявляє незначну ефективність управління.

Управління проектами організується шляхом утворення спеціального координаційного комітету, в якому адміністративний керівник одночасно є науково-технічним керівником проєкту.

Організація управління продуктами припускає поділ діяльності підприємства на окремі ланки виробництва, кожна з яких пов'язана зі збутом виробів однієї групи або з наданням послуг окремим групам споживачів. Структуру й управління НДДКР організують таким чином, щоб забезпечити певні види робіт для окремих видів продуктів у межах основного підрозділу НДДКР, або шляхом поділу науково-технічної програми між окремими підрозділами НДДКР.

Найбільш логічна, на нашу думку, є матрична організація управління НДДКР, яка забезпечує чіткий поділ управлінської й професійної відповідальності за проєкт. Ця система має суттєві переваги з погляду досягнення мети діяльності підприємства, визначення функцій керівника проєкту, керівників спеціалізованих підрозділів і розробників.

Венчурне управління визначається тим, що малі розміри інноваційних венчурних підприємств і короткі комунікації забезпечують максимальну еластичність управління в процесі розвитку проєкту. Венчурний керуючий, як правило, одночасно є генеральним директором проєкту й забезпечує виконання НДДКР, виробництво та вихід нового продукту на ринок [57].

Інноваційний розвиток виробництва, який сьогодні є основою технологічної конкуренції, призводить до різкого збільшення необхідних в уп-

равлінні й виробництві обсягів інформаційних ресурсів. Більшість сфер економічної діяльності й управління значною мірою залежить від ефективного інформаційного забезпечення. Розвиток, у найширшому розумінні цього поняття, відображає процес трансформації знань, починаючи з їхнього виникнення й закінчуючи матеріалізацією (інформаційною, матеріальною, енергетичною), оскільки всі блага, які споживає людство, є не що інше, як матеріалізація інноваційних знань [276].

Під інноваціями, на нашу думку, доцільно розуміти прибуткове використання новачок: нових технологій, видів продукції й послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного або адміністративного характеру.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що існує декілька підходів в управлінні:

- процесний підхід, де управління розглядається як процес, наприклад, планування, організація, мотивація, контроль;
- системний підхід, за якого визначається мета, задачі, будується дерево цілей, відповідно до якого система поділяється на підсистеми, підприємство – на підрозділи;
- ситуаційний підхід, за якого проводиться аналіз результатів діяльності в різних ситуаціях і досліджується динаміка змін цих результатів.

Інноваційний потенціал підприємства – це сукупність різних видів ресурсів, враховуючи матеріально-виробничі, фінансові, науково-технічні, інтелектуальні й інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [57].

Під управлінням розвитком інноваційного потенціалу, на нашу думку, доцільно розуміти процес цілеспрямованого впливу на об'єкт управління (підприємство, підрозділ, особистість) із метою накопичення додаткових ресурсів й освоєння способів використання нових видів додаткових ресурсів (матеріально-виробничих, фінансових, науково-технічних, інтелектуальних ресурсів, тощо), необхідних для здійснення інноваційної діяльності.

Необхідно зауважити, що просте накопичення різних видів додаткових ресурсів не збільшує інноваційний потенціал підприємства, а збільшує тільки його технічний потенціал і визначає готовність підприємства до здійснення інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал, на нашу думку, розвивається (зростає) тільки при додатковому освоєнні способів використання різних видів ресурсів у практичній інноваційній діяльності, які визначають здатність підприємства до здійснення інноваційної діяльності.

Відповідно до цього, задачі інформаційного забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу умовно можна поділити на три класи:

- інформаційні технології забезпечення управління діяльністю;
- інформаційні технології забезпечення управління розвитком техніки й матеріальних ресурсів, тобто технічного потенціалу;
- інформаційні технології забезпечення управління розвитком технологій і нематеріальних ресурсів, тобто способи й засоби реалізації технічного потенціалу малого підприємства.

Об'єм цієї статті не дозволяє змістовно розкрити сутність спеціалізованих інформаційних систем і технологій забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу. Тому у подальшому, на нашу думку, доцільно розглянути питання, пов'язані із загальними аспектами інформаційних систем менеджменту (ICM), систем підтримки прийняття рішень (СППР) і комплексних інформаційних систем (KIC), які є основою для формування систем інформаційного забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств малого бізнесу [89; 179].

Інформаційну систему можна визначити як поєднання інформаційних ресурсів, процесів і людей, які збирають, перетворюють і поширюють необхідну інформацію. Існує широкий спектр різних типів інформаційних систем – від звичайних (традиційних) без застосування комп'ютерів, до інформаційних систем, заснованих на використанні комп'ютерів, програмного забезпечення й фахівців інформаційних систем. Метою створення інформаційних систем є трансформація інформаційних даних в інформаційні продукти, які необхідні для конкретних користувачів.

У сучасній системі знань сфери управління й інформаційних систем [364] термін «інформаційна система менеджменту» трактується як сукупність різноманітних інформаційних систем, які забезпечують ефективне прийняття рішень по розвитку керованого об'єкта. Метою інформаційних систем менеджменту є інформаційне забезпечення прийняття ефективних рішень щодо розвитку керованого об'єкта. Інформаційна система менеджменту – це мобільна інформаційна система, яка дозволяє вільно й оперативно на робочому місці використовувати, залежно від ситуації, спеціальні засоби проектування альтернативних рішень в управлінні.

Аналогічно до того, як функціональна сутність автоматизованої бухгалтерської інформаційної системи визначається сутністю бухгалтерського обліку, так і сутність інформаційних систем менеджменту визначається сутністю менеджменту як особливої предметної галузі. Інформа-

ційні системи менеджменту створюються на ґрунті технологій прийняття рішень із використанням методології системного підходу.

Концептуальним фундаментом ІСМ служить модель прийняття рішень Г. Саймона, відповідно до якої процес прийняття рішень має три стадії: інформаційну, проектну і стадію вибору альтернативи [407]. На інформаційній стадії досліджується середовище, визначаються події й умови, які вимагають прийняття рішень. На проектній стадії розробляються й оцінюються можливі напрямки діяльності (альтернативи). На стадії вибору обґрунтовують і вибирають визначену альтернативу, організовують спостереження (моніторинг) за її реалізацією. На цій стадії інформаційні системи повинні полегшувати вибір правильного напрямку діяльності й забезпечувати зворотний зв'язок для контролю виконання рішень. При цьому передбачається, що на першій стадії була зібрана необхідна інформація, а на другій – розроблено й оцінено ряд альтернатив. Крім того, керівник може повернутися до ранніх стадій у пошуках найкращого (оптимального) рішення.

Системи підтримки прийняття рішень – це особливі інтерактивні інформаційні системи менеджменту, до складу яких входять ІВМ, програмне забезпечення, бази даних і бази моделей діяльності в управлінні, та які створені з метою підтримки всіх стадій прийняття структурованих і неструктурованих рішень безпосередньо керівниками в процесі аналітичного моделювання на основі наявного набору технологій.

СППР орієнтовані не на процес, а на набір можливостей, які в інтерактивному режимі обираються керівником. Таким чином, СППР повинна надавати кінцевому користувачу не підтримку однозначно описаного процесу обробки даних, а набір можливостей, які не залежать від процесу. Така творча робота з комплексом СППР вимагає від керівника глибоких знань предметної сфери бізнесу, високого інтелекту, професійного володіння набором технологічних можливостей комп'ютерних систем підтримки рішень. Характерною рисою й важливою складовою частиною СППР є використання бази моделей підтримки рішень. Моделі – це спрощені абстракції реальних основних елементів системи і їхніх відносин, істотних для ухвалення рішення. Ці моделі мають табличний (матричний), математичний або графічний вид. Використання бази моделей істотно відрізняє СППР від інших інформаційних систем.

Зауважимо, що більшість моделей, які практично використовуються в управлінні на підприємствах малого бізнесу є одно- або двофакторними. Розрахунки з одно- і двофакторного аналізу здійснюють машинним способом на програмних продуктах, що містять пакети й версії електронних таблиць, наприклад, LOTUS 5, QUATTRO-PRO 4 тощо. Почина-

ючи з EXCEL 5, базові методи одно- й двофакторного аналізу («What-if») розміщені в меню Data з однією опцією Table. Команда Data/Table відкриває діалогове вікно, у якому можна задати максимум два керуючі параметри: при однофакторному аналізі вказується один, а при двофакторному – два параметри.

У практичній діяльності використовують комплексні (інтегровані) інформаційні системи, в яких поєднані звичайні програмні продукти, що формують аналітичні звіти з програмними продуктами СППР. Прикладом може бути нечітка технологія (Fuzzy-technology), яка реалізована в додатку Маркет-Ефект (компанія ІНЕКС, Україна). Додаток функціонує в складі системи автоматизації обліку й управління підприємством Fin-Expert, що використовує не тільки точні дані про стан ринку, але й неповні, неточні дані й припущення про стан і тенденції його розвитку. Інший приклад, маркетингова СППР – Marketing Expert 1.5 (компанія «Пролінвест-Консалтинг»). СППР Marketing Expert призначена для розробки стратегічного й тактичного планів маркетингу, а також для контролю виконання цих планів.

Також прикладом є розроблений на замовлення американської компанії Cyber-US в Інституті кібернетики ім. В.М. Глушкова Національної академії наук України інтелектуальний пакет Predictor [8], який дозволяє будь-якій корпорації покращити процес прийняття рішень при плануванні ціноутворення, виробництва та фінансовому плануванні. Predictor функціонує в середовищі MS Excel, а його інтерфейс уніфікований з MS Office. Характерною рисою цієї системи є те, що один із її режимів (Expert) фактично дозволяє працювати у режимі СППР [184].

Висновки

1. За різних причин промисловим підприємствам і корпораціям важко здійснювати пов'язані з високим ризиком інноваційні проекти. Тому такі проекти виконуються малими технологічними фірмами. Такі фірми спроможні інвестувати надмірно ризикові проекти, використовуючи власні фінансові інструменти. Особливе місце серед малих інноваційних підприємств займають венчурні фірми – «ризикові» фірми.

2. Для утворення венчурної фірми необхідна наявність декількох умов: ідеї нововведення (нового виробництва, технології, послуги); наявність суспільної потреби у реалізації цієї ідеї; підприємця, здатного на основі ідеї створити нову фірму; «ризикового» капіталу для фінансування такої фірми.

3. Венчурні фірми утворюються у двох організаційних формах: самостійні венчурні фірми та фірми, які знаходяться всередині промислових підприємств або корпорацій.

4. При виборі ідей, на основі яких може бути створено «ризиковий» наукомісткий проект, обов'язково слід враховувати два чинника: по-перше, метою венчурного проекту має бути пошук нових інновацій; по-друге, комерційний потенціал інновацій повинен перевищувати витрати на створення, виробництво і збут не менше ніж на 50–75%.

5. Венчурний капітал як альтернативне джерело фінансування приватного бізнесу виник у США в середині 50-х років. У Європі він з'явився тільки наприкінці 70-х років. До виникнення венчурного капіталу були відомі декілька джерел фінансування малого і середнього бізнесу: банківський капітал, великі корпорації й компанії, а також приватні інвестори. Найрозвиненішим центром венчурної індустрії в Європі є Велика Британія.

6. В Україні офіційний венчурний бізнес не набув поширення. Тому й у цьому секторі економіки ніші заповнює тіньовий венчурний капітал. Окремі венчурні проекти фінансуються шляхом грантів через міжнародні фонди і програми надання технічної допомоги. В основному фінансування в Україні здійснюється шляхом кредитування розвитку малого бізнесу.

7. Венчурний інвестор не прагне придбати контрольну частку компанії. У цьому його істотна відмінність від «стратегічного інвестора». Поділ спільних ризиків між венчурним інвестором і підприємцем є основною відмінністю венчурного інвестування від банківського кредитування або стратегічного партнерства.

8. Підвищення якості та оптимізацію управління інноваційною діяльністю малих підприємств можна здійснювати двома шляхами:

- скороченням тривалості етапів циклу «дослідження-виробництво» за рахунок їхнього поєднання;
- запровадженням до управління інноваціями ітераційного процесу як систематичного повернення результату роботи з наступного етапу циклу на попередній.

9. Поєднання етапів і формування в управлінні інноваційною діяльністю малих підприємств ітераційних зв'язків вимагає значної організаційної роботи, поліпшення матеріально-технічної бази досліджень і розробок, удосконалення важелів економічного й морального стимулювання, застосування економіко-математичних моделей і методів, розвитку методів прогнозування і планування нових розробок.

10. Управління розвитком інноваційного потенціалу повинно бути спрямованим на реалізацію заходів щодо розвитку готовності й здатності малого підприємства уперше здійснити й відтворити новацію.

11. Інформаційне забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу малого підприємства суттєво залежить від обраної стратегії

розвитку, структури й методів управління та обраного виду діяльності в структурі інноваційного процесу і полягає в забезпеченні управління розвитком інноваційного потенціалу інформацією та інформаційними технологіями обраного напрямку діяльності в структурі інноваційного процесу.

3.2. Стратегічне управління інноваційною діяльністю на засадах маркетингу

3.2.1. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємств на основі маркетингу

Аналіз літературних джерел [120; 124; 229] свідчить, що останнім часом учені і фахівці значну увагу зосередили на дослідженні питань розвитку управління інноваційною діяльністю на підприємствах. Одним із шляхів цього розвитку є застосування маркетингу в управлінні інноваційною діяльністю. Актуальним при цьому є питання формування маркетингового стратегічного управління, оскільки від нього залежить орієнтація розвитку інноваційної діяльності на середньострокову і довгострокову перспективу. Це дає підставу для дослідження можливості застосування стратегічного маркетингу в управлінні інноваційною діяльністю підприємств.

Стратегічне планування, за визначенням [130], є лише складовою частиною поняття «стратегічне управління», яке було введено західними фахівцями з маркетингу для відокремлення його від планування, яке здійснюється на нижчих рівнях управління (підрозділи, відділи) підприємств, від задач і методів довгострокового планування, що здійснюється на рівні управління підприємством у цілому.

На нашу думку, стратегічна концепція, що виникла на початку 70-х роки минулого століття, найбільше відповідає сучасним ринковим умовам, які склалися в Україні. Концепція базується на тому, що споживач придбає інноваційний товар тільки тоді, коли він відповідає його потребам (а не попиту на ринку, як у попередніх концепціях [138]), тобто особливій формі поведінки споживача, сформованій за допомогою системи marketing-mix (маркетингова суміш) шляхом поєднання понять «запит споживачів» і «попит на ринку».

Тому сучасна концепція управління інноваційною діяльністю на засадах маркетингу, на нашу думку, повинна ґрунтуватися на розумінні того, що головним завданням інноваційної діяльності підприємства є точне та

ефективне, порівняно з конкурентами, визначення і задоволення потреб споживачів на цільових ринках інновацій. Саме це є головним у досягненні бажаної рентабельності інвестованого в інновації капіталу [173].

В останні десятиріччя у вітчизняній і закордонній науці сформувалися принципово нові підходи до дослідження розвитку та вирішення проблем у сфері управління інноваційною діяльністю корпоративних підприємств. Ученими і фахівцями у галузях теорії управління, економіки і маркетингу створено низку моделей і механізмів, які спонукають до подальшого розвитку теоретичних засад і практичних методів у сфері інноваційного менеджменту, досліджувалися організаційні моделі, форми і методи управління та маркетингу у сфері інноваційної діяльності.

За аналізом фахових джерел [40; 81; 158; 228] управління інноваційною діяльністю на засадах маркетингу повинно бути спрямоване на вирішення завдань із формування ефективного впливу на розвиток відповідного інноваційного потенціалу підприємства, структури потреб на певних ринках інноваційної продукції та на організацію інноваційної діяльності з розробки і виробництва інноваційної продукції для задоволення потреб споживачів у певних часових і просторових межах з метою досягнення підприємством мети інноваційної діяльності.

У той же час окремі операційні процеси інноваційної діяльності, на думку [158; 159; 325], дозволяють визначити узагальнені принципи формування та здійснення стратегічного управління на засадах маркетингу у сфері інноваційної діяльності. З цього погляду стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність послідовно взаємозв'язаних операційних процесів управління з існуючими стійкими зворотними зв'язками і відповідним впливом кожного процесу на інші процеси або на їхню сукупність.

Результати проведених автором інформаційно-пошукових досліджень призвели до висновку про існування невирішених проблем у сфері управління інноваційною діяльністю, пов'язаних із використанням засад маркетингу у формуванні систем стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств корпоративного типу в Україні.

На підставі [81; 323; 347] можемо виділити чотири основні функції сфери управління у межах процесу стратегічного планування: розподіл ресурсів; пристосування до умов зовнішнього середовища; внутрішня координація діяльності й організація системи стратегічного передбачення. Відповідні характеристики робіт із реалізації цих основних функцій розкриті й подані нами в табл. 3.1.

Таблиця 3. 1. Характеристика видів робіт з реалізації функцій управління у сфері стратегічного планування інноваційної діяльності

Функції	Характеристика видів робіт із реалізації управління у сфері стратегічного планування
Розподіл ресурсів	Процес управління включає розподіл обмежених в об'ємі і часі організаційних ресурсів, таких як фонди, кадри управління, технологічний досвід тощо
Прийомування до умов зовнішнього середовища	Процес пристосування включає заходи стратегічного характеру, які розвивають та оптимізують відносини підприємства з середовищем, включати як сприятливі можливості, так і загрози та небезпеки, виявляючи альтернативи з ефективного пристосування стратегії до зовнішнього середовища
Внутрішня координація діяльності	Процес включає пошук моделі ефективної координації стратегічної діяльності для відображення сильних і слабких сторін підприємства з метою досягнення ефективної інтеграції внутрішніх операцій і процесів
Організація стратегічного передбачення	Процес передбачає здійснення систематичного розвитку кваліфікації менеджерів шляхом усвідомлення минулих стратегічних рішень та альтернатив з метою формування здатності до передбачення можливих шляхів розвитку у сфері стратегічного управління

Розглянемо загальні підходи в управлінні маркетингом. Управління маркетингом, з одного боку [71; 159], повинно ґрунтуватися на загальних принципах управління, з іншого – враховувати особливості маркетингу як об'єкта управління у сфері здійснення управління інноваційною діяльністю. Відповідно – маркетингове управління у сфері інноваційної діяльності повинно формуватися на сучасних парадигмах і концепціях управління [228; 311], які передбачають такі підходи:

- гнучке поєднання принципів і методів ринкового управління;
- законодавче обмеження певних економічних процесів;
- забезпечення ефективного функціонування управління;
- поєднання ринкових та адміністративних методів управління.

У вітчизняній і зарубіжній літературі сфери управління маркетингом вживаються різні назви цієї категорії: маркетинговий менеджмент [179], управління маркетингом [208], marketing management [71], які за своєю сутністю щодо діяльності підприємства, як вважає М.М. Єрмошенко, є синонімами [157].

Згідно з аналізом наукової і фахової літератури [325; 347] та нашим розумінням маркетингове стратегічне управління інноваційною діяльністю повинно ґрунтуватися на концепції, яка поєднує підходи в інноваційній діяльності й маркетинговому управлінні, засади стратегічного

планування й управління, що відображено нами у спосіб, поданий на рис. 3.4.

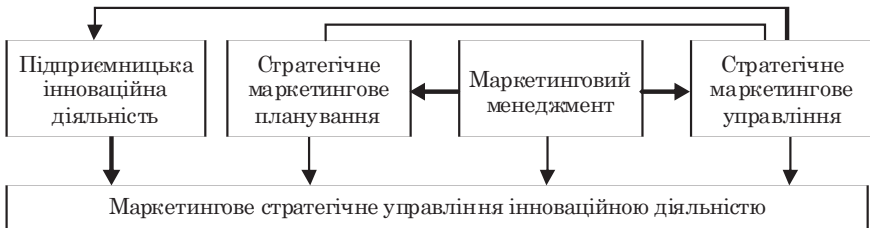


Рис. 3.4. Концептуальна модель засад маркетингового стратегічного управління інноваційною діяльністю

У загальному плані сутність управління можна розглядати як системну сукупність: функцій управління (функціональної моделі); структури управління (організаційної моделі) та інформації, які поєднані в єдиний механізм управління. Сучасний підхід до питань практичного управління визначає його як процес управління сукупністю матеріальних, інформаційних та людських ресурсів, спрямований на реалізацію місії та цілей підприємства [124; 158].

Виходячи з такого розуміння управління, а також того, що управління є, насамперед, цілеспрямованим впливом суб'єкта на об'єкт відносин, сутність маркетингового управління у сфері інноваційної діяльності в теоретичному тлумаченні також може розглядатися як системна сукупність трьох основних складових: функцій управління, структури управління та інформації. В практичному значенні маркетинговий менеджмент інноваційної діяльності є процесом управління маркетинговою діяльністю на підприємстві з метою забезпечення ефективного управління інноваційною діяльністю.

Відповідно до наведених визначень та думок авторів, викладених у [120; 228], управління маркетингом у сфері інноваційної діяльності є процес, який:

- ґрунтується на принципах управління;
- включає сукупність функцій управління;
- формує критерії стратегічного розвитку;
- визначає особливі критерії потреб-споживання;
- виробляє ідеї щодо задоволення потреб споживачів;
- формує умови задоволення інтересів сторін при обміні.

Згідно з аналізом літературних джерел [40; 124; 174; 208] і нашим розумінням управління маркетингом у сфері інноваційної діяльності може здійснюватися із врахуванням п'яти різних підходів:

- концепції розвитку виробництва, відповідно до якої споживачі виявляють схильність до інноваційної продукції, що є вже поширеною (тобто не унікальною, а відомою) і доступною за ціною;

- концепції розвитку інноваційної продукції, згідно з якою споживачі прихильно ставляться до інновацій, що мають вищу якість та експлуатаційні властивості, при цьому необхідність реалізації такого підходу виникає у випадку, коли потреби в інноваційній продукції перевищують пропозицію, або у випадку, коли собівартість інноваційної продукції висока і необхідним є підвищення продуктивності з метою зниження собівартості;

- концепції інтенсифікації впливу на збут (впливу на споживача), яка використовується для інноваційних товарів «пасивного» попиту, маловідомої інноваційної продукції, що вимагає реалізації заходів у сфері стимулювання збуту і розвитку сервісних послуг;

- концепції цільового маркетингу на ринках, яка ґрунтується на визначенні потреб споживачів і потреб цільових ринків з метою їхнього задоволення в інноваційній продукції більш ефективними і продуктивними способами, ніж у конкурентів;

- концепція соціального маркетингу, що є різновидом концепції стратегічного маркетингу, зміст якої полягає у задоволенні певних потреб споживачів і потреб на цільових ринках найбільш ефективними і продуктивними способами з одночасним вирішення питань довготривалого добробуту споживача і суспільства у цілому.

З урахуванням наведеного і порівняно із ринковою концепцією [81; 179] сучасна концепція маркетингового менеджменту відрізняється:

- орієнтацією підприємства не на попит, а на потреби споживача і цільового ринку;

- створенням довгострокових програм розвитку маркетингової діяльності підприємства (стратегічний маркетинг);

- підкоренням маркетинговій ідеї не тільки виробництва, а й усіх аспектів інноваційної діяльності підприємства (НДДКР, інвестицій, кадрової політики, організаційної структури тощо).

Зважаючи на вищенаведене, виходячи з потреб у наближенні теорії до практики управління, основні принципи маркетингового стратегічного управління інноваційною діяльністю можемо подати у такий спосіб:

- системний підхід в управлінні інноваційною діяльністю на засадах стратегічного маркетингу, що дає можливість враховувати всі необхідні взаємозв'язки і взаємодії в системі управління маркетингом та інноваційною діяльністю, а останньої з навколишнім середовищем;

- науковість управління маркетингом, що передбачає урахування дії економічних законів і закономірностей розвитку суспільства та приро-

ди, застосування наукових підходів до організації і функціонування комплексу маркетингу (програмно-цільовий підхід) інноваційної діяльності, системний аналіз та моніторинг інновацій, урахування реальних умов інноваційного розвитку, використання науково обґрунтованих прогнозів, а також зворотних зв'язків, які діють упродовж інноваційного циклу;

- орієнтація маркетингового управління інноваційною діяльністю на інноваційний шлях розвитку підприємства, що сприяє підвищенню його конкурентоспроможності шляхом інвестування новацій переважно в нові технології і розвиток менеджменту інноваційної діяльності.

Як відомо з практики управління західними підприємствами, зацікавленість до стратегічного управління була зумовлена декількома причинами:

- усвідомленням того, що підприємство є відкритою системою, джерела досягнення успіху якого, насамперед, знаходяться у зовнішньому середовищі;

- загостренням конкуренції, за якої стратегічна орієнтація діяльності стає одним із вирішальних чинників виживання і розвитку;

- розвитком засад стратегічного планування, за якого з'являється можливість впливу і відповідної реакції на чинники невизначеності і ризику, які властиві зовнішньому середовищу;

- обмеженістю методів точного прогнозування майбутнього і методів екстраполяції, які використовують при довгостроковому плануванні, що призвело до необхідності застосування нових методів розробки сценаріїв, ситуаційних підходів, пристосованих до ідеології стратегічного управління;

- необхідністю в управлінні підприємством ефективно реагувати на вплив зовнішнього середовища, що призвело до формування системи управління, заснованої на інших принципах.

Концепція стратегічного управління є найбільш прогресивним шляхом розвитку систем управління, яка формувалася шляхом поетапного переходу відповідно до визначеного на окремому етапі основного критерію в управлінні. При цьому для кожного основного критерію окремого етапу розвитку управління доцільно порівняти основні орієнтири в організації системи управління (табл. 3.2). Зрозуміло, що формування стратегічного управління інноваційною діяльністю на засадах маркетингу є новим етапом розвитку стратегічного управління.

Це означає, що підходи до побудови систем стратегічного управління і формування маркетингових стратегій вимагають аналізу окремих переваг в діяльності підприємств.

Таблиця 3.2. Розвиток управління за критеріями, наведеними у [114]

Етапи розвитку	Основний критерій управління	Основні орієнтири управління
Етап 1	Початкове управління «за відхиленнями»	Управління підприємства орієнтоване на своєчасну реакцію на ситуацію, яка склалася на ринку. Планування обмежується розробкою бюджету і поточних планів.
Етап 2	Управління «від досягнутого» (за прогнозом майбутнього)	В управлінні застосовують методи аналізу і контролю ситуації, яка склалася у зовнішньому і внутрішньому середовищі. У плануванні використовують методи екстраполяції для передбачення майбутнього.
Етап 3	Управління «за цілями» з орієнтацією на зовнішнє середовище	В управлінні враховується кон'юнктура ринку, у робітників формується стратегічне мислення. Планування має стратегічний характер – розробляються «стратегічні відповіді» на дії конкурентів у категоріях «продукт/ринок».
Етап 4	Стратегічне управління	Діяльність управління спрямована на активне формування майбутнього, яке було б наближене до поставлених цілей підприємства у майбутньому. Планування ґрунтується на методах стратегічного планування, що використовує підходи зазначених вище етапів.
Етап 5*	Стратегічне маркетингове управління інноваційним розвитком на основі маркетингових стратегій інноваційної діяльності	Управління орієнтоване на маркетинговий аналіз потреб і прогноз розвитку зовнішнього середовища (конкурентів) та ринку інноваційної продукції у майбутньому. Стратегічне планування є система, яка забезпечує реалізацію комплексного програмно-цільового управління стратегією розвитку інноваційної діяльності підприємства у напрямку забезпечення потреб споживачів інновацій у майбутньому шляхом використання методів формування потреб та впливу на мотивацію споживачів.

* Етап 5 – власне бачення автора розвитку стратегічного управління.

3.2.2. Основи формування структури інноваційного потенціалу та управління його розвитком

Успішна інноваційна діяльність підприємства уздовж інноваційного циклу залежить від належного рівня інноваційного потенціалу підприємства. Інноваційний потенціал передбачає реальну або ймовірну спроможність підприємства виконувати цілеспрямовану роботу у сфері розробки, виробництва й упровадження інноваційного продукту або процесу. Стабільність і успішність інноваційної діяльності підприємства, як свідчить світова практика, значною мірою залежить від його інноваційної активності, тобто постійного оновлення ідей, новацій, розробки, виробництва і просування на ринок ефективної у виробництві і споживанні інноваційної продукції.

Інноваційний потенціал підприємства може розглядатися як система взаємопов'язаних чинників і ресурсів, які відповідають умові забезпечення постійної інноваційної діяльності підприємства у сфері пошуку, розробки й упровадження інноваційних продуктів і процесів. Зрозуміло, що така система буде орієнтована на рівень розвитку інноваційної активності підприємства і визначатиме його спроможність (матеріальну, інтелектуальну, інформаційну, економічну тощо) до реалізації цілей інноваційної діяльності на основі постійного пошуку, використання і розвитку нових сфер і способів реалізації наявних і перспективних внутрішніх та ринкових можливостей. Зокрема, у [271] зазначається, що інноваційна діяльність має шанси на успіх лише за наявності й узгодженої взаємодії ринкового потенціалу (спроможність ринку сприймати інновації) та інноваційного потенціалу як можливості втілення підприємством досягнень науки і техніки у конкретні товари, які здатні задовольняти потреби ринку і споживачів. Виходячи з важливості розвитку інноваційного потенціалу, постає необхідність розгляду питань його формування та управління розвитком.

Поняття потенціалу посідає важливе місце серед категорій економічної науки [122; 325; 347]. Достатність потенціалу і його постійний розвиток є єдино можливим шляхом забезпечення стабільного економічного зростання в умовах швидкої зміни зовнішнього ринкового середовища. Визначення поняття потенціалу обумовлює підхід до його формування, оцінки й управління. Так, визначення інноваційного потенціалу підприємства як сукупності властивостей, накопичених підприємством у процесі становлення, призводить до того, що поняття «потенціал» набуває значення «ресурс» [121]. Однак, прояв функцій «потенціалу» в процесі його розвитку частково збігається з функціями поняття «резерви» [125].

В останні десятиріччя у вітчизняній і світовій науці сформувалися принципово нові підходи до дослідження питань формування і розвитку інноваційного потенціалу підприємств. Ученими і фахівцями в галузях управління й економіки створено моделі, які спонукають до подальшого розвитку теорії і практики формування інноваційного потенціалу, досліджувалися також механізми та методи формування й управління розвитком інноваційного потенціалу.

Існують різні визначення потенціалу підприємства [38; 112; 122; 179], але всі автори зазначають, що це складна, динамічна система, яка формується із багатьох компонентів. Потенціал має певні закономірності розвитку, від уміння використання яких залежить ефективність реалізації мети діяльності підприємства. На сучасному етапі розвитку

управління підприємством полягає у розвитку управління його конкурентоспроможним потенціалом. Однією із стратегій підвищення конкурентоспроможності є стратегія лідера у сфері інновацій. Однак, підприємство може розвивати інноваційну діяльність тільки у випадку достатнього інноваційного потенціалу, який необхідний для реалізації ринкових можливостей. Тому особливе місце в інноваційній діяльності підприємства займає розвиток його інноваційного потенціалу.

Результати проведених автором досліджень призвели до висновку про існування невирішених проблем у сфері формування структури й управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств в Україні, що викликані різними підходами дослідників до організаційної структури інноваційного потенціалу, визначення сутності його складових та принципів управління.

Підприємство як об'єкт управління є складною, динамічною, виробничою, соціально-економічною, технічною й організаційною системою, яка відкрита для впливу зовнішнього середовища. У процесі інноваційної діяльності підприємство реалізує послідовність етапів інноваційного циклу, який включає генерування і відбір ідей; бізнес-аналіз (аналіз ринку і розробку плану маркетингу); розробку, створення і випробування дослідного зразка інноваційної продукції), запуск виробництва й впровадження продукції. В процесі інноваційної діяльності підприємства поєднуються різні матеріальні, нематеріальні й трудові ресурси, між якими існують певні зв'язки. Підприємство є багатоелементним утворенням і ділиться на елементи (підрозділи системи). Залежно від об'єктів управління можна виділити підсистеми управління: НДДКР, виробничими процесами, матеріально-технічними ресурсами, персоналом тощо. До таких підсистем відноситься й управління витратами. Сутність управління в загальному підході полягає в досягненні підприємством його мети при мінімальному використанні ресурсів і максимальній ефективності виходу інноваційного продукту. На думку автора (за аналогією з визначенням Р.А. Фатхутдінова [325]), система підприємства, яка реалізує інноваційну діяльність, складається з:

- зовнішнього оточення, що має вхід – компоненти, які надходять у систему (сировина, матеріали, устаткування, кадри, документи, інформація тощо), вихід – інноваційна продукція, яка випускається підприємством як системою, зв'язки із зовнішнім середовищем та зворотний зв'язок;

- внутрішньої структури – сукупності взаємозалежних компонентів, які забезпечують процес впливу суб'єкта управління на об'єкт і досягнення цілей інноваційної діяльності системи.

З іншого боку, ґрунтуючись на основних характеристиках потенціалу підприємства, які викладені у фаховій літературі [122; 179; 327], можна стверджувати, що його модель визначається:

- обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (кількістю зайнятих працівників, основними виробничими і невиробничими фондами, запасами, фінансовими і нематеріальними ресурсами, інформацією, технологією);

- можливостями керівників та інших категорій персоналу створювати певні види інноваційної продукції, тобто освітнім, кваліфікаційним та мотиваційним потенціалом;

- можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства (професійною підготовкою, талантом, умінням створювати й оновлювати організаційні структури підприємства);

- можливостями генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності;

- інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової продукції, використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами;

- фінансовими можливостями, тобто інвестиційною привабливістю, кредитоспроможністю, заборгованістю.

Загалом, для цілей аналізу інноваційного потенціалу підприємства, на нашу думку, його варто розділити на чотири категорії, характеристики яких подані у табл. 3.3.

Таблиця 3.3. Характеристика категорій інноваційного потенціалу

Категорія потенціалу	Характеристика категорії інноваційного потенціалу підприємства
Базовий потенціал	Забезпечує можливість реалізації інноваційної діяльності, досягнення цілей, створення економічних цінностей та одержання прибутків від діяльності. Базовий потенціал пов'язаний з конкурентними перевагами підприємства. Підтримка і розвиток його на рівні відповідності інноваційній активності дають змогу одержати стійку конкурентну перевагу на ринку.
Прихований потенціал	Активи, що не мають конкретної переваги на сучасному етапі, але можуть набути ознак базових коштів (кадровий потенціал, накопичений досвід роботи тощо). Якщо прихований потенціал досягає певного рівня, він може бути реалізований у вигляді нового напрямку бізнесу, удосконалення продукції або процесів поліпшення тощо.
Збитковий потенціал	Виявляється у споживанні ресурсів без прибутку від діяльності (при нераціональній структурі можуть виникати витрати на дублювання функцій).
Пересічний потенціал	Активи, що забезпечують використання інших складових потенціалу (ефективна система збуту, система управління фінансами).

Існують також різні точки зору на структуру інноваційного потенціалу. При цьому окремі автори ототожнюють його з науково-технічним, або ж виділяють лише поодинокі елементи, які розкривають певні особливості інноваційного потенціалу (табл. 3.4).

Таблиця 3.4. Порівняння підходів до визначення структури інноваційного потенціалу

Автор	Складові інноваційного потенціалу	Праця
Ілляшенко С.М.	Науково-технічна інформація, управління, кадри	[179]
Гриньов А.В.	Кадрова, матеріально-технічна, інформаційно-методологічна, організаційно-управлінська	[125]
Гольдштейн Г.Я.	НДДКР, маркетинг, виробництво, управління	[112]
Мединський В.Г.	Науково-дослідна, техніко-технологічна, виробнича, комерційна	[230]
Фатхутдінов Р.А.	Маркетинг, організаційно-технологічна, виробнича, НДДКР	[325]

Проведений аналіз та узагальнення відомих з наукової літератури та практики підходів до визначення структури інноваційного потенціалу підприємства, з урахуванням викладеного вище, дозволили автору запропонувати варіант структури, схема якої наведена на рис. 3.5.



Рис. 3.5. Модель структури інноваційного потенціалу підприємства

Відповідно до схеми складових інноваційного потенціалу підприємства розглянемо виділені нами складові.

Ринковий потенціал. Відображає рівень відповідності можливостей підприємства зовнішнім ринковим потребам інновацій, які генеруються ринковим середовищем. За результатами проведеного аналізу переважна більшість ідей нових товарів генеруються на основі потреб ринку (75%), але ж і більшість інноваційних прорахунків спричиняється саме ринковими чинниками (75%). За даними [389; 416], успіху на ринку досягають близько 65% інновацій, хоча лише 10% є дійсно новими, а 20%

тільки новими версіями відомих товарів. Таким чином, необхідність маркетингового аналізу ринкової складової інноваційного потенціалу сумніву не викликає.

Інтелектуальний потенціал. Визначає можливості генерації і сприйняття ідей і задумів новацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень [72]. Це передбачає наявність фахівців не лише з високою фаховою підготовкою, а здатних до продукування нових орієнтованих знань і втілення їх в інновації, які відповідають потребам ринку.

Кадровий потенціал. Характеризує можливості персоналу і робітників підприємства застосувати нові знання та технології, організаційні й управлінські рішення, виконати розробку і виготовити нову інноваційну продукцію. Кадрова складова забезпечується фаховою підготовкою персоналу підприємства на рівні, що відповідає сучасному розвитку науки і техніки. Ця складова значною мірою визначає систему менеджменту, її гнучкість, адаптивність [327].

Техніко-технологічний потенціал. Відображає здатність оперативного переорієнтувати виробничі потужності і налагодити економічно ефективно виробництво нових продуктів, які відповідають ринковим потребам. Ця складова характеризує відповідність матеріально-технічного і технологічного стану підприємства, наявність резервів чи можливості їхнього швидкого отримання, гнучкість обладнання і технологій, оперативність роботи конструкторських і технологічних служб.

Інформаційний потенціал. Відображає інформаційну забезпеченість підприємства, ступінь повноти і точності інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень. Так, у [128] зазначено, що без наявності достовірної та релевантної інформації стає неможливим застосування стратегії постійних нововведень. Найбільш необхідною в інноваційній діяльності є інформація про потреби ринку, споживацькі запити, ситуацію на ринку, рівень конкурентної боротьби, перспективні напрямки розвитку НТП, а також про оцінки економічного, політичного, правового, соціального, технологічного, екологічного середовища, конкурентів порівняно зі станом розвитку, потенціалу і привабливості власного підприємства [230].

Фінансовий потенціал. Відображає відповідність фінансового стану, інвестиційної привабливості, кредитоспроможності і системи ефективного управління фінансами підприємства щодо забезпечення стійкої інноваційної діяльності на всіх етапах інноваційного циклу.

Мотиваційний потенціал. Характеризує можливість підприємства щодо приведення у відповідність і узгодження різноспрямованих інте-

ресів суб'єктів інноваційного процесу: розробників інновацій; виробників нових товарів; інвесторів, постачальників вихідної сировини, матеріалів і комплектуючих; торгових і збутових посередників; споживачів; суспільство в цілому тощо [347]. Особливо важливим є формування належної системи мотивації суб'єктів інноваційного процесу, де значну роль відіграє можливість формування спонукальних мотивів споживання і виробництва нової продукції, оскільки відсутність зацікавленості споживачів і виробників унеможливує успіх будь-якої інноваційної продукції.

Комунікаційний потенціал. Характеризує наявність комунікаційних зв'язків, які відображають рівень визначеності та ефективності взаємодії підприємства з елементами зовнішнього середовища, що сприяють реалізації мети інноваційної діяльності, тобто наявність надійних зв'язків з партнерами, постачальниками ресурсів, каналами розповсюдження і збуту, споживачами інноваційної продукції.

Науково-дослідний потенціал. Відображає наявність створеного резерву результатів науково-дослідних робіт, достатнього для генерації нових знань, спроможність проведення досліджень з метою перевірки ідей новацій і можливості їхнього використання у виробництві нової продукції.

Розглянута вище сукупність складових інноваційного потенціалу дає, на нашу думку, змогу зробити такі висновки:

- складові інноваційного потенціалу характеризують ресурси та здатність підприємства до реалізації мети інноваційної діяльності;
- аналіз інноваційного потенціалу за складовими надає можливість розробки процедури оцінки його достатності для розробки, виробництва і просування на ринок конкретних інновацій;
- результати таких оцінок мають стати основою для розробки системи цілеспрямованого пошуку, аналізу, оцінки і відбору інновацій, прийнятних для підприємства у певних ринкових ситуаціях.

З іншого боку, аналіз визначень та думок, викладених у [100; 274] щодо управління маркетингом у сфері формування і розвитку інноваційного потенціалу, дає підставу визначити управління розвитком потенціалу на засадах маркетингу як процес, який:

- ґрунтується на принципах управління;
- включає сукупність функцій управління;
- формує критерії стратегічного розвитку потенціалу;
- визначає особливі критерії задоволення попиту-споживання;
- виробляє ідеї щодо задоволення потреб у рівні розвитку інноваційного потенціалу.

Управління маркетинговою діяльністю має бути спрямоване на вирішення завдань щодо впливу на розвиток інноваційного потенціалу підприємства, структуру потреб на певних ринках і діяльність підприємства, спрямовану на задоволення цих потреб у визначених часових і просторових межах з метою досягнення підприємством мети інноваційної діяльності.

Виходячи з потреб наближення принципів управління до практики управління розвитком інноваційного потенціалу, до критеріїв механізму управління, на нашу думку, доцільно віднести такі:

- системний підхід в управлінні розвитком інноваційного потенціалу на засадах маркетингу, що дає можливість враховувати всі необхідні взаємозв'язки і взаємодії в структурі інноваційного потенціалу та системі управління маркетингом, а останньої з навколишнім середовищем;

- науковість управління, що передбачає врахування дії економічних законів і закономірностей розвитку, застосування наукових підходів до організації і функціонування сукупності елементів інноваційного потенціалу, що виявляють синергетичний ефект, та комплексу маркетингу (на основі програмно-цільового підходу), системний аналіз та моніторинг, урахування реальних умов розвитку, використання науково обґрунтованих прогнозів і зворотних зв'язків;

- орієнтація управління розвитком інноваційного потенціалу на інноваційний шлях розвитку підприємства, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності шляхом інвестування новацій у нові технології і менеджмент.

Розгляд складових інноваційного потенціалу і критеріїв управління дає можливість визначити підходи до створення механізму управління на засадах маркетингу, що визначається задачами і заходами управління з досягнення:

- відповідності обсягів та якості ресурсів інноваційної діяльності (основними фондами, запасами, фінансовими і нематеріальними ресурсами, інформацією, технікою, технологіями), які визначені за потребою на ринку інноваційної продукції;

- відповідності освітнього і кваліфікаційного рівня персоналу (тобто готовністю до створення інноваційної продукції);

- відповідності механізму й інструментів управління процесами оптимальному рівню використання наявних ресурсів підприємства (пошуком новацій для удосконалення або створення нових механізмів і методів в організації діяльності);

- ефективності маркетингу у сфері технологій пошуку й обробки інформаційних ресурсів (здатності знаходити і трансформувати інформа-

ційні ресурси для їхнього використання у НДДКР, виробничій, комерційній та управлінській діяльності підприємства);

- ефективності економічних механізмів та інструментів з оновлення техніко-технологічної бази виробництва для переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції з використання сучасних форм і методів організації господарських процесів;

- ефективності механізмів диверсифікації фінансів щодо залучення коштів для здійснення інноваційної діяльності (кредитоспроможністю, інвестиційною привабливістю).

Зазначимо, що успішне підприємство не тільки має поточні доходи, але й повинне у процесі діяльності забезпечити відповідний рівень і відповідність інноваційній активності усіх категорій інноваційного потенціалу. Оцінка достатності інноваційного потенціалу припускає виділення й аналіз кожної з його складових.

Висновки

1. У процесі інноваційної діяльності підприємство реалізує чітку послідовність певних етапів інноваційного циклу. Ефективність інноваційної діяльності підприємства уздовж інноваційного циклу залежить від величини інноваційного потенціалу підприємства.

2. На сучасному етапі головним в управлінні підприємством стає розвиток управління його конкурентоспроможним потенціалом за рахунок забезпечення лідерства у сфері інноваційної діяльності.

3. Для цілей аналізу інноваційного потенціалу підприємства його варто розділити на чотири категорії: базовий потенціал, прихований потенціал, збитковий потенціал та пересічний потенціал.

4. Управління маркетинговою діяльністю повинно бути спрямоване на вирішення завдань щодо впливу на розвиток інноваційного потенціалу підприємства, структуру потреб на певних ринках і діяльність підприємства із задоволення цих потреб у визначених часових і просторових межах з метою досягнення підприємством мети інноваційної діяльності.

5. До переваг маркетингового стратегічного управління підприємством у сфері інноваційної діяльності можна віднести:

- зменшення негативного впливу і наслідків від змін у зовнішньому середовищі та «чинників невизначеності» у майбутньому;

- можливість оцінки й аналізу об'єктивних (зовнішніх та внутрішніх) чинників, які формують зміни, та створення інформаційних банків;

- спроможність отримати інформацію, яка необхідна для прийняття стратегічних і тактичних рішень;

- реалізацію комплексного підходу до забезпечення довгострокової та короткострокової ефективності і прибутковості;

- можливість створення ефективно керованої інноваційної діяльності підприємства, оскільки наявність стратегічних планів надає можливість здійснювати контроль та порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями, які сформовані шляхом встановлення конкретних планових завдань;

- можливість формування системи стимулів для розвитку гнучкості, адаптації підприємства та окремих його підрозділів до змін у зовнішньому середовищі;

- забезпечення динаміки змін на підприємстві шляхом реалізації стратегічних планів на основі відповідної системи регулювання, контролю та аналізу;

- створення виробничого потенціалу і системи зовнішніх зв'язків, які мають бути підготовленими до змін у стратегічному управлінні на підприємстві з метою досягнення майбутніх цілей;

- створення обґрунтованої послідовності дій в реалізації концепції розвитку і формування системи стратегічного управління.

6. Маркетингова практика останніх років у сфері управління свідчить про доцільність на стадіях розробки нових видів продукції концентрувати зусилля на реалізації концепції нової продукції, а не на виробничому циклі.

7. В інноваційній діяльності на стадії виведення нових товарів на ринок доцільним є формування інтегрованого маркетингу, який вимагає системного підходу і створення маркетингового комплексу з включенням до нього принципів управління та методів аналізу в процесі виведення нових товарів на ринок.

8. На стадії життєвого циклу нового товару, який повинен виводитися на ринок, заходи з управління (з точки зору системного підходу) мають бути забезпечені комплексом інструментів маркетингового менеджменту, зведених у групи за функціональними ознаками.

3.3. Методи управління корпораціями, зорієнтованими на інноваційний розвиток

3.3.1. Механізм управління інноваційною діяльністю корпорації

Актуальним питанням для українських підприємств корпоративного типу є формування комплексного механізму управління. Це необхідно як для управління корпораціями (промислово-фінансових груп, що утворені за рішенням Кабінету Міністрів України), так і для умовних кор-

порацій (акціонерних товариств, що змінили форми власності шляхом приватизації й акціонування). У комплексному механізмі управління теоретично можливим є виділення механізмів за принципом однорідності (якщо у них існують провідні ознаки), однак на практиці «чисті» однорідні механізми не існують [216; 234]. Крім того, очевидно, що механізм управління буде ефективним лише у тому випадку, коли він підсилює мотивацію діяльності людей, а зміна мотивів їхньої поведінки для реалізації об'єктивних цілей діяльності досягається на основі узгодження прийнятих цілей та інтересів людей. Оскільки постановка мети є вихідним моментом формування мотивів, ціль повинна розглядатися як найважливіша категорія механізму управління [324].

Зауважимо, що реальний механізм управління завжди конкретний, тому що він спрямований на досягнення конкретних цілей шляхом впливу на конкретні фактори, які забезпечують досягнення поставленої мети. Цей вплив здійснюється шляхом використання конкретних ресурсів або потенціалів. Він формується кожен раз, коли приймається управлінське рішення шляхом узгодження всіх елементів механізму управління. Одні механізми мають властивості довгострокової дії, інші – короткочасні. Наскільки різноманітна природа факторів управління й природа впливу на них, настільки різноманітна й природа механізмів управління [32; 60].

Потрібно зазначити, що за останнє десятиліття вітчизняні й закордонні вчені в основному приділяли увагу дослідженню питань і розгляду проблем, які пов'язані з конкретними факторами, ресурсами, методами управління [163; 203; 234], тобто виділяючи предмет дослідження за принципом однорідності діяльності. Але, як показує досвід, комплексність і системність механізму управління є об'єктивною закономірністю. Фахівцями в галузях теорії управління, права й економіки створено ряд системних організаційних моделей підприємств корпоративного типу, що діють у різних країнах [140; 301].

Аналіз літературних джерел у сфері організації й управління корпораціями дозволяє зробити висновок, що в останні роки знаходить визнання принцип різноманітності моделей і форм організації та управління корпораціями [57; 92; 153]. Також необхідно відзначити, що українські учені поки що мало приділяють уваги дослідженням у цій досить складній і актуальній сфері.

Результати дослідження, що викладені у статті, полягають у пошуку оптимальних моделей організації й форм управління підприємствами корпоративного типу шляхом формування комплексного механізму управління, завдяки якому реалізується ефективне управління й соціальна

направленість корпорацій. Невирішеним питанням для українських підприємств корпоративного типу залишається формування мотиваційного механізму і його впливу на реакцію поведінки учасників виробничого процесу.

Управління розвитком виробництва в корпорації має багаторівневий характер. Основною такого управління є структурні елементи корпорації. Механізм управління на рівні корпоративних елементів формується під впливом закономірностей виробничого процесу та його зв'язків із ринковим середовищем [301]. Комплексний механізм управління повинен належати до класу цілеспрямованих систем, у якому вибір мети є вихідним пунктом формування механізму управління.

Механізм управління є складною системною категорією управління [18], що, на нашу думку, має включати такі елементи:

- корпоративні цілі мети управління $\sum_{x=1}^n Mx$;
- критерії управління у вигляді кількісного аналога цілей $\sum_{x=1}^n Kx$;
- фактори управління $\sum_{x=1}^n Fx$ як елементи об'єкта управління і його зв'язків, на які здійснюється вплив в інтересах досягнення поставлених цілей;
- методи впливу на фактори управління $\sum_{x=1}^n Vx$;
- ресурси управління $\sum_{x=1}^n Rx$ – матеріальні й фінансові ресурси, соціальний і організаційний потенціали, при використанні яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети.

Таким чином, для корпорації, як об'єкту управління (Y_0), матимемо:

$$Y_0 = \left(\sum_{x=1}^n Mx, \sum_{x=1}^n Kx, \sum_{x=1}^n Fx, \sum_{x=1}^n Vx, \sum_{x=1}^n Rx \right). \quad (3.3.1)$$

У такому механізмі узгодження інтересів взаємодіючих сторін досягається вибором методів і ресурсів управління відповідно до природи факторів управління, на які здійснюється вплив. Але при неузгодженості інтересів, як видно із формули, неможливо досягти ефективного впливу на фактори управління, а отже, неможливо досягти поставленої мети.

Вихідними елементами для формування механізму управління є конкретний об'єкт управління (корпорація) й поставлена мета трансформації стану діяльності корпорації. Першим кроком на цьому шляху повинно бути узгодження зазначених елементів, тобто формування пари категорій $\left(Y_0, \sum_{x=1}^n Mx \right)$. Далі цілі управління повинні трансформуватися у відповідні завдання (критерії управління), утворюючи пари $\left(\sum_{x=1}^n Mx, \sum_{x=1}^n Kx \right)$. Наступним кроком повинно бути визначення факторів управління, на які необхід-

но впливати, щоб виконати прийняті рішення (завдання). Таким чином утворюється пара $\left(\sum_{x=1}^n Kx, \sum_{x=1}^n Fx \right)$.

Якщо сукупність факторів управління не може бути сформована, то необхідно уточнити об'єкт управління й поставлену мету управління. При цьому формуються нові пари категорій, критеріїв і факторів управління. Далі згідно природи факторів управління обираються методи впливу, тобто формується пара $\left(\sum_{x=1}^n Fx, \sum_{x=1}^n Vx \right)$.

Нарешті, ми можемо визначити сукупність необхідних ресурсів управління (матеріальні ресурси, соціальний і організаційний потенціали), за допомогою яких управління організує вплив на стан відповідних факторів управління, в тому числі здійснюється зміна мотивів діяльності для реалізації мети управління. На цьому етапі послідовно відбувається формування необхідних пар ресурсного забезпечення управління $\left(\sum_{x=1}^n Mx, \sum_{x=1}^n Rx \right) \left(\sum_{x=1}^n Fx, \sum_{x=1}^n Rx \right)$.

Якщо неможливо буде мобілізувати необхідний обсяг ресурсів, то ітерації необхідно буде повторити, починаючи з пари категорій. Результатом наведених ітерацій буде приведення об'єкта управління у відповідність із поставленими цілями і наявними ресурсами.

Таким чином, комплексний механізм управління представлений нами як сукупність економічних, мотиваційних і організаційних (а в деяких випадках політичних) способів цілеспрямованої взаємодії між суб'єктами господарювання (між суб'єктами підприємництва та науково-технічного розвитку) і способів впливу на їхню діяльність, що забезпечують узгодження інтересів взаємодіючих сторін, об'єктів і суб'єктів управління. Оскільки фактори управління можуть мати економічну, соціальну, організаційну й політичну природу, комплексний механізм управління повинен формуватися як система економічних, мотиваційних, організаційних і політичних механізмів. Тому до складу створеного комплексного механізму управління розвитком або трансформацією діяльності корпорації, на нашу думку, доцільно включити механізми, що приводяться нижче й є синтезом окремих механізмів, сутність яких викладена у багатьох джерелах [60; 140; 226; 234].

Економічні механізми, до яких доцільно віднести:

- акціонерний механізм інвестування виробництва;
- венчурний механізм інвестування у виробництво;
- механізм реінвестування у розвиток виробництва;
- механізм відтворення амортизованих основних фондів;

- механізм позикових засобів, що інвестуються у виробництво;
- механізм державної підтримки.

Мотиваційні механізми, до яких доцільно віднести:

- механізм мотивації науково-технічного розвитку виробництва;
- механізм мотивації високоякісної праці;
- механізм мотивації підприємництва;
- механізм мотивації господарчої діяльності.

Організаційні механізми, до яких доцільно віднести:

- структурні механізми;
- організаційно-адміністративні механізми;
- інформаційні механізми;
- правові механізми (засновані, переважно, на галузях права).

Відзначимо, що вибір мети завжди має суб'єктивний характер, тому її наближення до об'єктивної форми залежить від мотивації діяльності працівників. У силу цього основна роль у складі комплексного механізму управління належить мотиваційному механізму. Зауважимо, що загальним основним елементом ринкової економіки є мотивація діяльності, заснована на сполученні різних форм власності, що супроводжується посиленням волі вибору кожною особистістю виду й типу діяльності. Воля вибору є основою особистої волі людей, ґрунтом для розкриття особистого потенціалу. Ефективний механізм мотивації може бути створений в умовах волі вибору кожною людиною необхідних їй видів і форм діяльності, в умовах вільного розвитку усіх форм власності [324]. Мотиваційний механізм є одним із компонентів механізму зацікавленості в досягненні максимальних економічних і соціальних результатів підприємницької діяльності. Поняття мотивації означає сукупність факторів, механізмів і процесів, що забезпечують виникнення у людей бажання до досягнення життєво необхідних цілей. Таке прагнення припускає активність у мінливому середовищі, вимагає ситуативної реакції. У процесі ситуативного розвитку мотивації оцінюється можливість і визначається спосіб досягнення необхідного результату. Таким чином, мотиваційний механізм варто розглядати як упорядковану сукупність мотивів досягнення складної мети (в літературі [295; 324] розглядається як результативна мотивація).

Як бачимо з формули (3.3.1), комплексний механізм є багаторівневою багатоцільовою системою, що включає ряд окремих конкретних механізмів. Оскільки дерево структури будь-якої складної системи багатоваріаційне, при його побудові завжди постає питання про вибір раціонального варіанта або композиції альтернативної системи. Тому формування комплексного механізму управління корпорацією, на нашу

думку, доцільно здійснювати, дотримуючись ряду системних принципів. Розглянемо ці принципи на прикладі мотиваційного механізму.

По-перше, дерево мотиваційного механізму повинно знаходитися у взаємній відповідності з цілями суспільства (а отже, й доцільних сфер діяльності). Тобто кожній меті на всіх рівнях системи цілей має відповідати визначений мотиваційний комплекс (елемент мотиваційного механізму чи його підсистеми), що забезпечує досягнення цієї мети. Отже, вихідним для визначення структури мотиваційного механізму є виявлення структури мотивовано значимої системи цілей (від мети – до засобів її досягнення). Цей процес має ітераційний характер, оскільки мотиви виступають засобом досягнення цілей. Якщо на тому чи іншому етапі суспільного розвитку неможливо сформувані достатній для досягнення тої чи іншої мети мотиваційний комплекс, ціль повинна бути переглянута й приведена у відповідність із реальними можливостями мотивації (від засобів – до мети).

По-друге, при вирішенні проблем, як правило, обмежуються постановкою цілей і пошуком ресурсів їхнього досягнення, вважаючи, що існуючий у суспільстві мотиваційний механізм використання ресурсів ефективний для досягнення будь-яких цілей розвитку суспільства. Але практика показує, що це хибне уявлення. Тому при вирішенні окремої проблеми необхідно формувати специфічний мотиваційний механізм.

По-третє, мотиваційний механізм, як будь-яка система, повинен мати властивість раціональної цілісності й відособленості його елементів. Це означає, що у ньому багато елементів взаємозалежні між собою й зміна одного з цих елементів викликає необхідність змін інших елементів.

По-четверте, мотиваційний механізм повинен включати елементи з різною тривалістю життєвого циклу: довгостроковими, що змінюються тільки зі зміною природи людини (наприклад, традиції суспільства), короткостроковими, що змінюється зі зміною соціально-економічної або виробничої ситуації й середньостроковим життєвим циклом. Такий склад мотиваційного механізму забезпечує його стійкість і динамічність розвитку шляхом заміни найбільш рухливих елементів.

Мотиваційний механізм виробничого процесу можна уявити у складі трьох взаємодіючих мотиваційних комплексів: мотиваційного механізму науково-технічного розвитку виробництва, в тому числі інженерної творчості, мотиваційного механізму високоякісної продуктивної праці, мотиваційного механізму підприємництва й прибуткового господарювання. Ці механізми мають ряд загальних елементів і доповнюють один одного.

Мотиваційний механізм розвитку виробництва спрямований, у першу чергу, на підвищення науково-технічного рівня виробництва, створення й освоєння нових видів продукції. В основі цього механізму знаходяться мотиви впровадження інновацій у виробництво, що генеруються внутрішніми елементами виробничого процесу й зовнішнім середовищем, мотиви сприйняття інновацій виробничою системою, мотиви інженерно-технічної творчості працівників (як безпосередніх учасників процесу технічного розвитку, так і учасників виробничого процесу) [174; 224].

Мотиваційний механізм підприємництва спрямований на досягнення успіху й виживання в умовах конкуренції у найближчій і віддаленій перспективах на основі гнучких диверсифікованих реакцій на зміни зовнішнього середовища та здійснення безупинних інновацій у нову продукцію й технології. Дієвість цього механізму забезпечують мотиви конкуренції й кооперації при створенні нової продукції та нових технологій, підприємницькі стратегії, мотиви підприємницького ризику, мотиви підприємницьких реакцій на зміни зовнішнього середовища, мотиви внутрішнього підприємництва, що забезпечує гнучкість управління і сприйняття інновацій [291].

Мотиваційний механізм господарювання спрямований на максимальний дохід, його оптимальний розподіл і найвигідніше використання на основі трансформації форм власності й демократизації управління корпорацією. Основу цього механізму складають мотиви відповідальності за результати виробничо-господарської діяльності й розвиток корпорації, мотиви активної участі в управлінні виробництвом і справами корпорації, мотиви професійного росту, мотиви удосконалення організаційної структури корпорації та системи управління [32; 323].

Основою економічного механізму управління розвитком виробництва є акціонерний механізм корпорації, що доповнюється традиційним механізмом відтворення амортизаційних відрахувань. Акціонерний механізм реалізується шляхом накопичення акціонерного капіталу та його інвестування у розвиток виробництва, а також шляхом реінвестування прибутку. Накопичення капіталу досягається емісією акцій і зростанням їхнього курсу на вторинному ринку в результаті ефективної діяльності корпорації. Частка прибутку, яка реінвестується у розвиток, визначається інвестиційною політикою корпорації, що залежить від сформованої структури акціонерної власності (розподіл акцій серед акціонерів). Якщо вирішальну роль в управлінні корпорацією має група акціонерів, що зацікавлена в отриманні доходів у перспективі, то пріоритет при розподілі прибутку надаватиметься реінвестуванню у розвиток. Якщо вирі-

шальна роль належить групі акціонерів, що зацікавлені в отриманні поточних доходів, пріоритет надаватиметься оплаті дивідендів на шкоду розвитку корпорації.

Акціонерний механізм успішно діючої корпорації посилюється механізмом позикових засобів, що реалізується через традиційний механізм інвестиційного кредитування, принципово новим для наших корпорацій механізмом венчурного (ризикового) фінансування, а також шляхом випуску корпорацією власних облігацій [237; 289]. Сферою венчурного фінансування є ризикові корпорації, що мають і готові реалізувати перспективні ідеї й проекти. При одержанні венчурного капіталу ці корпорації не пов'язані з виплатою відсотків і поверненням отриманих сум інвестицій. Зацікавленість інвестора (власника венчурного капіталу) задовольняється придбанням прав на всі запатентовані інновації й ноу-хау, а також отриманням прибутку засновника від включення ризикових підприємств, що домоглися успіху, до складу корпорації.

Відзначимо, що нами розроблено й упроваджено інтегрований механізм страхового венчурного інвестування, оскільки законодавча й нормативна база для впровадження механізму венчурного інвестування в Україні відсутня. На відміну від існуючих механізмів, у страховому венчурному інвестуванні підприємства або корпорації пов'язані тільки з поверненням отриманих сум інвестицій і не пов'язані умовами продажу прав на інновації та ноу-хау, а також на отримання прибутку засновників від успішних підприємств. Крім того, при страховому венчурному інвестуванні підприємства й корпорації отримують інвестиційні ресурси строком на 20 років, повертаючи при цьому за увесь термін інвестування тільки 21% від об'єму фактично наданих інвестиційних ресурсів.

Незважаючи на те, що трансформація форм власності дозволяє корпораціям самостійно здійснювати фінансування науково-технічного розвитку виробництва, обов'язковою складовою економічного механізму управління розвитком залишається механізм державної підтримки. Це, на нашу думку, обумовлено такими обставинами.

По-перше, тривалістю періоду, протягом якого відшкодовуються витрати на розвиток виробництва. У цей період корпорації вимагають фінансової підтримки, компенсуючи у подальшому витрати держави підвищенням податкових відрахувань за рахунок зростання ефективності виробництва.

По-друге, умовами ринку, що вимагає радикальних перетворень та інновацій (переходу до нового життєвого циклу «технологія – попит» і зміни технологічної спеціалізації), які є капіталомісткими і вимагають концентрації великих ресурсів. Держава зацікавлена в таких інноваціях,

оскільки їх реалізація призводить до підйому промислового виробництва на якісно новий рівень.

По-третє, розвитком економіки в напрямку постіндустріальної епохи, що характеризується створенням нових технологій та продуктів, розрахованих на нові потреби. Тривалість інноваційного циклу таких виробництв збільшується, оскільки в нього включається етап визнання нової продукції споживачем. У той же час, перехід виробництва на рівень постіндустріальної епохи створює широкі можливості для включення економіки держави у світове господарство.

Складові організаційного механізму розвитку виробництва (структурні, адміністративні, організаційно-адміністративні, інформаційні й правові) мають властивості комплексного впливу, оскільки, будучи організаційними за характером впливу, вони мають одночасно риси економічного й мотиваційного механізмів. Для низового й середнього рівнів організації виробництва й управління діяльністю корпорації характерним є такий склад структурних механізмів розвитку:

- механізм гнучкої перебудови системи цілей (виділення пріоритетів);
- механізм посилення організаційного потенціалу корпорацій за рахунок удосконалення структури організації (структурної перебудови);
- механізм взаємодії й взаємопроникнення суб'єктів розвитку;
- механізм структурної перебудови економіки (на регіональному рівні).

Основними складовими організаційно-адміністративного механізму є програмно-цільове планування розвитку (інвестиційні програми, бізнес-плани), стандартизація й сертифікація. Програмно-цільове планування має організаційно-економічний зміст, а стандартизація й сертифікація – технічний і організаційно-технічний. Цим механізмам властива адміністративна природа впливу, адже вони мають характер зобов'язань. Комплексність їхнього впливу може бути досягнута включенням планів стандартизації й сертифікації до складу цільової програми. Відзначимо, що на державному рівні управління стандартизація й сертифікація мають обов'язковий характер. Через це вони є механізмами реалізації промислової політики держави, тобто механізмами державного регулювання розвитку виробництва [163; 326].

При переході до ринкової економіки в умовах децентралізації управління зростає роль інформаційних механізмів науково-технічного розвитку. Включення корпорацій у міжнародну виробничу кооперацію можливе тільки за умови істотного зростання їхнього інформаційного потенціалу. Тому інформаційний механізм повинен стати найважливішою

складовою комплексного механізму управління науково-технічним розвитком виробництва. Для сучасного етапу розвитку виробництва доцільне формування інформаційного механізму, що складається з:

- механізму організації оперативної й фундаментальної науково-технічної інформації про новітні досягнення вітчизняної та закордонної науки і техніки;

- механізму поширення (дифузії) інновацій на основі різноманітних контактів розробників і споживачів технічних та організаційних інновацій;

- механізму маркетингової інформації про стан ринку споживчих товарів, ринку технологій і ринку промислової (інтелектуальної) власності;

- механізму рефлексивної взаємодії організацій, що конкурують, на рівні розробників нових видів продукції і технологій [291; 295].

Зауважимо, що сучасний стан економіки України відповідає умовам епохи масового виробництва, коли попит на основні споживчі товари не насичений, основна задача підприємницької діяльності полягає у розробці й удосконаленні такої організації масового виробництва стандартної продукції, що забезпечувала б зниження витрат на виробництво. Тому, на нашу думку, увагу управління корпорації доцільно зосереджувати на ефективній роботі виробничого механізму й маркетингової діяльності. Суттєвий внесок у розвиток теорії й практики маркетингової діяльності внесено українським вченим М. Єрмошенком. За своїм економічним змістом маркетинг – це комплексна організація виробничо-збутової діяльності корпорації, що спрямована на забезпечення оптимальної реалізації продукції, на безперервний рух товару від виробника до споживача з метою збільшення прибутку. Розвиток маркетингу в епоху масового збуту, на нашу думку, визначається такими обставинами:

- прискоренням науково-технічного прогресу, що веде до скорочення життєвого циклу товарів і підвищення темпів упровадження технічних інновацій;

- загостренням конкурентної боротьби між корпораціями за ринки збуту;

- загостренням енергетичних і сировинних проблем, викликаних посиленням попиту на нові види споживчих товарів;

- підвищенням вимог споживачів до рівня якості й асортименту товарів;

- підвищенням рівня невизначеності кон'юнктури на ринку.

Зазначимо, що на стадії масового збуту, відповідно до розвитку підприємництва, складається характер поведінки корпорацій, обумовлений їх потенціалом, формуються типи реакцій на зміни зовнішнього се-

редовища (виробничо-господарський, науково-технічний, економічний, соціальний). Кожному типу таких реакцій відповідає визначена глибина змін у діяльності корпорації. Ці реакції реалізуються в маркетинговій стратегії управління, що визначає особливості системи управління корпорацією – орієнтація на ринок збуту, для чого необхідно приділяти увагу управлінським рішенням у сфері збуту. Основними об'єктами досліджень і впливу стають: споживач, конкуренти, кон'юнктура ринку, характеристика товару. Перед управлінням постає задача – гнучке й постійне реагування на умови збуту шляхом ситуаційного управління, для якого характерне ухвалення рішення в міру зародження проблем збуту або на основі прогнозування можливих ситуацій на ринку. З огляду на це, для ситуаційного управління необхідними умовами є:

- організація системи постійного збору й обробки інформації;
- стратегія активного впливу на ринок із метою активного формування попиту споживачів на продукцію;
- спостереження за технічним прогресом і розвитком технологій;
- організація заходів з впливу на економічну політику держави;
- підприємницька ініціатива, що включає: створення нових ідей, оперативний добір і впровадження найбільш плідних новацій, проведення системи заходів щодо швидкого й ефективного збуту нової продукції;
- орієнтація на досягнення довгострокової постійної переваги на ринку на основі підтримки лідерства у технології.

Таким чином, маркетинг повинен бути спрямованим на систематичне відновлення асортименту й підвищення якості продукції. Він має знаходитися в тісному взаємозв'язку з іншими видами функціональної діяльності корпорації, у першу чергу, з науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами (НДДКР) і виробництвом [174]. Результати маркетингу є джерелом ринкової інформації, що необхідна для планування й розвитку асортименту продукції на стадії НДДКР. По закінченню розробки нової продукції необхідно вкладати інвестиції у виробництво й маркетинг. Для формування стратегії маркетингу відповідні служби корпорації повинні вести дослідження умов діяльності й ринків збуту. Ці дослідження, на нашу думку, повинні включати:

- вивчення попиту (аналіз споживача);
- дослідження конкуренції на ринках і діяльності конкурентів;
- вивчення загальної кон'юнктури галузі, в якій діє корпорація (перспективи розвитку, конкурентні переваги, фактори успіху збуту тощо);
- дослідження загальних умов збуту на ринках.

Українська промисловість знаходиться переважно в стадії переходу від епохи масового виробництва до епохи масового збуту. Як свідчить

історична практика, цей перехід прискорюватиметься у міру розвитку ринкової економіки. Основним мотивом виробничої реакції при цьому буде прагнення досягти мінімальної собівартості і, тим самим, гарантувати прибутковість продукції, що випускається. Відзначимо, що основними факторами цієї реакції є технологічний поділ праці, автоматизація виробництва, оптимізація масштабу корпорації. Основним мотивом конкурентної реакції при цьому є прагнення оптимізувати й гарантувати прибутковість корпорації у найближчій перспективі. Це може бути досягнуто шляхом співробітництва між виробництвом і маркетингом. При цьому у виробництві основна увага приділяється своєчасній реакції на зміни попиту на ринку. За рахунок маркетингу прагнуть досягти компромісу між реакцією на вимоги ринку й мінімальною собівартістю продукції. У конкуренції, як правило, керуються мотивами суперництва й агресії на ринку. Таким чином, виробнича й конкурентна реакції повинні підвищити короткостроковий потенціал прибутковості й гарантувати прибуток від реалізації продукції корпорації на існуючих ринках. Прикладом одночасної реалізації виробничої й конкурентної реакції може бути удосконалення структури асортименту продукції за показниками обсягу виробництва й рентабельності [291; 301].

Основним мотивом інноваційної реакції є прагнення до оптимізації параметрів і термінів розробки нової продукції, а також стратегії маркетингу в межах стратегічних зон господарювання корпорації. Тим самим намагаються підвищити довгостроковий потенціал прибутковості й гарантувати конкурентоздатність на існуючих і нових ринках. Головна увага управління приділяється функції НДДКР: якісна розробка нової продукції, прогнозування тенденцій у сфері технологій, узгодження термінів упровадження нової продукції, проектування продукції, орієнтованої на прибуток [319]. У сфері виробництва основним фактором, на який спрямована інноваційна реакція, є темп відновлення асортименту продукції, що випускається. У сфері маркетингу реалізуються заходи із прогнозування тенденцій конкуренції, перехід до випуску нової продукції, прогнозування змін попиту й розширення ринку. У сфері управління інноваційна реакція спрямована на науково-технічний прогрес у розвиток технічних засобів управління, управління проектами розвитку виробництва й продукції, швидку реакцію на підвищення рівня змін зовнішнього середовища. Фактором мотивації інноваційної реакції є винагорода за новачі [230].

Підприємницька реакція, на нашу думку, тим чи іншим чином повинна бути спрямована на формування довгострокового потенціалу корпорації. Основним мотивом цієї реакції є прагнення створити умови для

стійкого довгострокового росту прибутковості у діяльності корпорації. Основним фактором успіху при підприємницькій реакції є погоджене по термінах створення нової технології й нової продукції відповідно до прогнозів змін у конкуренції на ринку. У сфері виробництва основним напрямком реакції є темп відновлення технології (на відміну від темпу відновлення асортименту при інноваційній реакції), а також гнучке використання виробничих площ, устаткування і трудових ресурсів. У сфері маркетингу підприємницька реакція спрямована, насамперед, на проникнення нових зразків продукції на ринок відповідно до змін у конкуренції. У сфері управління підприємницька реакція реалізує прогнозування рівня змін зовнішнього середовища корпорації, наявність стратегічного портфеля замовлень, розвиток структури стратегічних господарських центрів і зон господарювання, а також керовану диверсифікованість. Загальне управління корпорації у цій реакції повинне реалізувати себе у якості творчого центру. Корпорації виявляють усі зазначені вище типи реакцій у залежності від характеру змін у навколишнім середовищі. Для епохи масового виробництва найбільш характерною є виробнича реакція. В епоху масового збуту корпорації віддають перевагу конкурентній і інноваційній реакціям [174; 230; 291].

Основним принципом, на якому ґрунтується розроблений комплексний механізм управління розвитком, є принцип самодостатності, за яким вихідні положення для формування ефективного механізму управління розвитком виробництва безпосередньо визначаються об'єктом управління (тобто корпорацією), його властивостями й мотивами розвитку.

Сучасне виробництво є соціально-технічною системою, що взаємодіє із суспільством і навколишнім середовищем (екологічною системою). Внутрішня структура виробничої системи складається з двох підсистем, що взаємодіють у виробничому процесі: технологічної системи і соціальної організації. Взаємодія цих двох підсистем надає виробничій системі властивості, яких не має жодна із зазначених підсистем окремо. Такими властивостями, насамперед, є: працездатність людини у виробничому процесі, мотивація цілеспрямованої діяльності, в тому числі мотивація праці і науково-технічного розвитку; здатність до самоорганізації й самостійного розвитку. На базисі загальносистемних властивостей можливе створення ефективних і гнучких механізмів управління науково-технічним розвитком, що залучають зовнішні та внутрішні фактори розвитку, реалізують управління зі зворотним зв'язком [234; 295].

За централізованого управління основними утворюючими факторами розвитку були план і наявність централізованих капітальних вкла-

день. В умовах ринкової економіки мотиви науково-технічного розвитку генеруються внутрішніми й зовнішніми факторами виробничої системи:

- параметрами виробничого процесу (якісними результатами процесу виробництва, параметрами соціальної організації й мотивації праці);
- параметрами ринкового середовища (конкурентноздатністю, прибутком, новими потребами);
- новими досягненнями науково-технічного прогресу;
- екологічними параметрами.

Здатність до генерування мотивів інновацій є найважливішою характеристикою об'єкта управління (корпорації) й механізму управління розвитком. Наявність у складі механізму управління мотивованих утворюючих факторів свідчить про можливість його самоорганізації. Активну роль у генеруванні й сприйнятті мотивів розвитку відіграють управління корпорації, інвестори, акціонери й безпосередні учасники процесу розвитку [32; 224; 295]. Відповідно до цього, на нашу думку, доцільно виділити такі мотиви розвитку виробництва:

- мотиви задоволення й розвитку потреб суспільства (запитів споживачів, наповнення сегментів ринку, створення продукції, що формує потреби);
- мотиви прибутковості (підвищення прибутковості у конкуренції);
- мотиви творчості (реалізація накопичених знань, задоволення потреби у реалізації творчих ідей);
- мотиви престижу (підвищення престижу або досягнення лідерства);
- мотиви подолання внутрішніх проблем діяльності (залучення кваліфікованих працівників, збереження кадрів, створення нових робочих місць, посилення мотивації праці, поліпшення управління);
- мотиви задоволення соціальних потреб і екології.

Завершуючи розгляд мотиваційного механізму комплексного механізму управління доцільно зазначити, що виробнича система корпорації на кожному етапі свого розвитку послідовно проходить три визначені стадії:

- розвитку (підвищення науково-технічного рівня системи й ефективності виробництва);
- стабільного функціонування (підтримки досягнутого науково-технічного рівня й ефективності виробництва)
- деградації (зниження досягнутого науково-технічного рівня й ефективності виробництва).

Початкові умови кожного нового етапу розвитку визначаються стадією життєвого циклу «технологія – попит», на якій починається новий етап розвитку (перехід до нового життєвого циклу «технологія – попит»

нового товару). Загалом доцільно виділити дві групи причин, що викликають перехід до нового життєвого циклу «технологія – попит» на незавершеній стадії розвитку попереднього життєвого циклу:

- по-перше, це непрогресивність подальшого розвитку технологічної системи внаслідок непередбачених революційних змін у технології на ринку, морального старіння технології у результаті низьких темпів розвитку або прийняття непрогресивних рішень при проектуванні технологічної системи;

- по-друге, недостатність кількості ресурсів у корпорації для зміцнення свого становища на ринку в конкретному життєвому циклі «технологія – попит» унаслідок допущених помилок прогнозу попиту, на результатах якого ґрунтувався розвиток технології; загострення конкурентної боротьби, в якій корпорація виявилася недостатньо конкурентноздатною.

При інноваційній реакції на зміни ринку пріоритет, як правило, віддається переважно задачі модернізації технологічної системи, оскільки в розвиток системи вже вкладено кошти і природним є прагнення прискорити повернення цих вкладень. Якщо є можливість прискорити досягнення ефекту за рахунок зміни асортименту, пріоритет може бути віддано задачі пошуку раціонального асортименту для існуючої технології. При підприємницькій реакції пріоритет віддається задачі розвитку, вирішення якої може реалізувати революційні зміни й нові досягнення у технології. Включення нових елементів у технологічну систему замість непрогресивних вимагає вирішення задачі утилізації останніх. Цю задачу варто розглядати як системну, оскільки економічно доцільно як для корпорації, так і для суспільства здійснити вилучення старих елементів із збереженням їхньої технологічної цінності. Очевидно, що при підприємницькій поведінці пріоритетність задачі утилізації порівняно з інноваційною поведінкою зростає, адже збільшується питома вага старих елементів, що вилучаються із системи [174; 230].

При модифікації товарів виділяються дві ринкові стратегії зміни виробництва: стратегія зменшення ціни та стратегія зростання функціональності товарів. Виробнича реакція, маючи на меті зниження собівартості, реалізує стратегію зменшення ціни. Конкурентна реакція, маючи на меті підвищення конкурентноздатності, реалізує як стратегію зменшення ціни, так і стратегію зростання якості товарів. Модернізація технологічного устаткування і технологічних процесів здійснюється у розмірах, що забезпечують реалізацію зазначених стратегій. Очевидно, що при розвиненій і гнучкій виробничій та конкурентній реакціях життєвий цикл «технологія – попит» буде більш тривалим, ніж за відсутності таких

реакцій. Як правило, це дозволяє продовжувати випуск модифікованого товару з прийнятним рівнем рентабельності до виходу на ринок нового товару у новому життєвому циклі.

Сильні зворотні сигнали ринку, що викликані насиченням потреб або припиненням зростання попиту через зниження інтересу споживача до даних товарів, свідчать про близьке завершення стадії стабільного функціонування корпорації. Перехід до нового життєвого циклу «технологія – попит» стає у цих умовах невідкладною задачею, що вимагає від управління надавати пріоритет інноваційній реакції [230].

Стадія деградації технологічної системи, коли попит на товари неухильно знижується унаслідок фізичного чи морального зносу технологічного устаткування й обмеження можливостей відновлення асортименту продукції відповідно до вимог споживача, супроводжується втраченою конкурентноздатності, що посилюється ризиком руйнування: спочатку слабкими сигналами можливого руйнування, потім сигналами руйнування виробництва і, нарешті, руйнуванням корпорації [291].

У цих випадках, на нашу думку, перевага тої чи іншої реакції корпорації залежить від темпів деградації. За низьких темпів зниження обсягів попиту на вироблену продукцію або при зниженні самого попиту ще можливою є реалізація підприємницької реакції, особливо, на ранніх етапах цієї стадії, коли зниження обсягу є несуттєвим. З підвищенням темпів і рівня деградації можливість реалізації підприємницької реакції зменшується через зниження рівня доходів і зменшення часу, що залишається до руйнування корпорації. У разі запізнілої та несвоєчасної реакції на суттєві зміни попиту недостатньою може виявитися і інноваційна реакція.

3.3.2. Вплив інформаційних технологій на розвиток інноваційної діяльності корпоративних підприємств

Система управління підприємством, створена на засадах менеджменту й інформатики з використанням сучасних методів і засобів роботи з управлінською інформацією називається інформаційною системою управління [26; 147]. Корпоративні підприємства у процесі розвитку формують власні стратегії розвитку інформаційних систем, які визначаються цілями, функціями, потенціалом, обмеженнями розвитку. Зазначені цілі, потенціал та обмеження розвитку інформаційних систем формуються на засадах стратегії розвитку виробництва й управління, в основі яких лежать бізнес-процеси корпоративного підприємства. Таким чином, стратегія розвитку виробництва, управління та інформаційних

систем пов'язана взаємозалежними інструментами сучасної концепції розвитку корпоративних підприємств.

Пріоритетні чинники розвитку інноваційної діяльності визначають сучасні інформаційні технології та засоби автоматизації процесів визначені на законодавчому рівні [6; 26]. У той же час інноваційна діяльність у сучасних концепціях корпоративних підприємств [257] визначається як рушійне джерело розвитку. Зазначимо, що кожне сучасне корпоративне підприємство має інформаційну систему незалежно від рівня автоматизації. Розрізняються лише рівень розвитку цих систем, архітектура і залучені інформаційні технології. При цьому ефективність роботи цих підприємств залежить від ефективності функціонування їх корпоративної інформаційної системи (KIC) та інформаційної системи управління (ICU). Це справедливо як для підприємств, які знаходяться на стадії розвитку, так і для підприємств, які знаходяться на стадіях модернізації, реструктуризації або реінжинірингу [349; 363; 364], удосконалення управління й оптимізації бізнес-процесів. Відтак, інноваційний розвиток корпоративних підприємств і перехід на новий рівень управління не може бути здійснено без комплексного розвитку KIC та ICU. Тому найбільш актуальним питанням та однією з основних умов розвитку корпоративних підприємств й удосконалення систем управління доцільно розглядати процеси розвитку KIC та ICU.

Сучасну інформаційну систему корпоративного управління визначають як систему процесів управління, яка використовує сукупність взаємодіючих між собою елементів і комунікацій, проводить збір, обробку, зберігання і розповсюдження інформації з метою досягнення встановленої мети [84; 286]. Сучасні процеси глобалізації та активізація інноваційної діяльності підвищують вимоги до інформаційних технологій, які сприяють швидкому розвитку систем виробництва й управління. Як наслідок, інформаційні технології стали важливим інструментом розвитку підприємств й управління ними, одночасно породжуючи нові бізнес-моделі. Теоретична основа інформатизації управління розвитком розроблена досить глибоко. Проте більш ґрунтовний аналіз практики застосування теорії виявив низку проблем, зокрема, в системному розгляді взаємозв'язку розвитку корпоративних підприємств та інформаційних технологій. Проведені комплексні дослідження підтверджують доцільність системного розгляду питань пов'язаного розвитку корпоративних підприємств та інформаційних технологій його забезпечення.

На сучасний розвиток корпоративних підприємств впливає три основні чинники: споживачі, конкуренція та модернізація [36; 139]. Сутність впливу споживачів виявляється у сучасних змінах відносин між по-

купцем і продавцем, завдяки яким споживачі виявляють потреби у конкретних товарах і послугах, створених для задоволення їхніх унікальних потреб. Відтак масовий ринок споживання у сучасному стані розпався на безліч ринків споживачьких потреб. Сутність впливу сучасної конкуренції полягає у посиленні тиску конкурентів на ринки: однакові товари продаються на різних ринках на різних конкурентних засадах: на основі ціни, споживчих потреб, якості або сервісу на час і після продажу. Із розвитком процесу глобалізації і падінням торгових перепон національна територія будь-якого підприємства стала незахищеною від іноземних конкурентів. Сутність впливу процесів докорінних змін, насамперед, виявляється у процесі глобалізації світової економіки, яка призвела до створення транснаціональних корпорацій і злиття національних економік, сучасному темпі розвитку науково-технічного прогресу, який призвів до росту темпів розробки, виробництва й поширення інновацій, швидких змін засад суспільних устроїв (індустріального, постіндустріального, інформаційного, інтелектуального та технологічного), в основу яких покладені наукові досягнення у сфері технологій та ефективність використання ресурсів.

Управління процесом розвитку сучасного корпоративного підприємства здійснюється у двох взаємозв'язаних формах: стратегії, яка відповідно до програмно-цільового підходу є програмою змін, і тактики реалізації, яка відповідно до проектного підходу є певною послідовністю проектів. Слід зазначити, що успішні програми розвитку корпорацій формувалися на основі системного підходу до реалізації трьох напрямків, які утворюють трикутник простору процесу розвитку [47; 320]:

- «зверху до низу» – вищій менеджмент встановлює пріоритети розвитку і критерії концентрації уваги задля зростання ефективності;
- «знизу до верху» – дії співробітників спрямовані на пошук нових підходів до подолання проблем і зростання ефективності;
- «функціональної реорганізації» – формують критерії досягнення принципових проривів (наприклад, у сферах витрат, показниках якості, конкурентоспроможності нововведень тощо) шляхом розвитку бізнес-процесів, наприклад, завдяки розвитку нових взаємозв'язків між напрямками, функціями й інформаційним забезпеченням певних процесів діяльності.

Доцільно зауважити, що корпоративні підприємства є складними системами, до складу яких входить певна кількість бізнес-одиниць у формі підрозділів і дочірніх підприємств (акціонерні товариства) або відокремлених суб'єктів (об'єднання підприємств). Управління на таких підприємствах здійснює управляюча компанія, а в акціонерних товариствах, які

не є децентралізованою формою корпоративних підприємств – адміністративний підрозділ. У цьому сенсі, як свідчить світова практика [401], основним завданням управляючої компанії (адміністративного підрозділу) є досягнення ефекту синергії від діяльності бізнес-одиниць.

Синергія виявляється у двох видах: системна синергія і синергія від надання компетенції [55; 331]. Системна синергія може досягатися за рахунок централізації окремих бізнес-процесів або за рахунок інтеграції підприємств у ланцюжок створення цінності. Прикладом централізації бізнес-процесів процесів є сучасні торгові мережі, в яких магазини, що входять до торгової мережі, мають централізовану систему закупівель та єдину службу логістики. Управляюча компанія займається закупівлями або координує процес закупівель. При цьому досягається ефект масштабу, який неможливий у процесі децентралізації закупівельної діяльності.

Інтеграція підприємств в ланцюжок створення цінності призводить до створення вертикально інтегрованих холдингів. При цьому ефект синергії менш значний, ніж при централізації бізнес-процесів. Однак, чітка взаємодія інтегрованих підприємств дозволяє, наприклад у [183; 332], поліпшити процес планування і зменшити простой, які призводять до збільшення навантаження на виробничі потужності. Прикладом можуть бути нафтові компанії, які інтегрують підприємства з видобутку нафти, переробки та реалізації нафтопродуктів через мережі бензоколонок.

Сутність синергії від надання компетенції полягає у тому, що управляюча компанія володіє певною унікальною компетенцією, яка здатна забезпечити конкурентоспроможність на ринку. При включенні підприємства в ланцюжок цінності така компетенція надається новій бізнес-одиниці. Прикладом такої синергії може служити досвід «General-Electric», описаний у [374]. Ключовою компетенцією «General-Electric» є знання та досвід створення ефективних систем управління. Синергія у цьому випадку досягається за рахунок упровадження у кожній окремій бізнес-одиниці системи підвищення ефективності управління, тобто «General-Electric» досягає конкурентоспроможності бізнес-одиниць за рахунок трансферту управлінських ноу-хау.

Управляючі компанії або підрозділи управління корпоративних підприємств виконують такі функції [35; 205]:

- підтримують відносини із зовнішнім середовищем;
- проводять перерозподіл фінансових ресурсів між бізнес-одиницями з метою реалізації інвестиційної стратегії;
- забезпечують загальний фінансовий контроль, при цьому створюють та впроваджують єдину систему обліку, контролю й аналізу;

- визначають загальні корпоративні, конкурентні стратегії та стратегії розвитку бізнес-одиниць, напрямків діяльності тощо;
- формують корпоративну культуру та єдину систему цінностей;
- підтримують і розвивають ключові компетенції, які є критичними для досягнення конкурентоспроможності;
- формують єдину систему управління знаннями;
- координують діяльність і забезпечують взаємодію бізнес-одиниць;
- проводять відбір, навчання та розвиток топ-менеджерів, створюють системи мотивації праці і винагороди.

Таким чином, формування стратегії розвитку бізнес-одиниць і корпоративного підприємства у цілому відноситься до компетенції управляючої компанії або адміністративного підрозділу. Стратегія розвитку встановлює основні цілі, завдання і напрями розвитку, методи і способи побудови системи управління та функціонування підрозділів. Проекти реалізують функції управління (на стадії розробки і реалізації стратегії) щодо завдань розвитку підприємства. У цьому сенсі напрямками розвитку можуть бути, наприклад, розвиток виробництва, маркетингової функції, оптимізація використання ресурсів тощо [350; 402]. Однак, для ефективної реалізації проектів підприємство повинне володіти сучасним проектним менеджментом, який має відповідне інформаційно-технологічне забезпечення в межах KIC або ICY. Існує чотири переваги проектного менеджменту [286; 414]:

- по-перше, зменшення термінів реалізації за рахунок автоматизації управління і прогнозованості робіт;
- по-друге, можливість моделювання процесу реалізації проектів та отримання кількісних оцінок вартості і рівня ризиків;
- по-третє, інструментальне забезпечення процесу ухвалення рішень шляхом моделювання впливу кінцевих показників проектів на прибутковість і ризику підприємства;
- по-четверте, оптимізація використання обмежених ресурсів з метою максимізації прибутку.

Дослідження останніх років [35; 84] у сфері стратегічного менеджменту свідчать, що успіх конкурентоспроможності сучасних корпорацій залежить від кваліфікації менеджменту у сфері інновацій, а відтак стратегія розвитку повинна бути спрямована на досягнення позицій лідера на ринку та включати заходи, орієнтовані на посилення трьох груп базових чинників (внутрішньої компетенції, зовнішньої компетенції та динамічних здатностей підприємства) з одночасною нейтралізацією слабких сторін діяльності. Отже, конкурентоспроможна корпорація може бути визначена як ефективна бізнес-система, яка здатна заволодіти рин-

ком й утримувати його істотну частку, забезпечуючи зростання доходів і фінансову стійкість.

Зазначимо, що низькі динамічні здатності (низький інноваційний потенціал, нездатність до швидкого пристосування до змін на ринку та відсутність управління знаннями) є, на нашу думку, однією з найбільш значущих причин слабкої конкурентної позиції українських підприємств. Адже для досягнення успіху в сучасній конкурентній боротьбі неважливо, якими активами володіє підприємство (продукція, устаткування, технології, будівлі і споруди) на даний момент часу. Важливо те, з якою швидкістю підприємство здатне створювати і розвивати необхідні активи. Під внутрішньою і зовніньою компетенцією розуміють тільки такі чинники, які забезпечують корпоративному підприємству істотні, граничні конкурентні переваги. Як правило, це такі чинники, для створення яких потрібен значний період часу і досвід роботи в певній галузі.

Таким чином, зважаючи на процеси глобалізації [202; 245], інноваційний напрямок перетворень в економіці [422] та складність завдань стратегічного розвитку підприємств, створення корпоративної інформаційної системи та інформаційної системи управління слід розглядати як одну з найважливіших програм розвитку, яка складається з низки послідовних взаємозв'язаних проектів. Під варіантом альтернативного розвитку КІС або ІСУ доцільно визначити альтернативні сценарії впровадження комп'ютерних програм у задачах інформаційного забезпечення розвитку та підтримки необхідного рівня управління. У процесі розробки стратегії розвитку інформаційних технологій повинні бути визначені критерії оптимізації планованих витрат і формалізовані можливі ризики подальшої розробки інформаційних систем.

Основою для розробки стратегії розвитку КІС та ІСУ доцільно вважати результати аналізу [26; 399]:

- ефективності реакцій на зміни умов зовнішнього середовища;
- конкурентоспроможності та стану інноваційної діяльності;
- ефективності управління, маркетингу і використання інформаційних технологій;
- доцільності зміни стратегії, цілей і напрямків розвитку;
- доступності інструментів щодо галузевих і технологічних тенденцій
- використання інформаційних технологій.

Комплексне використання цих базисів дає можливість одержати три основні складові частини стратегії розвитку:

- позиціонування інформаційних технологій на підприємстві, напрямки і пріоритети розвитку яких узгоджені зі стратегією розвитку бізнес-процесів і їх впливу на функції КІС та ІСУ;

- стратегічний план досягнення цілей розвитку, який містить аналіз складу необхідних ресурсів і проєктів щодо зміни або впровадження бізнес-процесів, розвитку інфраструктури, управління життєвим циклом;
- технічну архітектуру KIC та ICY (апаратні платформи, компоненти інтеграції, методології і стандарти).

Системний аналіз розглянутих вище базисів і складових стратегії розвитку корпоративних підприємств свідчить про доцільність створення інформаційно-технологічного кластеру – системи, до складу якої входить ядро тріади у вигляді трьох взаємопов'язаних комплексів, а саме: структури та функцій управління, архітектури та функцій KIC (ICY), інфраструктури та функцій бізнес-процесів, а також виходу, котрий являє собою комплекс зовнішньої інформації і ресурсів, та виходу, який є комплексом результатів діяльності: продукти, послуги й інновації (рис. 3.6). Слід зазначити, що організація ядра тріади є необхідною умовою діяльності і розвитку підприємства. Зміни у будь-якому з вище названих комплексів ядра тріади вимагають змін в інших комплексах (див. рис. 3.6). Таким чином, необхідність системного підходу до проблем і завдань діяльності та розвитку підприємств є беззаперечною.

Крім того, інформаційно-технологічний кластер підприємства має організаційну особливість, сутність якої полягає в інтеграції інформаційних потоків від суб'єктів корпоративних відносин, та технологічну особливість, сутність якої полягає у здатності ядра тріади трансформувати потік інформації у знання з метою їх використання в управлінні, виробництві та інноваційній діяльності. Однак, інтеграція інформаційних потоків хаотичної інформації в локальному просторі призводить до зростання ентропії, яка порушує стабільність такого локального інформаційного простору [331; 332]. У цьому стані ядро тріади виконує функцію структуризації хаотичної інформації та створення знань, необхідність формування яких обумовлене безперервним процесом практичної діяльності і необхідністю досягнення мети виробництва, управління, розвитку тощо. Це призводить до зменшення ентропії локального простору і таким чином підвищує стабільність такого простору та інформаційно-технологічного кластера в цілому.

Зважаючи на те, що будь-яке знання у формі твердження (аксіома, теорема, правило, методика тощо) – це комплекс певним чином пов'язаних у систему, як правило, міждисциплінарних кластерів інформації, доцільно звернути увагу на тривалість і динаміку процесу формування знання. За певний період часу пошук та обробка хаотичного потоку інформаційних ресурсів призводить до виділення необхідних міждисциплінарних кластерів інформації для формування певного знання. Зважа-

ючи на системний характер знань і динаміку життєвого циклу систем [55], зрозуміло, що з часу виділення усіх необхідних міждисциплінарних кластерів інформації, процес формування знання є лавиноподібним. Такі процеси на підприємствах, повторюючись циклічно, призводять до накопичення знань, і, як наслідок, до зростання потенціалу та вартості корпоративного підприємства. Таким чином, процес формування знань у корпоративному підприємстві має хвильовий циклічний характер.

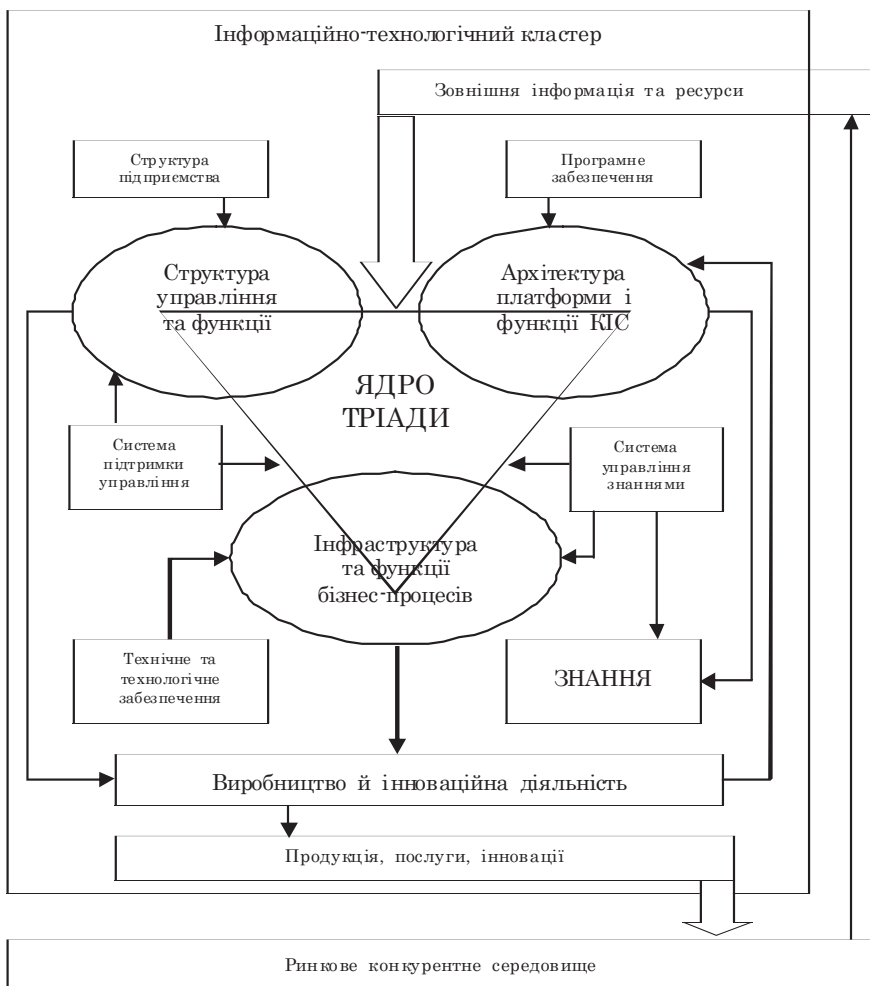


Рис. 3.6. Структурно-функціональна модель інформаційно-технологічного кластера корпоративного підприємства

Доцільно також зазначити, що інші дослідження автора, які не є предметом розгляду цієї статті, призвели до висновку, що цей механізм є глобальною властивістю процесів розвитку на основі інформаційних процесів (тобто правомірним як для штучних систем, так і для систем природного походження). Це свідчить про те, що розвиток корпоративного підприємства та його інтенсивність залежать, насамперед, від потенціалу та якості інформаційних ресурсів, які надходять в інформаційно-технологічний кластер, а також від здатності ядра тріади забезпечити швидке та якісне формування знань, необхідних для досягнення поставлених цілей.

Для подальшого розгляду питань розвитку корпоративних підприємств на засадах інформаційних технологій надамо окремі визначення та з'ясуємо сутність прийнятих допущень.

Бізнес-модель підприємства передбачає опис підприємства як складної системи з прийнятими допущеннями. В межах бізнес-моделі відображаються об'єкти, процеси, процедури операцій, стратегія розвитку та критерії оцінки ефективності функціонування системи. Інформаційна модель – це частина бізнес-моделі, яка визначає і має опис формалізованих і неформалізованих інформаційних потоків, процедур процесів збору, обробки, зберігання інформації, алгоритми маршрутизації інформації відповідно до інфраструктури бізнес-процесів, тобто інформаційна модель є сукупністю правил і алгоритмів функціонування KIC та ICY.

Інформаційна система (KIC та ICY) відображає всю інформаційну інфраструктуру підприємства, яка забезпечує функції процесів виробництва, управління, інноваційної й інших видів діяльності, орієнтованих на досягнення поставлених цілей, необхідною інформацією і знаннями та включає такі основні елементи:

- програмно-технічний комплекс (ПТК), який є базовим елементом, має архітектуру відповідно до вимог інформаційної моделі та технічну базу, яка відповідає вимогам експлуатації KIC та ICY (комп'ютери, периферійні пристрої, канали комунікацій, системне програмне забезпечення, системи управління базами даних);

- сукупність спеціальних інструментів інформаційного, статистичного й аналітичного забезпечення управління, інших видів діяльності підприємства;

- спеціальні терміни, концепції, стандарти у сфері інформаційного менеджменту.

У практичній площині розвитку KIC та ICY доцільно звернути увагу на те, що інформаційні системи розвиваються упродовж життєвого циклу, який умовно можна поділити на декілька етапів:

- формування стратегії і програми розвитку;
- реалізація проекту або потоку групи послідовних проектів;
- використання КІС та ІСУ відповідно до технічних і технологічних стандартів підприємства.

На етапі стратегічного планування розвитку КІС та ІСУ доцільно виконати такі стадії і процедури [26; 374; 402]:

- оцінка бізнесу і стану розвитку інформаційних технологій (аналіз стратегії, формалізація бізнес-процесів пріоритетів, виявлення інформаційно-технологічного потенціалу, оцінка комунікацій та інформаційних потоків;
- формування стратегії розвитку КІС та ІСУ за напрямками цілей розвитку, структури корпоративного підприємства, архітектури інформаційної системи та інфраструктури бізнес-процесів;
- планування реалізації стратегії на основі стратегічної програми розвитку, проведення технічної й технологічної підготовки.

Програму розвитку КІС та ІСУ, створених у межах стратегії розвитку, доцільно реалізувати на засадах ітераційної концепції: «вхід – підготовка – проект – мета» [84; 291], яка передбачає дотримання таких умов:

- процес розвитку КІС та ІСУ повинен відбуватися безперервно шляхом визначених за проектом ітерацій;
- рівень розвитку КІС та ІСУ повинен відповідати вимогам розвитку бізнес-процесів й управління, тобто забезпечити оперативний і прогностичний рівні реалізації бізнес-функцій;
- досягнення мети розвитку КІС та ІСУ обумовлене виконанням певних заходів, без проведення яких неможливий подальший розвиток підприємства згідно з обраною стратегією;
- ітерації повинні бути взаємопов'язаними і взаємодоповнюючими;
- управління групою проектів повинно здійснюватися за принципом балансу меж проектів і залучених ресурсів (мультипроектного управління).

Останнім часом суттєво зросла зацікавленість підприємств у розвитку КІС та ІСУ, створених на засадах сервіс-орієнтованої відкритої архітектури (COVA), яка безпосередньо поєднує програмне забезпечення і сервіс-обробку загальних даних із бізнес-процесами [26; 147; 399]. Це призводить до того, що специфічні сервісні процедури можна повторно використовувати, поєднувати і модифікувати відповідно до вимог бізнес-процесів підприємства. Виділяють чотири стадії створення архітектури таких систем [198; 399]:

- організація банку хаотичних бізнес-даних КІС;
- стандартизація інформаційних технологій КІС та ІСУ;
- стандартизація бізнес-процесів;

- створення модульної бізнес-організації підприємства.

Як свідчить практика [198], реалізація цих стадій повинна інтегрувати процеси й інформаційні потоки бізнес-одиниць корпоративного підприємства з підрозділом інформаційних технологій. COVA-підхід дає переваги навіть на початкових стадіях розвитку КІС, наприклад, за часткового впровадження COVA-технологій результатом є більш ефективна інтеграція інформаційних технологій з інформаційними потоками. Найбільш успішними, як правило, є підприємства, які рухаються за стадіями зрілості архітектури.

У більшості сучасних компаній проходить друга стадія розвитку КІС та ІСУ на засадах інформаційних COVA-технологій, тобто процеси стандартизації технологій [198; 401]. Перша стадія призвела до формування сукупності вимог до роботи КІС та ІСУ і систем їх підтримки. Перехід від першої до другої стадії в основному було забезпечено роботою власних інформаційно-технологічних підрозділів, а результатом першої стадії стало зниження рівня витрат на виробництві.

За даними [438], корпоративний розвиток, зважаючи на складність бізнес-процесів і систем управління, неможливо забезпечити на рівні становлення інформаційних технологій. У результаті більшість підприємств змушені були впровадити інформаційні технології стандартних платформ, стандартних баз даних та однакове устаткування й операційні системи для всіх бізнес-одиниць. На початковому етапі це призвело до зростання витрат на інформаційно-технологічне забезпечення. Проте проблеми були вирішені шляхом спрощення рівня складності процесів і реінжинірингу [364] з відповідною інтеграцією зростаючих обсягів інформації в домінуючих інформаційних потоках [363].

Доцільно зауважити, що стандартизація корпоративної платформи є складним завданням, реалізацію якого необхідно починати з визначення об'єктів стандартизації. Наприклад, стандартизація технологій є доцільною на рівні мереж, але вона неефективна на рівні окремого бізнес-напряму. Крім того, перехід підприємства на нові COVA-технології і стандарти обумовлює відповідний перехід на ці стандарти користувачів КІС та ІСУ.

Як тільки підприємство впровадило єдині стандарти платформ, наступним кроком повинні бути заходи з підвищення ефективності інформаційно-технологічних процесів і бізнес-процесів, наприклад, шляхом стандартизації і консолідації декілька центрів обробки даних можуть бути інтегровані в один центр з єдиною корпоративною ERP-системою, яка здатна збільшити продуктивність обробки даних до 40%. Доцільно також мати на увазі, що на третій стадії розвитку архітектура КІС та ІСУ,

побудована на засадах СОВА-підходу, виходить за межі інформаційно-технологічної інфраструктури. На цій стадії архітектура систем КІС та ІСУ, система управління інформаційними технологіями, оптимізація процесів, наприклад, за методологією Six Sigma [331], інтеграція інформаційних технологій з бізнес-процесами стають критично важливими аспектами у розвитку структури підприємства. При цьому основну увагу доцільно зосередити на підвищенні рівня інформаційних технологій шляхом переходу від управління ефективністю інформаційних технологій до розвитку впливу інформаційних технологій на ефективність бізнесу. З економічної точки зору зростання ефективності залишилося основним завданням, проте основна мета змінилася: від економії засобів до зниження витрат для звільнення ресурсів, які можуть бути використані для розвитку бізнесу.

Перехід до четвертої стадії, на якій сьогодні знаходиться невелика кількість підприємств (не більше 6% підприємств [399]), вимагає докорінних змін і створення модульної бізнес-організації. Термін таких змін залежить, насамперед, від здатності інформаційно-технологічного підрозділу швидко задовольняти поставлені бізнес-одинацями підприємства вимоги до розвитку бізнес-процесів, який можна здійснити завдяки гнучким сервісам інформаційних технологій із модульною структурою. Доцільно зауважити, що корпоративні підприємства можуть бути динамічними тільки за умови, якщо вони використовують змінний набір необхідних специфічних функцій КІС та ІСУ, а це вимагає розуміння призначення, місця використання і сутності впливу цих функцій, що, у свою чергу, обумовлює необхідність розробки гнучкої й узгодженої архітектури. При цьому бізнес-процеси та технології їх забезпечення інтегруються в модулях, які здатні до перегрупування функцій з метою швидкої адаптації до змін і можуть бути використані для підвищення ефективності.

Сучасний розвиток діяльності корпоративних підприємств, крім необхідності створення КІС й ІСУ на засадах нових інформаційних технологій, визначається здатністю до інноваційної діяльності, яка залежить від накопичених знань (як одного з найцінніших ресурсів) та здатності їх ефективного використання [388; 438]. Проте засоби виявлення, формування, накопичення та відображення знань поки що недостатньо розвинуті, що вимагає пошуку необхідних рішень.

Слід зазначити, що ядро тріади корпоративного підприємства (рис. 3.6) здатне створювати знання у процесі діяльності підприємства. КІС та ІСУ у процесі пошуку й обробки значних масивів вхідних потоків зовнішньої та внутрішньої інформації відповідно до завдань діяльності або роз-

витку, поставлених менеджерами, формують масиви і на основі прийнятих стандартів упорядковують хаотичну інформацію. Виділення за конкретним завданням із потоку хаотичної інформації необхідного масиву упорядкованої за певними стандартами (методологією) інформації з метою її подальшого використання у практичній діяльності є процесом отримання спеціалізованих знань.

Сучасний розвиток інноваційної діяльності вимагає впровадження систем управління знаннями [35; 84; 245], які надають значну конкурентну перевагу підприємству, орієнтованому на постійну зміну бізнес-процесів, тобто на формування гнучкого інноваційного конвеєра [198; 364]. Зауважимо, що інформаційні технології і накопичені сучасними корпоративними підприємствами бази даних, навіть певним чином упорядкованої інформації, не можуть забезпечити конкурентної переваги на довгостроковий період. Конкурентні переваги можуть бути досягнуті тільки шляхом трансформації інформації в знання, орієнтовані на подальше практичне використання у виробничій діяльності або управлінні.

Таким чином, управління знаннями є стратегією підприємства, мета якої виявити корисну для підприємства інформацію, яка надходить в інформаційно-технологічний кластер та призводить до зростання досвіду, кваліфікації співробітників, менеджерів, скорочує час реакції на зміни ринкових умов тощо. Управління знаннями (Knowledge Management) – це сукупність процесів і технологій, призначених для виявлення, створення, обробки, розповсюдження і зберігання накопичених знань з метою їх подальшого використання [402]. В окремих дослідженнях [84; 291] управління знаннями розглядається як комплексна організаційно-технічна діяльність, спрямована на підвищення ефективності використання знань у бізнес-процесах підприємства. При цьому знання класифікуються, поділяються за категоріями і накопичуються відповідно до методології формування структурованих баз даних і знань, що дозволяє використовувати їх для вирішення завдань в управлінні, виробництві та розвитку.

Проте, для вирішення питань доступності і повторного використання цих знань у межах корпоративного підприємства, доцільним є створення та впровадження інформаційних систем управління знаннями (ІСУЗ), для яких характерна генерація нових знань у процесі розповсюдження й обміну формалізованої інформації і знання [26; 286; 386]. За даними [389], одним із перших видів ІСУЗ були корпоративні бази даних, які надалі трансформувалися у поняття корпоративної пам'яті, котра містить гетерогенну інформацію з різних джерел і забезпечує доступ до неї для вирішення поставлених завдань. Розробка ІСУЗ передбачає такі етапи [26; 399]:

- накопичення – процес стихійного безсистемного збору і зберігання інформації;
- виділення – процес, ідентичний методології традиційного виділення знань в експертних системах;
- структуризація – поділ виділених знань відповідно до прийнятої структури подання знань, яка відповідає критеріям наочності та простоти внесення змін і доповнень;
- формалізація – процес трансформації структурованих знань у форми машинної обробки інформації;
- обслуговування – процес корегування формалізованих знань (доповнення, оновлення, видалення, фільтрація).

Доцільно звернути увагу на традиційні рішення виділення знань в експертних системах. Так, у методології традиційного виділення знань застосовують пасивні методи (спостереження, аналіз) та активні (анкетування, експертні ігри) [277; 316]. Проте, у міру накопичення досвіду експерти поступово втрачають здатність до формалізації знань у вигляді, наочному для широкого кола користувачів. У зв'язку з цим актуальними є питання створення прикладних автоматизованих систем виділення знань з інформаційних потоків у вигляді відомостей, фактів, понять, уявлень, накопичених у результаті досліджень, навчання, діяльності, досвіду.

Сучасна технологія «Data Mining» є новим напрямом інформаційних технологій, пов'язаним з автоматизованим виділенням знань з потоку інформації, що ґрунтується на інтелектуальному аналізі даних [144; 399]. Ця технологія побудована на засадах концепції шаблонів, які відображають відношення фрагментів інформації в потоках і базах даних. Важливою властивістю «Data Mining» є здатність до виявлення і відображення неочевидних, раніше невідомих взаємин між фрагментами інформації в базах даних, тобто здатність до виявлення прихованих знань (hidden knowledge). Методи «Data Mining» дозволяють виділити такі типи закономірностей:

- послідовність (після настання певної конкретної події через певний проміжок часу зі значною вірогідністю відбудеться інша конкретна подія);
- зв'язок між подіями (дві конкретні події зі значною вірогідністю відбудуться одночасно);
- класифікація (виявлені явища відносяться до конкретної групи з відносно постійними певними характеристиками);
- кластеризація (між виявленими явищами існують певні відносини, які можуть бути подані у вигляді сформованої в процесі обробки інформації групи, яка має відносно постійні певні характеристики);

- прогноз (здатність до побудови часових рядів, які відображають динаміку поведінки показників).

Як свідчить практика [277], повторне використання знань у різних контекстах неможливе без наявності механізмів, які дозволяють визначати різне тлумачення цих знань. Це пов'язано з тим, що у кожного користувача є індивідуальне уявлення, світогляд, досвід. Цілісне уявлення про проблемну сферу дозволяє отримати онтологічна модель [55; 316]. Онтологія містить сукупність термінів і правил, згідно з якими терміни можуть бути сформовані у групи для побудови достовірних тверджень про стан системи на певний момент часу. Крім того, на основі цих тверджень можуть бути зроблені відповідні висновки, які дозволяють вносити зміни до системи з метою підвищення ефективності її функціонування.

Для моделювання таких складних систем розроблено різні методології, наприклад, методологія IDEF (Integrated Definitions), яка містить 14 державних стандартів США, створених у межах програми комп'ютеризації промисловості ISAM (Integrated standards of automation of management) і призначених для аналізу процесів взаємодії у виробничих системах [399; 422]. Крім того, існує чотири основні види схем, які використовують для накопичення інформації про онтологію:

- діаграма класифікації (Classification Schematics), яка забезпечує механізм логічної систематизації знань, накопичених у процесі вивчення системи;

- композиційна схема (Composition Schematics), яка є механізмом графічного подання складу класів онтології, що дозволяє наочно відобразити склад об'єктів, які відносяться до того або іншого класу;

- схема взаємозв'язків (Relation Schematics), яка є інструментом візуалізації і вивчення взаємозв'язків між різними класами об'єктів у системі;

- діаграма стану об'єкта (Object State Schematics), яка є засобом для документального відображення процесів зміни стану об'єкту.

Таким чином, діаграми стану в IDEF наочно відображають зміни стану або класу об'єкта протягом певного часу. Побудова концептуальної моделі передбачає використання знань у вигляді сукупності понять і відносин, які пов'язують ці поняття. При цьому кожне поняття має атрибути, а кожен атрибут може мати певні значення з урахуванням специфіки сфери знань. Усвідомлюючи високий прикладний потенціал ІСУЗ для вирішення низки практичних завдань підприємств, питання управління знанням набуває вирішального значення для корпоративних підприємств, які активно розвиваються на засадах інноваційної діяльності та капіталізації знань.

Висновки

1. У дореформений період механізм управління інноваційною діяльністю корпоративних підприємств формувалася у вигляді номомеханізму, який діяв переважно як організаціїно-адміністративний механізм.

2. Актуальним питанням для українських корпорацій є формування комплексного механізму управління, який слід посилити мотивацією діяльності працівників, оскільки зміна їхніх мотивів і реакції поведінки досягається шляхом узгодження прийнятих корпорацією цілей та інтересів її працівників.

3. Механізм управління на рівні корпоративних елементів формується під впливом закономірностей виробничого процесу і його зв'язків із ринковим середовищем. Комплексний механізм управління належить до класу цілеспрямованих систем, у якому вибір мети є вихідним пунктом формування механізму управління.

4. Розроблений комплексний механізм управління представлений як сукупність економічних, мотиваційних і організаційних способів цілеспрямованої взаємодії між суб'єктами господарювання та способів впливу на їхню діяльність, що забезпечують узгодження взаємних інтересів сторін, об'єктів і суб'єктів управління.

5. Комплексний механізм є багаторівневою багатоміськовою системою, який включає ряд окремих елементів. Оскільки структура будь-якої складної системи багатоваріаційна, то при побудові структури окремої корпорації доцільно проводити вибір раціонального варіанта або композиції альтернативної системи.

6. Мотиваційний механізм виробничого процесу доцільно формувати у складі трьох взаємодіючих мотиваційних комплексів: мотиваційного механізму науково-технічного розвитку виробництва, мотиваційного механізму високоякісної продуктивної праці, мотиваційного механізму підприємництва й прибуткового господарювання.

7. Основою економічного механізму управління розвитком виробництва є акціонерний механізм корпорації, який доповнюється традиційним механізмом відтворення амортизаційних відрахувань. Акціонерний механізм реалізується шляхом накопичення акціонерного капіталу і його інвестування у розвиток виробництва, а також шляхом реінвестування прибутку.

8. Основними складовими організаціїно-адміністративного механізму є програмно-цільове планування розвитку (інвестиційні програми), стандартизація й сертифікація. Програмно-цільове планування має організаціїно-економічний зміст, а стандартизація й сертифікація – технічний і організаціїно-технічний.

9. Здатність до генерування мотивів інновацій є найважливішою характеристикою об'єкта управління (корпорації) й механізму управління розвитком. Наявність у складі механізму управління мотивованих утворюючих чинників свідчить про можливість самоорганізації корпорації.

10. Сильні зворотні сигнали ринку, викликані насиченням потреб або припиненням росту попиту через зниження інтересу споживача до товарів, свідчать про близьке завершення стадії стабільного функціонування корпорації. Перехід до нового життєвого циклу «технологія – попит» стає за цих умов невідкладною задачею, що вимагає від управління надавати пріоритет інноваційній реакції поведінки. При запізнілій і несвоєчасній реакції на суттєві зміни попиту інноваційна реакція може виявитися недостатньою.

11. Для ефективної реалізації проектів у сфері розвитку підприємство має володіти сучасним проектним менеджментом з відповідним інформаційно-технологічним забезпеченням.

12. В результаті системного аналізу складових стратегії розвитку корпоративних підприємств доведено, що доцільно створювати інформаційно-технологічний кластер, який є системою, до складу якої входить ядро тріади у вигляді системи трьох взаємопов'язаних комплексів, входу і виходу системи. Інформаційно-технологічний кластер здатний до інтеграції потоків інформації, а ядро – до трансформації потоку інформації у знання.

13. Інтеграція інформаційних потоків хаотичної інформації в локальному просторі призводить до зростання ентропії, стан якої порушує стабільність локального простору. Ядро тріади зменшує ентропію, підвищує стабільність локального простору та інформаційно-технологічного кластера.

14. Виявлено тенденції зростання зацікавленості підприємств у розвитку корпоративних інформаційних систем та інформаційних систем управління, створених на засадах сервіс-орієнтованої відкритої архітектури, яка поєднує програмне забезпечення і сервіс-обробку даних із бізнес-процесами.

15. Показано, що виділення за певним завданням із потоку хаотичної інформації необхідного масиву упорядкованої за певними стандартами (методологією) інформації з метою її подальшого використання у практичній діяльності є процесом отримання спеціалізованих знань.

16. Сучасний розвиток інноваційної діяльності вимагає впровадження систем управління знаннями, що створює конкурентну перевагу підприємствам, орієнтованим на постійну зміну бізнес-процесів, тобто на формування гнучкого інноваційного конвеєра.

17. Для вирішення питань доступності і повторного використання знань у межах корпоративного підприємства доцільним є створення та впровадження інформаційних систем управління знаннями, для яких характерною є генерація нових знань у процесі обміну формалізованою інформацією.

3.4. Застосування промислового маркетингу для інноваційного розвитку корпоративних підприємств

3.4.1. Засади механізму застосування промислового маркетингу для інноваційного розвитку корпоративних підприємств

Промисловий маркетинг є не тільки одним із найважливіших напрямів удосконалення управління виробництвом і збутом продукції, але й являє собою складний соціально-економічний процес, важливою метою якого стало забезпечення потреб покупців як виробників, так і кінцевих споживачів. У цьому сенсі промисловий маркетинг виступає як спосіб знаходження і використання потреб, удосконалення і підвищення якості продукції і послуг у відповідності до цих потреб з метою забезпечення на цій основі досягнення комерційної мети корпоративного підприємства. Відтак, вищий менеджмент підприємств-виробників повинен розглядати промисловий маркетинг як основу планування, управління й розвитку свого підприємства, як можливість досягти керованості процесу руху товару на ринку.

До проблем промислового маркетингу, крім досліджень і вирішення завдань із забезпечення виробництва, входять задачі організації ефективних виробничих процесів. Це надає можливість розглядати промисловий маркетинг як інструмент розвитку корпоративних підприємств.

З економічної точки зору одним із завдань промислового маркетингу є дослідження й організація процесів ефективного обміну між виробниками-покупцями і виробниками-продавцями, тобто налагодження співставлення між потребами і пропозицією. Предметом такого обміну можуть бути продукція виробничо-технічного призначення, виробничі послуги, технології, ділові системи, ресурси, інформація, концепції, ідеї тощо.

Сучасна концепція промислового маркетингу ґрунтується на переході до формування виробничих програм і асортименту продукції на основі ретельного вивчення виробничих потреб. Це вимагає послідовного проведення активної виробничо-збутової політики, яка має сприяти задоволенню суспільних та індивідуальних потреб у необхідній продукції,

зростанню конкурентоспроможності виробів, прискоренню реалізації товарів й обігу залучених засобів.

В останнє десятиліття у вітчизняній і закордонній науці сформувалися принципово нові підходи до досліджень та розвитку системи промислового маркетингу, зміст яких полягає у впливі маркетингового механізму на забезпечення процесу виробництва та постійне удосконалення виробничих процесів. Вченими і фахівцями з управління, економіки і маркетингу запропоновано нові підходи, які спонукають до подальшого розвитку теорії і практики промислового маркетингу. Нові підходи, механізми й інструменти промислового маркетингу створювали і досліджували такі вчені як М.В. Вачевський, А.М. Гаджинский, Е.П. Голубков, П. Діксон, М.І. Долішній, М.М. Єрмошенко, Дж.Р. Еванс, Ф. Котлер, Є.В. Крикавський, С.Н. Лавров, В.І. Скотний, В.В. Смиринський, М. Халт, Н. Чухрай та інші дослідники.

Результати проведених автором досліджень привели до висновку про недостатність і некомплексність вирішення проблеми застосування промислового маркетингу для розробки механізму розвитку корпоративних підприємств.

Суб'єкти господарської діяльності, взаємодіючи між собою, здійснюють безперервний кругообіг ресурсів, продуктів та доходів. Підприємства, заплативши встановлену ціну за чинники виробництва на ринку ресурсів, виробляють товари і послуги. У цьому процесі відображається основна функція підприємств. Далі товари і послуги надходять до домашніх господарств та державних установ для задоволення індивідуальних і суспільних потреб суспільства. Платежі, які сплачують корпоративні підприємства за економічні ресурси (праця, капітал, знання) формують собівартість продукції (витрати). Однак одночасно ці ж платежі формують складові заробітної плати, прибуток домогосподарств та фінансові потоки, які поставляють ці ресурси. У процесі витрат грошового доходу домогосподарства виражають потреби на необхідні для них товари і послуги, які створюються виробниками. Взаємодія цих послуг і пропозиції підприємств визначають ціни на продукти і послуги. Втім з боку підприємств споживчі витрати на товари і послуги утворюють доходи від реалізації ними цих товарів і послуг.

Зрозуміло, що підприємства і домогосподарства водночас діють на двох ринках: ресурсному та продуктовому. Однак у процесах обміну кожного разу вони опиняються на протилежних позиціях. На ресурсному ринку підприємство виявляє свої потреби для організації виробництва товарів як покупець, а домогосподарства утворюють пропозицію як власники ресурсів, тобто як постачальники. На ринку продуктів навпаки:

домогосподарства виявляють власні потреби, а підприємства створюють пропозицію на власну продукцію. Це дає підставу визначити економічну сутність відмінностей між традиційним і промисловим маркетингом. Так, на споживчому ринку між пропозицією підприємств і потребами домогосподарств на товари і послуги відбувається взаємодія в контексті класичного маркетингу: ціни на товари формуються після їхнього виробництва. При цьому підприємство схильне до ризику неотримання прогнозованого доходу, навіть за умови зацікавлення покупця нижчими цінами або пільгами. З іншого боку, всі суб'єкти господарської діяльності у взаємозв'язку складають єдине ціле економіки країни, в якому значна роль належить підприємствам, тому що еквівалентний ринковий обмін можливий лише за наявності вироблених продуктів і послуг. Для виробництва цих продуктів і послуг підприємства самі купують сировину, матеріали, комплектуючі вироби, створюючи тим самим ринок підприємств. На ринку підприємств учасниками процесу обміну є два підприємства: підприємство-виробник (продавець) і підприємство-споживач (попечець). У цьому випадку на протилежних сторонах процесів обміну (пропозиція-потреба) знаходяться підприємства. Це викликало виникнення промислового (ділового [360], організаційного [219]) маркетингу як регулятора процесу обміну між виробниками і споживачами товарів виробничо-технічного призначення.

Промисловий маркетинг, на нашу думку, може бути визначений як ділова діяльність зі здійснення процесу обміну між підприємствами-виробниками та підприємствами-споживачами. В основі цього обміну знаходиться потік товарів і послуг, які у процесі виробництва стають частиною інших товарів і послуг або забезпечують виробничу діяльність підприємства.

Таким чином, сутність промислового маркетингу полягає у створенні для покупців споживчої вартості товарів і послуг, які націлені на задоволення потреб підприємств та досягнення ними поставленої мети. Цей підхід складає основу концепції промислового маркетингу. З точки зору підприємництва і ведення бізнесу вона включає три основні ідеї:

- по-перше, маркетингові дії повинні починатися і ґрунтуватися на потребах підприємств-покупців;
- по-друге, орієнтація на покупця та його потреби повинна виявлятися у діяльності підрозділів підприємства, включаючи сферу науково-дослідної, конструкторсько-технологічної, виробничої, збутової і фінансової діяльності;
- по-третє, задоволення потреб покупця-підприємства повинно розглядатися як засіб досягнення довгострокової мети з підвищення май-

бутніх прибутків підприємства-виробника товарів виробничо-технічного призначення [102; 211; 288].

Наприклад, за П. Друкером [386] мета маркетингу полягає у знанні клієнта настільки добре, щоб продукт або послуга повністю задовольняли його і продавали самі себе.

Доцільно зазначити, що у традиційному маркетингу зусилля націлені на споживача, який презентує своє традиційне домашнє господарство, тобто маркетинг у цьому випадку забезпечує процес обміну між продавцем (виробниками, оптовими та роздрібними торговельними організаціями) і кінцевими споживачами. Оскільки цей обмін здійснюється на ринку, то маркетинг є каталізатором ринкового процесу, котрий регулює співвідношення попиту і пропозиції. Інше явище спостерігається у випадку, коли процес обміну відбувається між двома підприємствами. Так, якщо у традиційному маркетингу на одній стороні пропозиції завжди знаходиться виробник (підприємство), а на іншій стороні попиту знаходиться споживач (посередник або фізична особа), то у межах промислового маркетингу на обох сторонах знаходяться підприємства (юридичні особи), котрі виробляють і придбають товари виробничо-технічного призначення.

Відповідно до такого підходу, промисловий маркетинг можна визначити як діяльність на ринку товарів виробничо-технічного призначення, націлену на просування цих товарів (промислових послуг) від суб'єктів (підприємств), які їх виробляють, до суб'єктів (підприємств), які їх набувають для подальшого використання у виробництві або перепродажу.

Зрозуміти економічну структуру системи промислового маркетингу можна, якщо враховувати його засади й уявляти економіку країни як об'єднання трьох економічних блоків галузей ринкового господарства: добувних, переробних та споживаючих галузей промисловості. Основний потік продукції прямує від добувних галузей промисловості через переробні до споживаючих галузей, корпоративних підприємств та об'єднань. Частина товарів від переробних галузей надходить у зворотному напрямку (капітальне майно, устаткування, матеріали), тобто від переробних галузей до добувних. Однак обсяг зворотного руху товарів від переробних галузей незначний у порівнянні з обсягом товарів, котрі надходять від переробних галузей до кінцевих споживачів, тобто фізичних осіб і домогосподарств, які купують товари для задоволення власних потреб, державних установ, промислових, комерційних споживачів та експортерів. Результатом діяльності кожного блоку цих галузей є створення певних товарів, які мають свою цінність. Від блоку до блоку, від галузі до галузі, від підприємства до підприємства створюється так

званий (за визначенням М. Портера [266]) «ланцюжок цінностей». Однак, доцільно зауважити, що М. Портер розглядав концепцію «ланцюжка створення цінностей» тільки відносно до процесу виготовлення продукту на підприємстві.

Таким чином, добувні галузі створюють початкову цінність (яку пропонується назвати – цінність першого рівня), тобто сировину та матеріали для подальшого виробництва складніших деталей і вузлів – компонентів готових виробів. Ці компоненти – комплектуючі деталі і вузли виробів – є цінностями другого рівня. Готові промислові вироби, за таким підходом, можна віднести до цінностей третього рівня (кінцевих цінностей) суспільного виробництва.

У виробничому ланцюжку кожне підприємство тієї або іншої групи галузей формує за участю маркетингу потреби на промислових ринках. Такий підхід дає підставу визначити виробничий ланцюжок як комплекс підприємств (організацій або кор.поративного підприємства) галузей, які між собою пов'язані єдиним технологічним процесом створення якого-небудь готового виробу або продукту, призначеного для кінцевого споживання. У такому виробничому ланцюжку, наприклад, потреби машинобудування в металі примушують підприємства машинобудування звертатися до підприємств металургійного виробництва, але для того, щоб металурги виплавили метал, їм необхідно звертатися до підприємств добувних галузей, які задовольняють їхню потребу в залізняку і коксованому вугіллі. Зрозуміло, що потреби ринку і потреби виробництва утворюють виробничий ланцюжок, кожна ланка якого закінчується створенням певного продукту. Цей продукт надходить на ринок, послідовно пов'язуючи між собою ринки сировини, напівфабрикатів, вузлів і готових виробів. У комплексі галузей переробної промисловості відбувається обмін напівфабрикатами, вузлами і агрегатами, допоміжними і готовими матеріалами, устаткуванням між окремими підприємствами.

Проведений аналіз дозволив виявити характерну особливість виробничого ланцюжка, котра полягає у тому, що рух продуктів у ньому співпадає з напрямом виробничої пропозиції, а виробничі потреби виявляють рух у протилежному напрямку, тобто до пропозиції і потоку продуктів виробничо-технічного призначення. Таким чином, прагнення до задоволення виробничих потреб відповідними пропозиціями товарів та послуг утворює ринки товарів виробничо-технічного призначення, де каталізатором обміну виступає промисловий маркетинг.

Для виявлення функцій і задач промислового маркетингу в управлінні виробництвом та розвитку корпоративного підприємства (крім створення ланцюжка цінностей, який розглянуто нами вище), доцільно

звернутися до міжнародних стандартів. У системі якості продукції, яка відповідає вимогам міжнародних стандартів ISO-9000 – ISO-9004 до стадій «життєвого циклу» продукції та забезпечення якості («петля якості»), маркетингу відведено визначальну роль. Так, відповідно до вимог міжнародних стандартів [393] «життєвий цикл» продукції складається з таких етапів: маркетинг, пошук та вивчення ринку; проектування продукції та розробка технічних вимог до неї; організація матеріально-технічного постачання; підготовка виробництва та розробка виробничих процесів; виробництво продукції; контроль за продукцією і проведенням випробувань; упаковка і зберігання продукції; реалізація та розподіл продукції; монтаж та експлуатація продукції; технічна допомога в обслуговуванні; утилізація після використання.

Отже, з метою організації виробництва у відповідності до міжнародних стандартів ISO-9000 – ISO-9004 система управління підприємством повинна створюватися, розвиватися або реорганізовуватися з урахуванням етапів «життєвого циклу». При цьому значне місце в системі управління повинно бути відведене службам маркетингу. З цього погляду та з урахуванням вище розглянутих підходів, структура механізму розвитку підприємств на засадах промислового маркетингу зводиться до трьох основних функцій (рис. 3.7):

- 1) формування та розвиток ефективного «ланцюжка цінностей» корпоративного підприємства;
- 2) удосконалення забезпечення виробництва ресурсами та товарами виробничо-технічного призначення;
- 3) формування та розвиток ефективної організації виробництва у відповідності до міжнародних стандартів «життєвого циклу» та якості.

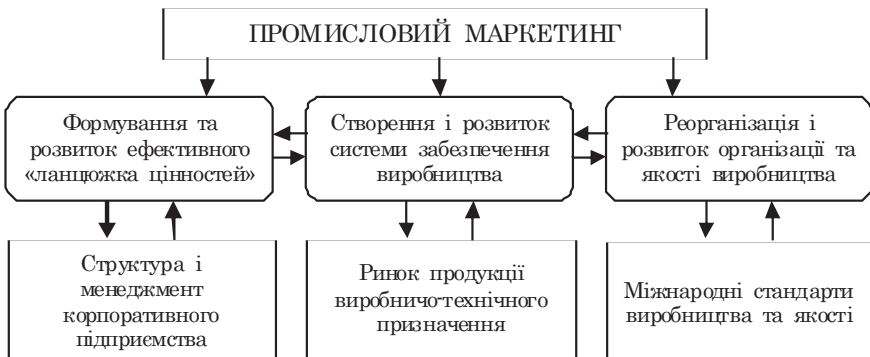


Рис. 3.7. Структура механізму розвитку корпоративних підприємств на засадах промислового маркетингу

Базуючись на пропозиціях, викладених у [225; 293; 393], міжнародних стандартах ISO 9000-9004 і на власному підході можна сформуувати рекомендації щодо розвитку корпоративних підприємств на засадах промислового маркетингу.

Функції промислового маркетингу визначають вимоги до якості продукції і повинні:

- визначати ринкові потреби у продукції (послугах);
- визначати сфери реалізації продукції з метою оцінки необхідної кількості, якості, вартості і термінів виробництва;
- визначати вимоги споживача шляхом постійного аналізу потреб ринку та аналізу господарських угод;
- забезпечувати керівництво детальним офіційним звітом про вимоги до продукції на початкових стадіях «життєвого циклу»;
- розповсюджувати інформацію у корпоративному підприємстві про вимоги споживачів до продукції (послуг).

До функцій промислового маркетингу слід також віднести необхідність функціонування на постійній основі систем зворотного зв'язку і контролю за рухом інформації і прийнятими рішеннями. Інформація, яка відноситься до якості продукції, підлягає аналізу, порівнянню й висновкам відповідно до процедур, які дозволяють визначати характер та обсяг проблем, пов'язаних із виробництвом продукції (послуг), на підставі вимог споживача. Зворотний зв'язок зі споживачем при цьому може стати засобом отримання даних для ухвалення менеджерами відповідних рішень.

У той же час з метою забезпечення ефективності маркетингового механізму за аналізом фахових джерел [293; 393] система якості повинна передбачати:

- забезпечення маркетингу ресурсами і належними умовами;
- проведення заходів, які запобігають помилкам в маркетингу;
- управління умовами та чинниками маркетингу;
- постійне поліпшення інструментів і методів маркетингу;
- удосконалення механізму корпоративного управління промисловим маркетингом.

Таким чином, маркетинг є складовою механізму корпоративного управління, яка впливає на підвищення якості та збільшення обсягів продажу продукції, зростання прибутку та розвитку виробництва шляхом виявлення потреб споживачів. Промисловий маркетинг розширює можливості виробництва і реалізації товарів (послуг). Наприклад, характер і масштаби виробництва, ефективне використання виробничого потенціалу, нового автоматизованого устаткування та прогресивних

технологій зумовлюється маркетинговими дослідженнями. Маркетинг не тільки створює умови для виходу продукції на ринок, але й сприяє закріпленню позицій підприємства на ринку, розширенню продажів, швидкій зміні характеристик продукції під впливом технологічних досягнень і вимог споживача.

3.4.2. Інноваційний розвиток корпоративних підприємств у західних країнах у контексті використання цього досвіду в Україні

Аналіз сучасних форм і методів розвитку корпоративних підприємств західних країн є актуальним питанням для української економіки з огляду на проблеми, які існують у цій сфері, та їхні вирішення. Так, приватизація підприємств державного сек.тору, як правило, призводить до організації корпоративних підприємств і вимагає їх подальшого самостійного розвитку у складному конкурентному середовищі. Утворені підприємства у більшості потребують структурної перебудови і реструктуризації відповідно до прогресивних форм корпоративної організації, яка існує у розвинених західних країнах. Крім того, корпоративні підприємства формують регіональні економічні чинники, які впливають на розвиток інфраструктури економіки та соціальної сфери. У цьому сенсі доцільно звернути увагу на те, що інтеграційна динаміка стала найбільш характерною рисою організаційного розвитку бізнесу з другої половини XX століття.

Як свідчить проведений аналіз джерел [79; 165], в умовах української практики підприємництва термін «корпорація» має певне визначення, яке використовується для позначення господарюючого суб'єкта, утвореного декількома юридичними особами з можливою участю фізичних осіб. Особливість таких утворень в Україні визначається тим, що кожен юридичну особу можна розглядати як самостійного економічного суб'єкта, пов'язаного з іншими суб'єктами майновими відносинами, сумісним веденням бізнесу, загальними цілями. Таким чином, корпорація в Україні є не тільки основою для формування структурної надбудови підприємницьких утворень, але і може розглядатися нами як інтегрована структура, тобто об'єднання декількох юридичної осіб.

Відомо, що перевагою інтеграційних процесів в економіці є сприяння зростанню її сукупного потенціалу, насамперед, за рахунок синергетичного ефекту. При цьому ефективність діяльності зростає за рахунок багатьох чинників, основними з яких можна вважати:

- концентрацію фінансових і матеріальних ресурсів на найбільш критичних або ефективних напрямках;

- збільшення об'єму і масштабу інвестиційних потоків, зокрема, в інноваційні проекти;
- підвищення ефективності використання ресурсів;
- зниження ризиків;
- поліпшення якості управління.

У цьому сенсі, доцільно зауважити, що до початку 50-х років ХХ ст. в розвинених країнах панувала тенденція укрупнення виробництва на основі концентрації і централізації капіталу, а також створення крупних організацій [199]. З кінця ХХ ст. виявилися нові тенденції: об'єднання юридичних осіб, котрі не втрачають своєї юридичної самостійності. Це так звані інтегровані корпорації. В останнє десятиліття сформувалися нові підходи до питань розвитку корпоративних підприємств шляхом інтеграції.

У результаті досліджень, що відображені в роботах вище означених дослідників, винайдено оптимальні моделі організації і нові форми управління підприємствами корпоративного типу, за рахунок чого підвищується ефективність управління та соціальна спрямованість функціонування корпорацій. Але невирішеним проблемним питанням для України у цій сфері є питання організації й управління корпоративними об'єднаннями на територіальних або галузевих засадах.

Існуюча господарська практика надає широкі можливості моделювання відносин між підприємствами, які стали підґрунтям для виникнення безлічі варіантів інтегрованих структур та об'єднань. Найпростішими формами об'єднань є асоціації і союзи. Юридичні особи, які є учасниками таких об'єднань, зберігають свою самостійність, а утворене об'єднання набуває статусу юридичної особи. Проте воно не визнається комерційною організацією, оскільки створюється для координації дії її членів.

Світова практика пропонує низку моделей організації корпоративних структур. Серед найбільш поширених доцільно виділити такі форми корпоративних структур як концерн, холдинг, картель, синдикат, трест, союз, асоціація, фінансово-промислова група, транснаціональна корпорація (ТНК).

Концерн у повній мірі є інтегрованою структурою, тобто об'єднанням підприємств, які мають обмежену самостійність і єдине ядро власності та контрольний орган [165]. Зазначимо, що концернами часто називають промислові корпорації, наявність в яких кредитно-фінансових установ є досить поширеною практикою, але останні мають підлеглу роль. Концерн може бути створений в результаті горизонтального або вертикального об'єднання підприємств за умови наявності виробничого ядра. У світовій практиці виділено два підходи до побудови концерну:

- модель «материнська компанія – дочірні фірми», в якій формально незалежні від матеріальної компанії дочірні фірми, пов'язані договірними зобов'язаннями з іншими учасниками концерну;

- «модель групової організації», де підприємства-учасники діють на основі єдиної підприємницької угоди.

Іншою формою поширених інтегрованих структур є холдинг. Холдинг є юридичною особою, яка володіє контрольними пакетами акцій інших компаній та виконує функції централізованого управління пов'язаними між собою на основі інтеграції капіталу компаніями [27]. Відмінність холдингу від концерну полягає у відсутності угод між учасниками. До структури холдингу як обов'язкові елементи входять дві групи учасників:

- основне (материнське) або переважаюче (за повноваженнями або капіталом) господарське товариство, (наприклад, акціонерне, з обмеженою чи додатковою відповідальністю), або повне (командитне) товариство;

- дочірнє (залежне) господарське товариство, наприклад, акціонерне, з обмеженою або додатковою відповідальністю [27; 165].

Наступною поширеною формою інтегрованої корпоративної структури є консорціум. Консорціум – це тимчасове об'єднання організацій для реалізації конкретної виробничої, науково-технічної або економічної програми [93; 335]. Організаційно-економічні стосунки між учасниками консорціуму визначені угодою, а майно, яке передається консорціуму, не є спільною власністю, предметом спільного управління шляхом утворення інституту довірчого управління (довірчої ради). За організаційною формою консорціуми можуть бути закритими, коли компанія-замовник програми укладає угоду з кожним учасником окремо, та відкритими, за якої учасники концерну підпорядковані компанії-лідеру та несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями консорціуму в межах своєї частки участі.

Компанії, які входять до складу консорціуму, зберігають свою економічну та юридичну самостійність, за винятком частини діяльності, яка пов'язана з досягненням мети консорціуму. Як свідчить практика, консорціуми є неприбутковими організаціями, а метою створення консорціуму є об'єднання зусиль для реалізації конкретного проекту у сфері основної діяльності, наприклад, здійснення наукових розробок, міжнародних і капіталомістких проектів, спільне проведення крупних фінансових операцій з розміщення акцій, вкладення інвестицій тощо. У зв'язку з цим компанії можуть одночасно входити до складу декількох консорціумів, беручи участь у здійсненні декількох проектів.

Особливістю консорціуму є те, що ця форма інтеграції володіє практично всіма перевагами компанії з юридичною відповідальністю, не зважаючи на юридичну та господарську самостійність учасників консорціуму [50; 240]. Він ефективно працює у ринковому середовищі і здатний залучати значні обсяги інвестиційних ресурсів для реалізації капіталомістких проектів. Відтак консорціуми часто створюються для спільної розробки родовищ. Це, наприклад, консорціуми нафтовидобувних компаній: «British Petroleum», «Shell», «Chevron», «Turkish Petroleum», які здійснюють спільні розробки нафтових родовищ на Каспійському морі.

Крім того, консорціуми можуть бути створені декількома банками [56], виробничими компаніями, науковими центрами, державними структурами з метою підвищення технічної і комерційної конкурентоспроможності. Для сучасних міжнародних консорціумів також характерним є багатонаціональне представництво. Прикладом такої інтеграції може бути західноєвропейський авіабудівельний консорціум «Airbus Industry», який утворено авіабудівними компаніями Західної Європи: «Aerospatiale» (Франція), «Daimler Chrysler Aerospace» (Німеччина), «British Aerospace» (Велика Британія) та «ASA» (Іспанія). Цей консорціум сьогодні контролює 30% світового ринку цивільних реактивних літаків. Метою створення було проектування та виготовлення літаків відповідно до спільного проекту, за яким кожний з учасників самостійно фінансував частину роботи із НДДКР і виробництва літаків, пропорційно дольовій участі в консорціумі [432]. Консорціум «Airbus Industry» було зареєстровано як юридичну особу (за законодавством Франції) в організаційно-правовій формі «об'єднання за економічними інтересами».

Як свідчить [56], ця організаційно-правова форма обирається у випадку відсутності формування учасниками єдиного капіталу, а відтак відсутності прибутків і збитків та необхідності подання фінансової звітності. При цьому учасники консорціуму є об'єктами оподаткування відповідно до національного податкового законодавства.

У практиці розвинених західних країн також існують фінансові консорціуми, які, як правило, утворюються крупним банком або банківською монополією. При цьому банк обирає учасників консорціуму, розробляє умови позики або організації акціонерних товариств, оформляє юридичну документацію, надає позики відповідно до біржових котирувань, розміщує акції та облігації. Члени консорціуму залишають за собою право на отримання комісійної винагороди, розміри якої визначаються часткою їхньої участі в розміщеній позиції, сумою емісії акцій або часткою суми акцій, що реалізована консорціумом. Крім того, за даними [79; 264] сьогодні з'явилися і консорціуми нового типу, в яких учас-

никами виступають окремі держави, наприклад, «INTELSAT» – Міжнародний консорціум супутникового зв'язку. Це спільний проект, в якому беруть участь уряди країн, які вкладають капітал і володіють акціями консорціуму пропорційно використанню цієї системи зв'язку.

Інтегровані корпоративні структури, які створено у формі фінансово-промислової групи (ФПГ), є результатом об'єднання промислового і банківського капіталів [50; 372]. При цьому цілі фінансових установ та організацій (банки, інвестиційні, страхові, трастові компанії) зорієнтовані на підвищення ефективності використання капіталу за рахунок диверсифікації вкладень, наприклад, шляхом участі у власності підприємства, яке має позитивну динаміку і перспективи розвитку. Мета промислових підприємств за цієї форми інтеграції – підвищення конкурентоспроможності продукції, оскільки значні інвестиційні ресурси надають можливість проводити НДДКР, оновлення та своєчасне удосконалення виробництва і технологій, розробляти і реалізувати маркетингові стратегії тощо. У той же час країна шляхом створення і функціонування ФПГ підвищує ефективність національної економіки. При цьому:

- вирішується проблема надходження капіталу у промисловість;
- удосконалюється та зростає надійність банківської системи;
- посилюється конкуренція між банками у межах ФПГ за обслуговування кращих учасників та між окремими ФПГ – за залучення нових підприємств.

Класифікацію за характером інтеграції учасників у ФПГ подано в табл. 3.5 [264].

Таблиця 3.5. Класифікація фінансово-промислових груп за характером інтеграції

Характер інтеграції	Характеристика
Горизонтальна	Об'єднує промислові підприємства, які виробляють однорідну або взаємозамінну продукцію
Вертикальна	Об'єднує підприємства, які пов'язані за технологією виробництва, тобто які реалізують технологічний ланцюжок через зв'язки виробників зі споживачами або постачальниками
Конгломератна	Об'єднує різнопрофільні підприємства, ефективна діяльність яких визначається диверсифікацією

Як свідчить проведений аналіз фахових джерел [165; 315], використання ФПГ як форми співпраці фінансових і промислових установ дозволяє:

- відновити технологічні зв'язки у промисловості;
- створити ефективний фінансовий механізм розвитку виробництва;

- збільшити валюту балансу банків об'єднання за рахунок залучення додаткових учасників (клієнтів банку);
- збільшити стійкість промислових підприємств і банків об'єднання;
- підвищити конкурентоспроможність продукції підприємств ФПГ;
- проводити інноваційну діяльність та наукові розробки;
- інтегрувати фінансові кошти в банках ФПГ для організації робіт виключно на користь власних цільових програм;
- одержувати надійних клієнтів для банків ФПГ, які мають ліквідне забезпечення, значний власний капітал і консолідований баланс.

Крім того, використовуючи джерела [27; 165; 335], можна надати класифікацію ФПГ за домінантними інтересами учасників, як показано в табл. 3.6.

Таблиця 3.6. Класифікація фінансово-промислових груп за домінантними інтересами учасників об'єднання

Характер інтеграції	Характеристика домінантних інтересів
Промислово-кооперована	Об'єднує підприємства з високим виробничим потенціалом для реалізації спільних інвестиційних проєктів і формування коопераційних зв'язків
Банківська	Об'єднує фінансові організації та крупні пакети акцій промислових підприємств, які планують розвиток довгострокової діяльності у сфері виробництва
Державна (міждержавна)	Утворюються за урядовими угодами, забезпечені державною підтримкою у стратегічних галузях національного господарства

Світова практика показує, що для виживання на ринку і збереження конкурентоспроможності корпоративні підприємства повинні перманентно розвиватися, зокрема, вносити зміни до своєї господарської діяльності [372]. Будь-яка корпорація розробляє свою стратегію на основі цілеспрямованих дій і реакцій на непередбачений розвиток подій. Для цього корпорації вимушені постійно відслідковувати основні чинники зовнішнього середовища і робити висновки відносно своїх потреб у змінах. Зазвичай серед цих чинників виділяють економічні (глобалізація або диференціація ринку), технологічні (розповсюдження нових технологій), політико-правові (зміни в законодавстві), соціально-культурні (зміни в системі цінностей).

Система розвитку корпорації, на нашу думку, повинна являти собою функціонально взаємопов'язаний комплекс окремих елементів управління, які в контексті організаційно-структурного підходу на певний момент часу не локалізовані в межах певної системи, але завжди стратегічно зорієнтовані на стійкий економічний розвиток. Здійснений аналіз

фахової літератури [79; 165; 240] надав можливість визначити пріоритети розвитку корпоративних підприємств, які повинні:

- з економічної точки зору створювати зростання попиту і ділової активності корпорації;

- з виробничої – забезпечувати конкурентоспроможність виробництва та вихід на розширене виробництво з використанням сучасних форм організації;

- з науково-технічної – відповідати перспективним напрямам сучасних технологій;

- з соціальної – збільшувати зайнятість, підвищувати доходи і кваліфікацію працівників, задовольняти їхні потреби.

У цьому сенсі перед корпораціями практично завжди постає проблема вибору між крайніми формами інноваційних змін: від організаційного розвитку до реінжинірингу. При цьому кризи в діяльності або на ринку визначають терміновість та ступінь радикальності змін.

Також доцільно зазначити, що процес глобалізації світової економіки та розширення ринків призвів до розвитку транснаціональних корпорацій [66], які також сприяють процесам інтеграції на міжнародному рівні. Міжнародні корпорації є найважливішим елементом розвитку світової економіки, міжнародної торгівлі і міжнародних економічних відносин. Розвиток цих міжнародних об'єднань в останні десятиліття відображає загострення міжнародної конкуренції, поглиблення міжнародного розподілу праці.

Активно впливаючи на міжнародну економіку, міжнародні транснаціональні корпорації формують основні відносини, видозмінюють їх форми. Так, сучасні транснаціональні корпорації на додаток до існуючого міжнародного обміну товарами і послугами утворюють міжнародне виробництво, відповідну міжнародну сферу послуг і міжнародну фінансову сферу, які сприяли перетворенню міждержавних міжнародних економічних відносин в глобальні [73; 264]. Крім того, транснаціональні корпорації трансформували світову економіку в міжнародне виробництво, забезпечивши при цьому розвиток науково-технічного прогресу у всіх його напрямках: технічного рівня і якості продукції, ефективності виробництва, удосконалення форм управління підприємствами.

Організаційно ТНК діють через дочірні підприємства та філії в десятках країн світу за єдиною науково-виробничою і фінансовою стратегією, яка формується головною компанією. Крім того, вони володіють значним науково-виробничим і ринковим потенціалом, який забезпечує високий динамізм розвитку. На сьогодні у світі налічується 63 тис. транснаціональних корпорацій, які мають 800 тис. зарубіжних підрозділів. Однак загальносвітове значення має незначне число міжнародних компа-

ній. Так, усього 500 транснаціональних гігантів реалізують 80% всієї електроніки і хімії, 95% фармацевтики, 76% продукції машинобудування; крім того 85% з них контролюють 70% всіх закордонних інвестицій. Основна частина міжнародних корпорацій зосереджена у США (45%), країнах ЄС (29%) і Японії (14%) [432].

Зазначимо, що за результатами аналізу світового досвіду найбільш загальною причиною виникнення ТНК можна вважати інтернаціоналізацію виробництва і капіталу на основі розвитку продуктивних сил. До конкретних причин виникнення ТНК, на нашу думку, можна віднести економічну ефективність, яка обумовлена значними обсягами виробництва в багатьох галузях, ефективність заходів протидії у конкурентній боротьбі, які сприяють концентрації виробництва та капіталу у глобальному світовому масштабі, що приводить до зниження витрат на виробництво й отримання надприбутку.

Висновки

1. Промисловий маркетинг можна визначити як діяльність у сфері ринку товарів виробничо-технічного призначення, націлену на просування цих товарів (промислових послуг) від суб'єктів (підприємств), які їх виробляють, до суб'єктів (підприємств), які їх придбають для подальшого використання у виробництві або з метою перепродажу;

2. Основний потік продукції прямує від видобувних галузей промисловості через переробні до споживаючих галузей, корпоративних підприємств, об'єднань та їхніх підрозділів, створюючи при цьому за допомогою промислового маркетингу «ланцюжок цінностей»;

3. Виробничий ланцюжок виступає як комплекс підприємств (організацій, корпоративних підприємств) галузей, які пов'язані між собою єдиним технологічним процесом створення готового виробу або продукту, призначеного для кінцевого виробничого споживання. Його характерна особливість полягає у тому, що рух продуктів у ньому співпадає з напрямом виробничої пропозиції, а виробничі потреби виявляють рух у протилежному напрямку – до пропозиції і потоку продуктів виробничо-технічного призначення;

4. З метою організації виробництва у відповідності до міжнародних стандартів система управління корпоративного підприємства повинна створюватися, розвиватися або реорганізовуватися з урахуванням етапів «життєвого циклу» продукту і стандартів якості. При цьому значне місце в системі управління слід відводити службам промислового маркетингу.

5. Законодавчо закріплені можливості моделювання відносин між підприємствами стали підґрунтям для виникнення інтегрованих структур та об'єднань у багатьох західних країнах.

6. Інтеграція у формі концерну володіє практично всіма перевагами компанії з юридичною відповідальністю, не зважаючи на юридичну та господарську самостійність учасників, що надає можливість ефективно діяти у ринковому середовищі і залучати значні обсяги інвестиційних ресурсів.

7. Корпоративні структури, створені у формі фінансово-промислових груп, є результатом об'єднання промислового і банківського капіталів.

8. Система розвитку корпорації повинна являти собою функціонально взаємопов'язаний комплекс окремих елементів управління, які в контексті організаційно-структурного підходу на певний момент часу не локалізовані в межах тієї чи іншої системи, але завжди стратегічно зорієнтовані на стійкий економічний розвиток.

9. Процес глобалізації світової економіки та розширення ринків призвів до розвитку транснаціональних корпорацій, які сприяють процесам інтеграції на міжнародному рівні і які трансформували світову економіку у міжнародне виробництво, забезпечивши при цьому розвиток науково-технічного прогресу за всіма його напрямками.

10. До конкретних причин виникнення транснаціональних корпорацій можна віднести економічну ефективність, яка обумовлена значним обсягом виробництва в багатьох галузях, реалізацію заходів протидії у конкурентній боротьбі, котрі сприяли концентрації виробництва та капіталу і забезпечують зниження витрат на виробництво й отримання надприбутку.

3.5. Іпотечне страхування кредитних ризиків інноваційного оновлення підприємств на основі інформаційних технологій

Попри високу надійність правової і матеріальної форм забезпечення кредитів їхнє застосування часто буває важкодоступним або невідповідним для учасників кредитних відносин. За цих умов найбільш доступною і надійною сучасною формою фінансового забезпечення інтересів кредиторів стає страхування, яке ґрунтується на визнанні ризику неплатежу або настання неплатоспроможності позичальника, що формується у термін кредитування. При цьому складність процесів, взаємовідносин кредитора і позичальника, різноманітність форм кредитування та забезпечення кредитів, необхідність ґрунтовного фінансового аналізу й аналізу ризиків спонукають до застосування в іпотечному страхуванні сучасних інформаційних технологій.

За аналізом законодавства України [5; 7] та фахових джерел [170; 191] майновий інтерес кредитора може бути захищений шляхом страхового захисту платоспроможності боржника. За цією формою страхових відносин суб'єктів страхування між собою страхувальником є позичальник, котрий безпосередньо страхує свою платоспроможність і захищає інтереси кредитора. Водночас страховик, страхуючи платоспроможність позичальника, надає тим самим певну гарантію кредитору щодо повернення боргу. Отже, у правовому сенсі така страхова операція за своєю сутністю є наданням страховиком страхового гарантійного зобов'язання, яке для кредитора являє собою заставу на випадок неповернення боргу позичальником. У той же час у зв'язку зі значними ризиками сучасного довгострокового кредитування світовий досвід [395] свідчить про передумови розвитку інтеграції банків і страхових компаній. Концепція банківського страхування (bank insurance [391], bank-assurance [421]) полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання синергетичного ефекту від координації і поєднання продажів страхових та банківських продуктів за умови спільного використання комунікаційних каналів їх розповсюдження і виходу на клієнтів. Водночас зі зростанням складності процесу іпотечного кредитування і страхування ризиків у західних країнах розвивалися технології інформаційного забезпечення цих видів діяльності.

В Україні, як свідчить аналіз діяльності банків і страхових компаній за даними [99; 251], процеси упровадження сучасних спеціалізованих інформаційних систем і програмних продуктів на ринку іпотечного кредитування та страхування знаходяться на стадії розробки і становлення. Досліджуються проблеми іпотечного кредитування і страхування, автоматизації процесів страхування й управління ризиками на основі інформаційних технологій.

Серед основних причин, які не дозволяють поки що вийти на, безумовно, перспективний ринок іпотечних кредитів, крім очевидних невисоких зарплат, інфляції і зростання вартості житла, на нашу думку, є відсутність досвіду, розроблених бізнес-процесів та спеціалізованого програмного забезпечення. Як свідчить вітчизняна практика системи автоматизації цих видів діяльності доводиться розробляти самостійно або вдаватися до допомоги системних інтеграторів, які не мають достатнього досвіду у цій сфері. Тому, існуючі варіанти побудови бізнес-процесів та упровадження автоматизованої системи супроводжуються додатковим комплексом ризиків.

Фінансові системи більшості країн світу сьогодні формуються за рахунок іпотечних зобов'язань. Статистика сучасних фінансових ринків

показує, що понад 80% зобов'язань, які обертаються на ринку капіталів, є зобов'язаннями, котрі забезпечені іпотекою [251; 395]. Більше половини всіх кредитів, які видаються країнами Європейського Союзу, є іпотечними кредитами. Обсяг портфелів іпотечних кредитів фінансових установ в країнах Європейського Союзу складає близько 400 млрд. євро, що дорівнює 40% ВВП країн об'єднаної Європи [251]. Передумовою такої побудови фінансових систем у першу чергу є специфіка забезпечення позичальників кредитами, яка надає кредитору впевненість у погашенні боргових зобов'язань.

Відомо, що банківські операції з кредитування реального сектора економіки, зокрема, кредитування населення, сполучені з певними ризиками, котрі пов'язані як із загальноекономічними чинниками, так і чинниками, які обумовлені діями кредиторів, їх вмінням аналізувати, оцінювати й управляти ризиками. Так, запровадження операцій із довгострокового іпотечного кредитування вимагає вирішення низки проблем у сфері управління ризиками, які виникають через специфіку кредитного продукту. Особливість цього кредитування полягає у наступному, а саме:

- довгостроковий характер кредиту;
- наявність механізму забезпечення повернення кредиту шляхом застави житлового приміщення, придбаного за рахунок кредиту;
- певний спосіб погашення кредиту, за якого платежі поділяються на однакові частини упродовж строку кредитування.

У практиці зменшення ризиків іпотечного кредитування останнім часом використовують механізми страхування кредитів, виданих під заставу [210], які можуть бути реалізовані за умови, коли позичальник забезпечує повернення кредиту переданим у заставу власним нерухомим або рухомим майном. Проте у страховій теорії та практиці [46; 191] страхові відносини такого характеру є заставними (гарантійними [241]), а економічний зміст такого виду страхування полягає у тому, що страховик за отриману страхову премію приймає на себе певну відповідальність (гарантійні зобов'язання) з оплати боржником повної заборгованості у визначений термін на користь застрахованого (бенефіціанта). З економічного змісту випливає, що в межах цього гарантійного страхування у відносини вступають три сторони, а саме:

- кредитор – суб'єкт, на користь якого має бути виконане зобов'язання і який водночас є застрахованим і бенефіціантом страхової гарантії;
- позичальник – суб'єкт, котрий зобов'язаний повернути борг і водночас є страхувальником;
- гарант – страхова компанія, яка гарантує виконання зобов'язань і в той же час є страховиком.

Найбільш характерними ризиками, які притаманні іпотечним кредитним операціям, є наступні: кредитний ризик, ризик втрати вартості предмету застави, життя та працездатності позичальника, операційний і валютний ризик, ринковий ризик, інші ризики [48; 210]. Як свідчить практика іпотечного кредитування в Україні [99], в умовах нестійкої економічної ситуації і відсутності законодавчої бази іпотечного кредитування, рівень ризиків є вищим у порівнянні із західними країнами.

Процедура надання страхових гарантій передбачає виконання тих самих операцій, які притаманні процесові укладання типових договорів страхування:

- визначення предмета страхової гарантії та його характеристик;
- оцінка ризику на підставі поданої та додатково отриманої інформації;
- визначення умов угоди про надання страхової гарантії;
- розрахунок і визначення порядку сплати страхової премії [169; 287].

Зазначимо, що майно, яке передане у заставу, перебуває під впливом небезпеки знищення або пошкодження. Це, у свою чергу, викликає ризик втрати платоспроможності позичальника, який може призвести до втрати гарантій повернення боргу. Отже, предмети застави вимагають страхового захисту відповідно до Закону України «Про заставу» [5], який визначає механізм страхування заставлених предметів. Упровадження іпотечного страхування в Україні, на нашу думку, вимагає правового, фінансового і методичного забезпечення. На думку фахівців [103; 170], введення іпотечного страхування у сучасному стані розвитку іпотеки є своєчасним та обумовлено потребою підвищення рівня захищеності іпотечних кредитів. Наслідком упровадження комплексу видів іпотечного страхування може стати істотне розширення ринку іпотечних кредитів, підвищення рівня доступності житла для позичальників за рахунок зниження вимог до розміру первинного внеску.

На сьогодні на ринках західних країн діють, а на українському ринку іпотечного кредитування розвиваються, процеси взаємодії банківського та страхового бізнесу, котрі обумовлені наявністю спільного інтересу: банки зацікавлені у забезпеченні завантаження відділень банку, диверсифікації традиційних бізнес-напрямоків за рахунок надання більш широкого спектру фінансових і страхових послуг, а також в отриманні додаткової комісійної винагороди за реалізацію цих послуг. У той же час співпраця страхової компанії з банками уможливорює отримання синергетичного ефекту від використання загальної інформаційної бази клієнтів, бренду або репутації банку як лідера проекту з іпотечного кредитування. Крім того, у страхової компанії знижуються витрати на

просування страхових послуг, а активне використання банківських комунікацій та інформаційних технологій для продажу страхових продуктів й управління ризиками істотно підвищує ефективність роботи страховика.

Ринок фінансових послуг, у тому числі страховий ринок України, розвивається під впливом євроінтеграційних процесів, глобальною задачею яких є підвищення конкурентоспроможності на ринку. Перехід до інтенсивного розвитку ринку фінансових послуг, зокрема іпотечного кредитування, обумовлює необхідність широкого та активного використання інформаційних технологій. Інформаційні системи управління у цьому сенсі є фундаментом розвитку ефективного бізнесу учасників ринку. Створення умов для уніфікації рішень для секторів фінансового ринку вимагає об'єднання зусиль зацікавлених сторін: як постачальників програмних рішень, так і споживачів – учасників ринку фінансових послуг.

Проведений аналіз свідчить, що рівень автоматизації бізнес-процесів банків і страхових компаній в Україні відрізняється від рівня автоматизації у фінансових інститутах країн з розвинутою економікою. Крім того, рівень автоматизації бізнес-процесів в українських банках істотно випереджає рівень автоматизації у страхових компаніях. Відомо, що банки працюють в режимі «операційного дня», тобто щодня формують баланс проведених за день банківських операцій. Більшість крупних банків, таких як «Брокбізнесбанк», «Укрсиббанк», «Укрсоцбанк», «Укргазбанк», «Правекс-банк», володіють центральними сховищами баз даних і спеціалізованими «OLAP-системами», які дозволяють здійснювати управлінський облік та оперативно аналізувати стан бізнесу. Незначне число банків, наприклад, «Укрсоцбанк», «Правекс-банк» мають засоби автоматизації фронт-офісу, які дозволяють ефективно обслуговувати значну кількість клієнтів банку, а число банків, котрі мають інтегровані банківські системи, ще менше (серед названих вище – лише «Правекс-банк»).

На нашу думку, це пояснюється високою вартістю подібних систем. Проте, очевидно, що успіх розвитку проектів із взаємодії банківського та страхового бізнесу (bank-assurance) безпосередньо залежить від рівня розвитку автоматизації бізнес-процесів в банку. У цьому сенсі банківське страхування є окремим стратегічним напрямом розвитку страхового ринку. Клієнти банків є окремим сегментом ринку, при цьому рівень платоспроможності і готовність набувати фінансові послуги у них істотно вище за середні показники страхового ринку. Таким чином, банки і страхові компанії, які спільно можуть реалізовувати проекти з «bank-

assurance», одержують стратегічну конкурентну перевагу на ринку фінансових послуг.

За визначенням [361] страхова інформаційна система є спеціальним програмним забезпеченням, яке розроблене і використовується для врахування страхової інформації у відповідності до бізнес-процесів страхування з метою досягнення високої ефективності обробки масивів структурованих даних з одночасним доступом до цих масивів усіх співробітників страхової компанії. Як свідчить практика автоматизації страхової діяльності [170], набір страхових функцій для кожного робочого місця у таких системах набагато більший, ніж в універсальному програмному забезпеченні інформаційної системи. Завданням інформаційної системи є здійснення аналізу за критеріями в межах компанії та ефективний контроль за процесом страхування. Основні вимоги до такої інформаційної є наступними:

- інформація системи повинна знаходитися в єдиному інформаційному середовищі, бути доступною з будь-якого системного терміналу незалежно від його місцезнаходження;
- первинні дані до системи повинні вводитися один раз, а обмеження на інформацію визначатися тільки правами доступу;
- інформаційна система в автоматичному режимі повинна формувати звіти, проводити пошук інформації, виконувати аналіз і контроль даних за бізнес-процесами і страховими ризиками;
- система повинна здійснювати облік полісів за окремими страховими продуктами у взаємозв'язку з бухгалтерськими платежами і врегулюванням збитків [141; 361].

Однак, сучасне управління страховою діяльністю й інформаційне забезпечення іпотечного страхування буде ефективним тільки за умови реалізації комплексного рішення, відповідно до якого комплексна інформаційна система страхової компанії повинна включати наступні критерії:

- фронт-офіс, який забезпечує комплексну автоматизацію бізнес-процесів іпотечного страхування і підрозділів продажу страхових продуктів;
- модулі облікової системи страхової діяльності та іпотечного страхування, які забезпечують комплексну автоматизацію бізнес-процесів підрозділів операційної підтримки іпотечного страхування та страхової діяльності;
- підсистему, яка автоматизує ведення бухгалтерського, управлінського, фінансового обліку, управління персоналом, розрахунок заробітної плати;
- підсистему автоматизації інших бізнес-процесів, які реалізують підрозділи страхової компанії [166; 362; 397].

Результатом упровадження інформаційної системи є оптимізація бізнес-процесів, формування єдиного інформаційного простору, інтеграція даних банківської і страхової інформаційних систем з формуванням централізованих даних для реалізації функцій організації, управління, контролю й аналізу. За нашим аналізом, на українському ринку таким критеріям відповідають інформаційні системи і програмні продукти російської корпорації «Галактика» [251] та української компанії «Українські страхові інформаційні системи» [170], основним продуктом якої є інформаційна система «Insurance Company», котра реалізована на сучасних технологіях в архітектурі «клієнт-сервер», охоплює всі сучасні аспекти обліку страхової інформації, надає можливість налагодження страхових продуктів будь-якої складності в залежності від потреб страхової компанії. «Insurance Company» здатна одночасно вести облік багатьох об'єктів і списків застрахованих, які мають багато ризиків за кожним об'єктом або застрахованою особою (за різними видами страхування), з будь-якими рівнями франшиз, знижок, лімітів відповідальності, з реєстрацією всіх змін в умовах договору протягом терміну страхування. Для налагодження цього страхового продукту використовується більше сотні параметрів, серед яких: допустимі об'єкти страхування та ризики, методи визначення та розрахунку вартості страхування, графіки виплат і термінів страхування. Система інтегрується з бухгалтерським програмним забезпеченням «1С» та «Парус», засобами «MS Excel», «MS Word», графічними засобами, «OLAP» та іншими. Система також забезпечує ефективний захист інформації, інтеграцію з мережею Internet, роботу з філіями у режимі on-line та off-line.

Проте, поки що продукти корпорації «Галактика» і компанії «Українські страхові інформаційні системи» не мають інтегрованих рішень комплексних задач страхування ризиків іпотечного кредитування. Тому на сучасному етапі розвитку інформаційного забезпечення страхової діяльності в Україні страхові компанії для страхування ризиків іпотечного кредитування застосовують модулі фінансового аналізу й управління ризиками банківських інформаційних систем.

На українському ринку програмних продуктів останнім часом пропонуються нові інформаційні системи для забезпечення процесів іпотечного кредитування. Наприклад, програмний продукт «M.Tutor» (Росія, «Захищені інформсистеми») призначений для автоматизації первинного відбору позичальників за правилами клієнтських запитів на іпотечний кредит. Однак, в «M.Tutor» відсутня система контролю за платежами іпотечних позичальників, та вона не інтегрується з автоматизованими банківськими системами (АБС). У програмному продукті «RS-Loans V.6»

(США, «R-Style Softlab») [395] передбачено модуль підтримки іпотечно-го кредитування, але ця програма працює тільки в комплексі з програмою «АБС RS-Bank». Сучасний програмний комплекс «TOPS BI» (Росія) призначений для автоматизації діяльності іпотечних інвесторів і складається з двох підсистем: підсистеми створеної на основі «Microsoft Business Solutions® Ахapta®», яка автоматизує функції управлінського і бухгалтерського обліку, бюджетування і фінансового планування в іпотечному кредитуванні, та підсистеми яка здійснює функції автоматизації роботи філій, сервісних агентів і первинних кредиторів. Усі ці програмні продукти можна застосовувати в процесі іпотечного страхування кредитних ризиків у вітчизняних банках.

Безумовно, інформаційні системи і продукти програмного забезпечення для іпотечного кредитування і страхування кредитних ризиків із зростанням ринку іпотечного кредитування в Україні будуть розвиватися. Але і сьогодні на ринку інформаційних технологій є рішення, які здатні автоматизувати та інтегрувати ці види діяльності.

Висновки

1. Для зменшення ризиків іпотечного кредитування інноваційного оновлення підприємства слід використовувати методи страхування кредитів, виданих під заставу, які реалізуються за умови забезпечення позичальником повернення кредиту переданим у заставу власним нерухомим або рухомим майном.

2. Складність процесів і взаємовідносин кредитора і позичальника, різноманітність форм кредитування, необхідність ґрунтовного фінансового аналізу і наявність ризиків вимагають застосування в іпотечному страхуванні сучасних інформаційних технологій.

3. Рівень автоматизації бізнес-процесів в українських банках істотно випереджає рівень автоматизації у страхових компаніях.

4. Програмні продукти, які використовують банки і страхові компанії в Україні, поки що не мають інтегрованих рішень комплексних задач страхування ризиків іпотечного кредитування.

5. Результатом рішень на основі інформаційних технологій може стати оптимізація бізнес-процесів, формування єдиного інформаційного простору, інтеграція даних банківської і страхової систем, формування централізованих даних для реалізації функцій організації, управління, контролю та аналізу в іпотечному кредитуванні і страхуванні.

Література

1. Лісовий Кодекс України. – К., 1994.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV зі змінами від 11.03.2007 №424-V // zakon1.rada.gov.ua.
3. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 №1576-XII зі змінами від 20.06.2007 №997-V // zakon1.rada.gov.ua.
4. Про державний бюджет України на 2007 рік: Закон України від 19.12.2006 р. №489-V // zakon1.rada.gov.ua.
5. Про заставу: Закон України №2654-XII від 02.10.1992 зі змінами та доповненнями від 20.06.2007 // zakon1.rada.gov.ua.
6. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4.07.2002 №40-IV зі змінами від 31.03.2005 // zakon1.rada.gov.ua.
7. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати: Закон України №979-IV від 19.06.2003 зі змінами від 20.01.2005 // zakon1.rada.gov.ua.
8. Про підприємництво: Закон України від 7.02.1991 №698-XII зі змінами від 22.12.2006 №530-V// zakon1.rada.gov.ua.
9. Про підприємства в Україні: Закон України від 27.03.1991 №887-XII зі змінами від 01.01.2004 №436-IV// zakon1.rada.gov.ua.
10. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16.01.2003 №433-IV зі змінами від 3.03.2006 // zakon1.rada.gov.ua.
11. Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України: Постанова Верховної Рада України від 16.01.1997 №3/97-ВР // zakon1.rada.gov.ua.
12. Про підсумки парламентських слухань «Енергетична стратегія України на період до 2030 року»: Постанова Верховної Ради України від 24.05.2001 р. №2455-III // zakon1.rada.gov.ua.
13. Про впровадження механізму страхування експортних та кредитних ризиків: Постанова Кабінету Міністрів України №1280 від 17.08.1998 // zakon1.rada.gov.ua.
14. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 №964-IV // zakon1.rada.gov.ua.
15. Про національну програму: «Нафта і газ України до 2010 року»: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.02.1995 р. №125, редакція від 21.06.2006 р №665 // zakon1.rada.gov.ua.

16. Про підсумки соціально-економічного розвитку України у 2005 році та заходи щодо поліпшення економічної ситуації: Постанова Кабінета Міністрів України 13.03.2006 №273 // zakon1.rada.gov.ua.

17. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. №145-р // zakon1.rada.gov.ua.

18. Концепція реформування та розвитку лісового господарства: Розпорядження Кабінета Міністрів України від 18.04.2006 р. №208-р // zakon1.rada.gov.ua.

19. Про затвердження заходів щодо реалізації пріоритетних напрямів розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.01.2003 №25-р // zakon1.rada.gov.ua.

20. Про Стратегію економічного і соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки: Указ Президента України // zakon.rada.gov.ua.

21. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України від 30 квітня 2002 р. // zakon1.rada.gov.ua.

22. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році: Звернення Президента України до Верховної Ради України у зв'язку з Посланням Президента України до Верховної Ради України від 9.02.2006 // zakon1.rada.gov.ua.

23. Енергетична стратегія України на період до 2030 р.: Урядова програма // zakon1.rada.gov.ua.

24. *Абдулжанов А.Г., Баширов И.Х.* Маркетинг. Исследования. Организация. Внедрение. – Донецк: КАССИОПЕЯ, 2003.

25. *Авдашева С.Б.* Количество против качества экономического роста: эффективность использования ресурсов в российской промышленности в 1997–2001 гг. // Российский журнал менеджмента. – 2003. – Т. 1. – №2. – С. 51–78.

26. Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник / Под ред. проф. Г.А. Титоренко. – М.: Компьютер, ЮНИТИ, 2005.

27. *Аистова М.Д.* Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегия, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.

28. Актуальні питання методології та практики науково-технологічної політики. – К.: УкрНТІ, 2001.

29. *Алексеев Н.Н.* Собственность и социализм // Русская философия собственности. – СПб., 1993.
30. *Алимов О., Ємченко В.* Промисловий потенціал України: напрями ефективного розвитку // Економічний часопис – XXI.– 2003.– №6. – С. 5–7.
31. *Амблер Т.* Практический маркетинг / Пер. с англ. под общей ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2004.
32. *Аммельбург Г.* Предприятие будущего. Структура, методы и стиль руководства. – М.: Международные отношения, 1997.
33. *Андронов В.В.* Роль ТНК в современной мировой экономике // Корпоративный менеджмент в современных экономических отношениях. – М.: Экономика, 2003. – 412 с.
34. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер-Ком, 1999.
35. *Ансофф И.* Стратегическое управление / Пер. с англ.; Науч. ред. и авт. пред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 2004.
36. *Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С.* Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації. – К.: КНЕУ, 2003.
37. *Аренда. Лизинг. Фирменный сервис* / Комаров В.Ф. и др. – Новосибирск, 1991.
38. *Ареф'єва О.В., Коренков О.В.* Управління потенціалом розвитку підприємств: Монографія. – К.: ГРОТ, 2004.
39. *Армстронг Г., Котлер Ф.* Маркетинг: Учеб. пособие. – 7-е изд. / Пер. з англ. – М.: Вильямс, 2005.
40. *Ассэль Г.* Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2001.
41. *Афонин Ю.А.* Российский промышленный малый бизнес. – Самара: Самара, 2001.
42. *Аشياпц А.С., Прокудин С.В.* Иностранные инвестиции в Россию: оценки и перспективы. – М.: БИКИ, 2003.
43. *Ашуев А.М.* Інформаційні технології в операційному бенчмаркінгу // Актуальні проблеми економіки.– 2003.– №9. – С. 5–11.
44. *Багрова І.В., Гетьман О.О.* Оцінка ефективності та удосконалення маркетингового механізму функціонування підприємств // Вісник Технологічного університету Поділля: Економічні науки.– 2002.– Ч. 2, Т. 2 (46).– №5. – С. 82–86
45. *Бажал Ю.М.* Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник. – К.: Заповіт, 2004.
46. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С.* Страхова справа. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, КОО, 2002.

47. *Баландина Т.М.* Формирование организационной культуры инновационного типа. – Саратов, 2004.
48. Банківська справа: Навч. посібник / За ред. проф. Р.І. Тиркала. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001.
49. *Баркова О.В.* Перспективи створення національного наукового порталу в мережі Internet на базі Web-сайта НБУВ // Нові обличчя бібліотек та організацій: від надій до партнерства і професіоналізму: Фокусний семінар. – М.: 2001. – С. 24–28.
50. *Бармаков Б.П.* Решения для предприятий и корпораций // Мир системной интеграции.– 1998.– №9.– С. 11–13.
51. *Басовский Л.Е.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003.
52. *Бегма В.М.* Ринок озброєнь: проблеми маркетингу продукції військово-технічного призначення. – К., 2001. – 190 с.
53. Беларусское телеграфное агентство // www.ie-belarus.net.
54. *Белокопытов Ю.Н., Панасенко Г.В.* История и культура менеджмента. – Красноярск: Книжное изд-во, 1994.
55. *Беляев А.А., Коротков Э.М.* Системология. – М.: ИНФРА-М, 2000.
56. *Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А.* Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2002. – 346 с.
57. *Бизнес и менеджер / Сост. И.С. Драховский, И.П. Черноиванов, Т.В. Прехул.* – М.: Азимут-центр, 1992.
58. *Биконя С.Ф.* Інституціональні аспекти теорії інноваційного розвитку // Вісник КНУТД.– 2003.– №3. – С. 101–106.
59. *Блюмберн В.А., Глущенко В.Ф.* Какое решение лучше? Метод расстановки приоритетов. – Л.: Лениздат, 1982.
60. *Бовыкин В.И.* Новый менеджмент: (управление предприятиями на уровне высших стандартов). – М.: Экономика, 1997.
61. *Бодди Д., Пайтон Р.* Основы менеджмента / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2006.
62. *Божук С.Г., Ковалик Л.Н.* Маркетинговые исследования. – СПб.: Питер, 2003.
63. *Бойко Я.М.* Еколого-економічні засади діяльності лісопромислового виробництва – основа сталого розвитку регіону. – Ужгород: УжНУ, 2001.
64. *Бойко Я.М., Студеняк П.Ю., Ледней О.П.* Порівняльна характеристика лісових ресурсів прикордонних регіонів України і окремих країн Європи. – Ужгород: УжНУ, 2001.

65. Бойченко С.В., Иванов С.В., Бурлака В.Г. Моторные топлива и масла для современной техники. – К.: НАУ, 2005.

66. Боков В.В. Транснациональные компании – качественно новые предприятия постиндустриального развития ВЭД // Внешнеэкономическая деятельность предприятия. – 2003. – №2. – С. 9–11.

67. Борисевич В.И., Кандаурова Г.А. Прогнозирование и планирование экономики: Учеб. пособие. – Мн.: Экоперспектива, 2000.

68. Борохвостов В.К. Оборонно-промисловий комплекс України: стан та можливі напрями співробітництва з країнами заходу // Стратегічна панорама. – 2004. – №4.

69. Бортник И.М. 10 лет развития малого инновационного предпринимательства в России // Инновации. – 2004. – №1(68). – С. 2–13.

70. Брайан Т. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1999.

71. Бритченко А.Г., Бритченко Г.И. Marketing Management организации: потенциал и система: Учебное пособие. – Донецк: ДонГУ, 2001.

72. Брукинг Э. Интеллектуальный потенциал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2001.

73. Булатова А.С. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве // Мировая экономика. – 2004. – №7. – С. 32–37.

74. Бурлака В.Г. Економічний аспект регенерації відпрацьованих мас-тил // Матеріали I Міжнародної науково-технічної конференції «Проблеми хімотолії». 15–19 травня, 2006 р. – К.: НАУ, 2006. – С. 133–148.

75. Бурлака В.Г. Інвестиційні проблеми нафтопереробки України / Ін-т біоорганічної хімії та нафтохімії НАН України; Під ред. М.С. Герасимчука. – К.: Ін-т економіки НАН України, 1999.

76. Бурлака В.Г., Шерстюк Р.В. Трансформация рынков нефти и газа: Монография / Под ред. Г.Г. Бурлаки. – К.: НАУ, 2005.

77. Бурлака Г.Г. Рынок смазочных масел в Украине и за рубежом // Экотехнологии и ресурсосбережение. – 1998. – №4. – С. 62–70.

78. Бурлака Г.Г., Поп Г.С. Нефть и газ в современной экономике / Ін-т біоорганічної хімії та нафтохімії НАН України; Під ред. Н.С. Герасимчука. – К.: ВИПОЛ, 2003.

79. Бутник О.М. Економіко-математичне моделювання динамічних закономірностей розвитку економічних систем: Монографія. – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 224 с.

80. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации. – М.: Филинь, 1997.

81. Валента Ф. Управление инновациями. – М.: Прогресс, 1985.

82. *Валуев С.А., Игнатъева А.В.* Организационный менеджмент. – М.: Вильямс, 2003.

83. *Варшавский А.Е.* Научно-технические отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России // Экономическая наука современной России. – 2000. – №2.

84. *Василенко В.А., Мельник И.Е.* Стратегии и инновации в системе менеджмента: Учеб. пособие. – М.: МГИУ, 2001.

85. *Василенко В.О.* Теорія та практика розробки управлінських рішень: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002.

86. *Василенко О.В., Шматько В.Г.* Інноваційний менеджмент: Навч. посібник / За ред. В.О. Василенка. – К.: ЦУЛ Фенікс, 2003.

87. *Васюренко О.В.* Банківські операції: Навч. посібник. – К.: Знання, КОО, 2002.

88. *Вачевський М.В., Войнович Р.Б., Магера Н.Р.* Маркетинг: Комплексний аналіз дослідження ринку. – Дрогобич: ДДПІ, 2003.

89. Введение в информационный бизнес / *Голосов О.В., Охрименко С.А., Хорошилов А.В.* и др. – М.: Финансы и статистика, 1996.

90. *Венделин А.Г.* Подготовка и принятие управленческого решения: Методологический аспект. – М.: Экономика, 1977.

91. *Винер Н.* Творец и робот. – М., 1966.

92. *Виханский О.С., Наумов А.И.* Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. – 2-е изд. – М.: Гардарики, 1996.

93. *Владимирова И.Г.* Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №1. – С. 16–18.

94. *Власенко В.В.* Концепція життєвого циклу як базовий інструмент моделювання інноваційної діяльності при її організації на підприємстві // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Вип. 143. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 243–248.

95. *Власенко В.В.* Развитие инновационной деятельности на промышленных предприятиях Украины // Бизнес-Информ. – 2002. – №11–12. – С. 50–52.

96. *Вовчак О.Д.* Страхування: Навч. посібник. – 2-ге вид., випр. – Львів: Новий Світ – 2000, 2005.

97. *Войчак А.В.* Маркетинговий менеджмент: Підручник – К.: КНЕУ, 2004.

98. *Волгин Н.А., Кушлин В.И.* Государственное регулирование рыночной экономики. – М.: Экономика, 2005.

99. *Волохов В.* Підвищення ефективності кредитування шляхом розподілу функцій у кредитному процесі // Вісник Національного банку України.– 2002.– №1. – С. 30–32.

100. *Воронкова А.Э.* Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. – Луганськ: Вид-во Східноукраїнського національного ун-ту, 2004.

101. Вторая Международная научно-практическая конференция «Экономическое развитие в современном мире: факторы, структура, особенности переходных состояний» // Российский журнал менеджмента.– 2005.– Т. 3.– №2. – С. 191–193.

102. *Гаджинский А.М.* Основы логистики: Учеб. пособие. – М.: Маркетинг, 2005.

103. *Галасюк В.В., Галасюк В.В.* Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників // Вісник Національного банку України.– 2001.– №9. – С. 54–57.

104. *Галауз И.Б., Стадник П.Е.* Проблемы и перспективы развития инфраструктуры инновационной экономики в Украине // Розвиток науково-технологічних парків та інноваційних структур інших типів: Україна і світовий досвід: Матеріали II між нар. наук.-практ. конф. – Львів: ЛвЦНТЕІ, 2003. – С. 93–99.

105. *Гао Д.* Экономический рост и экономическая стабильность по-китайски // Российский экономический журнал.– 1995.– №9. – С. 81–83.

106. *Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П.* Общий и специальный менеджмент. – М.: РАГС, 2003.

107. *Гациридзе Х.* Латиноамериканский опыт экономического реформирования // Российский экономический журнал.– 1997.– №8. – С. 86–94.

108. *Геєць В.* Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України // Президентський вісник.– 2004.– №3.

109. *Голиков Е.А.* Маркетинг и логистика: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Дашков и К°, 2005.

110. *Голубков Е.П.* Маркетинг: стратегии, планы, структуры. – М.: Дело, 2004.

111. *Голубков Е.П.* Маркетинговые исследования: теория, методология, практика. – М.: Фин-пресс, 2005.

112. *Гольдштейн Г.Я.* Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998.

113. *Гольдштейн Г.Я.* Стратегический инновационный менеджмент – системный фактор глобальной конкуренции // Труды конференции «Системный анализ в проектировании и управлении». – СПб.: ГТУ, 2004.

114. *Гольдштейн Г.Я.* Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологии, практика. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002.

115. *Горбулін В.* Реформа воєнної організації держави: концептуальні підходи // Дзеркало тижня. – 2001. – №48. – 8–14. 12.2001.

116. *Горбулін В.П., Качинський А.Б.* Пріоритетність національних інтересів у світлі стратегії національної безпеки України // Стратегічна панорама. – 2005. – №3.

117. *Горбулін В.П., Качинський А.Б.* Стратегічні ризики – нова парадигма стратегії національної безпеки України // Стратегічна панорама. – 2005. – №1.

118. *Гордієнко С.Г.* Сутність та зміст поняття «державна безпека» // Стратегічна панорама. – 2003. – №2.

119. *Гребнев Е.Т.* Управление нововведениями. – М.: Экономика, 1995.

120. *Гречан А.П.* Вплив інновацій на процес формування стратегії підприємства // Доповіді міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційно-інвестиційні моделі трансформації перехідних суспільств» / Під ред. Федоренка В.Г. – Біла Церква, 2003. – С. 129–131.

121. *Гречан А.П.* Етапи інноваційного розвитку промислових підприємств // Проблеми науки. – 2005. – №9. – С. 6–11.

122. *Гречан А.П.* Інноваційний підхід до формування стратегії підприємства // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – №3. – К.: КНУТД, 2003. – С. 106–109.

123. *Гринберг Р.* Постсоветское пространство: возможности и пределы // Информ.-аналит. бюл. – №2. – М.: Центр проб. интегр. ИМЭПИ РАН, 2005.

124. *Гриньов А.В.* Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. – Х.: ІНЖЕК, 2003.

125. *Гриньов А.В.* Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. // Проблеми науки. – 2003. – №12. – С. 12–15.

126. *Громов А., Каменнова М., Старыгин А.* Управление бизнес-процессами на основе технологии Workflow // Открытые системы. – 1997. – №1 // old.osp.ru.

127. *Гурєєв В.* Новітні технології в українському виконанні // Народна армія. – 6.03.2002.

128. *Дайновський Ю.А.* Маркетингові прийоми. – К.: А.С.К., 2002.

129. *Данько Т.П.* Управление маркетингом: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001.

130. *Держак Н.А.* Планирование маркетингового воздействия – основа тактики маркетинга // *Маркетинг: теорія і практика.* – Луганськ: СУДУ, 1998. – №2. – С. 35–41.

131. *Джоббер Д.* Принципы и практика маркетинга: Учеб. пособие / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005.

132. *Диксон Д.Б.* Совершенствуйте свой бизнес: Пособие-практикум. – Женева: Междунар. бюро труда, 1999.

133. *Диксон П.Р.* Управление маркетингом / Пер. с англ. – М.: Издательство БИНОМ, 2005.

134. Доклад международного совещания «за круглым столом» по вопросу о новой роли организаций предпринимателей в странах с переходной экономикой, Женева, 29–31 мая 1995 г. – Женева: Междунар. бюро труда, 1995. – 38 с.

135. *Долішній М.І., Вачевський М.В., Скотний В.І.* Маркетинг для менеджера. – Стрий: Просвіта, 2003.

136. *Доморацкая Э.И., Маклаков В.В.* Государство и экономика во Франции. – М.: Наука, 1981. – 224 с.

137. *Дорофиенко В.В., Колосюк В.П.* Инновационный менеджмент и научно-техническая деятельность: Учеб. пособие. – Донецк, 2001.

138. *Друкер П.* Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво. – К.: Україна, 1994.

139. *Друкер П.Ф.* Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Вильямс, 2003.

140. *Друкер П.Ф.* Новые реальности. В правительстве и политике, экономике и бизнесе, обществе и мировоззрении. – М.: Бук Чембэр Интернэшнл, 1994.

141. ДСТУ 2940-94. Системи оброблення інформації. Керування процесами оброблення даних. Терміни та визначення. – К.: Держстандарт України, 1995.

142. *Дубенецкий Я.Н.* Активная промышленная политика // *Проблемы прогнозирования.* – 2003. – №1.

143. *Дудэк А.* Смазочные масла Гданской Рафинерии. – Гданск: MET-PRESS, 1998.

144. *Дюк В., Самойленко А.* DataMining: Учеб. курс. – СПб: Питер, 2001.

145. *Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. Метод социологии. – М.: Наука, 1991.

146. *Евдокимов А.Ю., Фукс И.Г.* Утилизация отработанных смазочных материалов: технологии и проблемы // Химия и технология топлив и масел. – 2004. – №3. – С. 7–8.

147. *Евдокимов В.В.* Экономическая информатика: Учебник для вузов. – СПб.: Интер, 2006.

148. *Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н.* Экономический рост: либеральная альтернатива. – М.: Наука, 2005.

149. Економіка знань та її перспективи для України: Наук. доп. / НАН України; Інститут економічного прогнозування; Геєць В.М., Александрова В.П., Бажал Ю.М. та ін.; В.М. Геєць (ред.). – К., 2005. – 168 с.

150. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник (друге вид.) / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова і проф. М.П. Денисенка. – К., 2005.

151. Економіка України: потенціал, реформи, перспективи / За ред. В. Д. Бесєдіна, Л. К. Кульпінської. – К., 1996.

152. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз. НАН України; Фенікс, 2003. – 1008 с.

153. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. – Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000.

154. Економічна інтеграція України в Європейський Союз: Наукові рекомендації. – Тернопіль: Економічна думка, 2003.

155. *Енэмура Н., Цукамото Х.* О системной экономической реформе в странах бывшего СССР. – М.: Б. и., 1992. – 63 с.

156. *Ерохина Е.А.* Теория экономического развития: системно-синергетический подход // ek-lit.agava.ru/eroh/index.html.

157. *Єрмошенко М.М.* Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник. – К.: Національна академія управління, 2001.

158. *Єрмошенко М.М.* Теорія і практика застосування засад маркетингового менеджменту в економіці України // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №9–10. – С. 35–42.

159. *Єрмошенко М.М., Єрохін С.А., Стороженко О.А.* Менеджмент: Навч. посібник. – К.: Національна академія управління, 2006.

160. *Єфетова К.Ф., Лодзянов А.Д.* Оборонний потенціал – стратегічний резерв структурних трансформацій в економіці України // Стратегічна панорама. – 2003. – №2.

161. *Жаліло Я.А.* Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика. – К.: НІСД, 2003.

162. Жаліло Я.А. Регулювання ринкової економіки: сучасний досвід розвинених країн. – К.: НІСД, 1996. – 86 с. – (Сер. «Економічні стратегії»; Вип. 1).

163. Жаліло Я.А., Лупацій В.С., Сменковський А.Ю. Корпоративні інтереси і вибір стратегічних пріоритетів економічної політики. – К.: ДІКСИ, 1999.

164. Жуков С.В. Роль государства в сотворении «южнокорейского чуда» // Российский экономический журнал. – 1993. – №5. – С. 98–104.

165. Забродский В.А., Кизим Н.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 72 с.

166. Завгородній В.П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту. – К.: А.С.К., 2002.

167. Задорожний Е.М. Источники финансирования малого предприятия. – К.: Венчур, 1994.

168. Зайчук Т.О. Управління інноваційною діяльністю на засадах маркетингу // Управління організацією: регіональні аспекти: Матеріали X Міжнародної наук.-практ. конференції / За ред. В.Г. Герасимчука. – К.: Політехніка, 2002.

169. Замков О.М. Страхування: Навч. посібник / За ред. д.е.н. О.О. Слісаренко. – К.: Міжнародна агенція "Вее Зонс", 2003.

170. Зубарев В. Банк і страхування: «за» і «проти» // Вісник Національного банку України. – 2004. – №11. – С. 32–38.

171. Иванова Н. Национальные инновационные системы. – М.: Наука, 2002.

172. Илларионов А. Российская экономическая реформа: потерянный год // Вопросы экономики. – 1995. – №1. – С. 4–21.

173. Инновационный менеджмент / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: ЦИСТ, 1998.

174. Инновационный менеджмент: Учебник / Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ, 2001.

175. Иноземцев В. Цели и структура корпорации как основы ее конкурентоспособности // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №3. – С. 63–68.

176. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005.

177. Информационные системы в экономике / Под ред. В.В. Дика. – М.: Финансы и статистика, 2006.

178. *Ичтовкин Б.Н.* Малые формы хозяйствования. – М.: Экономика, 2002.
179. *Ілляшенко С.М.* Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навч. посібник. – Суми: Університетська книга, 2003.
180. Как начать и вести собственный бизнес / Пер. с англ.; Под ред. С.О. Календжяна, В. В. Смирнова. – М.: Дело, 1998.
181. *Каплан Р.С., Нортон Д.П.* Сбалансированная система показателей, определяющих эффективность работы организации // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2. – №3. – С. 71–84.
182. *Капп Э.* Основания философии техники. – Брауншвейг, 1877.
183. *Карасёв А.Б.* О развитии российской системы корпоративного управления предприятием (на примере промышленного производства) // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №5. – С. 27–31.
184. *Карминский А.М., Нестеров П.В.* Информатизация бизнеса. – М.: Финансы и статистика, 1997.
185. Карпатський євро регіон. 5 років діалогу та співробітництва. – Ужгород, 1998.
186. *Карпова Е.И.* Концептуальные подходы к формированию системы управления развитием малого бизнеса // Вісник Донецького університету. – Серія В: Економіка і право. – Донецьк, 2000. – №2. – С. 112–117.
187. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика общества и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2004.
188. *Кембаев Б.А., Смирнова Н.Г., Омаргазина С.Т.* Информационная обеспеченность научных исследований в Республике Казахстан // НТИ. Сер. 1. – 2000. – №1 – С. 20–27.
189. *Кириченко В.* «Шокова терапія» по-бразильськи: дещо корисне і для нас // Економіка України. – 1993. – №10. – С. 74–79.
190. *Кір'яков С.П., Кір'яков П.О.* Воєнно-економічна безпека в системі економічної безпеки держави // Стратегічна панорама. – 2005. – №3.
191. *Клапків М.С.* Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка; Карт-бланш, 2002.
192. *Климов В.Г.* Научно-технический прогресс и большие циклы конъюнктуры мирового хозяйства // Проблемы прогнозирования. – 2003. – №1.
193. *Ковалев А.И., Войленко В.В.* Маркетинговый анализ. – М.: БИНОМ, 1999.
194. *Ковалев Г.Д.* Инновационные коммуникации. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
195. *Козелецкий Ю.И.* Психологическая теория решений. – М.: Прогресс, 1979.

196. Колганов А. Закономерности переходной экономики: экономические теории и модели // Вопросы экономики. – 1995. – №2. – С. 50–60.
197. Колодко Г. Польша 2000. Новая экономическая стратегия. – Варшава: Польтекст, 1996. – 160 с.
198. Компьютерно-интегрированные производства и CALS-технологии в машиностроении. – М.: Федеральный информационно-аналитический центр оборонной промышленности, 2006.
199. Кондратьев В. Корпоративное управление: особенности и тенденции развития // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №1. – С. 68–72.
200. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. – 1925. – №1. – Вып. 1.
201. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989.
202. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліюк, Я.В. Белінська та ін.; За ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005.
203. Коропецький І.С. Дещо про минуле, недавнє минуле та сучасне української економіки. – К.: Либідь, 1995.
204. Коропецький І.С. Економічні праці. Збірник вибраних статей. – К.: Смолоскип, 1998.
205. Коротков Э.М. Исследование систем управления. – М.: ДеКА, 2000.
206. Коршунов В.И. Механизм маркетинговых исследований рынка: Монография. – Харьков: Основа, 2000.
207. Костин А.Л. Глобализация и мировые тенденции укрупнения капитала // Финансы и кредит. – 2001. – №5. – С. 272.
208. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер Ком, 2006.
209. Котлер Ф., Армстронг Г. Маркетинг. Общий курс: Учебн. пособие. / Пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Вильямс, 2003.
210. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посібник / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І. Великоіваненко; За ред. В. В. Вітлінського. – К.: Знання, КОО, 2000.
211. Крикавський Є., Чухрай Н. Промисловий маркетинг і логістика: Навч. посібник. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2002.
212. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. – М., 2001.
213. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії сегментації: сутність та практичне застосування // Регіональні аспекти розвитку і розміщення

продуктивних сил України: Зб. наук. праць. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – С. 351–356.

214. Кузык Б. Цель – устойчивое развитие // Военный парад.– 2002.– №3(51).

215. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия 2050. Стратегия инновационного прорыва. – М.: Экономика, 2004.

216. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика: Учебное пособие / Под общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: МГУ им. Ломоносова, ДИС, 1997.

217. Кушнір Ю.Б. Побічне лісокористування: еколого-економічний аспект. – Ужгород: УжНУ, 2001.

218. Лаврентьев В.Н. Новые индустриальные страны Азии: перестройка промышленной структуры. – М.: Наука, 1990. – 192 с.

219. Лавров С.Н., Злобин С.Ю. Основы маркетинга промышленных объектов. – М.: Внешторг-издат, 2002.

220. Лайнталь Дж.Д. Экономика для менеджеров: десять важных инструментов для руководителей / Пер. с англ. – М.: ДеКА, 2001.

221. Лембден Дж.К., Таргет Д. Финансы в малом бизнесе: практический подход. – М.: Финансы и статистика: Аудит, 1999.

222. Лизинговые операции // Экономика и жизнь, 1990, №49. – С. 18.

223. Лодзянов А.Д., Сніжко Г.Т. Воєнно-економічна безпека в умовах реформування оборонної сфери України: системний підхід до визначення критеріїв і показників // Стратегічна панорама.– 2004.– №1.

224. Майталь Ш. Экономика для менеджеров: десять важных инструментов для руководителей / Пер. с англ. – М.: Дело, 1996.

225. Маркетинг для магістрів: Навч. посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка, д.е.н., доц. С.А. Єрохіна. – В 2-х т. – Т. 1. – К.: Національна академія управління, 2007.

226. Марчук Є.К. Україна – нова парадигма поступу. – К.: Авалон, 2001.

227. Матеріали ISO-порталу // iso.staratel.com.

228. Матросова Л.Н. Организационно-экономическое обеспечение управления инновациями на промышленных предприятиях: Дис. ... док. екон. наук. – Луганск: Восточно-Украинский национальный университет им. В. Даля, 2002.

229. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002.

230. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001.

231. Мейер Д. Теория реляционных баз данных. – М.: Мир, 1987.
232. Мелехов І.С., Свіриденко В.І. Лісівництво. – К.: Вища школа, 1992.
233. Мельник М.І. Корупція: сутність, поняття, заходи протидії. – К.: Атіка, 2001. – 304 с.
234. Менеджмент организации / Соломатин Н.А., Акбердин Р.З. и др.; Под ред. д.э.н. Румянцевой З.П. – М.: ИНФРА-М, 1995.
235. Менеджмент організацій: Підручник / За заг. ред. Л.І. Федулової. – К.: Либідь, 2003.
236. Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу. – М.: Международные отношения, 1989.
237. Мильнер Б.З. Теория организаций. – М.: ИНФРА-М, 1998.
238. Минет С. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач. – М.; СПб.; К.: Вильямс, 2003.
239. Мищенко В.В. Государственное регулирование и планирование национальной экономики: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003.
240. Моделирование управления развитием предприятий: Монография / Лепа Н.Н., Лепа Р.Н., Пушкарь А.И. и др. – Донецк: Юго-Восток Лтд, 2005. – 348 с.
241. Морозов Д.С. Проектное финансирование: управление рисками и страхование. – М.: Анкил, 1999.
242. Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент: Учебн. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
243. «Мотор-Сич» / Богуслаев В.А. и др. – Запорожье, 2001.
244. Мясникова Л. «Новая экономика» в пространстве постмодерна // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №12. – С. 13.
245. Нельсон Ф., Унтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002.
246. Нечипоренко В.П. Информационное обеспечение инновационных процессов – новые международные инициативы // Межотраслевая информационная служба. – 2001. – №1. – С. 30–33.
247. Новиков М.И. Экономика интеллектуальной собственности // Світ Internet, 1999, №5(32).
248. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. – К.: КНЕУ, 2003.
249. Новікова О.Ф., Покотиленко Р.В. До проблеми визначення пріоритетів та складових національної безпеки України // Стратегічна панорама. – 2003. – №2.

250. *Норт Д.* Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюби. – К.: Основи, 2002.
251. *Нэлмэн У.* Роль страхування в управленні ризиками банків // *Финансовые услуги.* – 2007. – №2. – С. 41–44.
252. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995. – 496 с.
253. Основы экономической теории (макроекономика): Учеб. пособие / Кравцова Г.Ф., Цветков Н.И., Островская Т.И. – Хабаровск: ДВГУПС, 2001.
254. *О'Шонесси Дж.* Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Пер. с англ. под ред. Д.О. Яштольской. – СПб.: Питер, 2005.
255. *Павленко І.А., Гончарова Н.П., Швиданенко Г.О.* Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч.-метод. посібник. – К.: КНЕУ, 2002.
256. *Панасюк Б.Я.* Економічна політика в Україні наприкінці ХХ століття. – К.: Новий друк, 2002.
257. *Панков В.А.* Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия: теория и практика – К.: Наукова думка, 2003.
258. *Парсяк В.Н., Рогов Г.К.* Маркетинговые исследования: Учеб. издание. – К.: Наукова думка, 2002.
259. *Пахомов Ю.Н., Крымский С.Б., Павленко Ю.В.* Пути и перепутья современной цивилизации. – К.: Международный деловой центр, 2002.
260. *Педос В.А.* Торговые партнеры Украины. Информационно-аналитический справочник. – К., 2000.
261. *Петровці М.М.* Корисні копалини Закарпаття / Управління з питань економіки і власності Закарпатської обласної держ. адміністрації. – Ужгород: Патент, 2001.
262. *Пивоварова Э.* Китайская реформа: проблема достижения баланса экономических и социальных интересов // *Российский экономический журнал.* – 1996. – №2. – С. 92–98.
263. *Пирожков С.І.* Моделі і сценарії структурно-інноваційної перебудови економіки України // *Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку національної економіки: Зб. наук. праць ОІЕ НАН України.* – К., 2004. – С. 7.
264. *Попов В.М.* Транснациональные и многонациональные компании – качественно новые предприятия постиндустриального развития // *Менеджмент и маркетинг бизнеса в международных компаниях.* – 2002. – №4. – С. 18–21.
265. *Портер М.* Міжнародна конкуренція. – М., 1993.

266. *Портер М.* Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 2002.

267. *Портяков В.Я.* Стабилизация экономики: китайский вариант // Российский экономический журнал. – 1992. – №12. – С. 83–92.

268. *Поручник А.М., Антонюк Л.Л.* Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні. – К.: КНЕУ, 2000.

269. *Прасолова С.* Особливості формування кредитної політики банків України з довгострокового інвестування // Вісник Національного банку України. – 2004. – №11. – С. 58–61.

270. *Примостка Л.О.* Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004.

271. Проблеми становлення інноваційної політики в Україні / Макаренко І.П., Трофимчук О.М., Кузьменко В.П. та ін.; За ред. І.П. Макаренка. – К.: УІДНСР: Ін-т еволюц. економіки, 2004.

272. *Радченко К., Сафіулін Ю., Сурков М.* Економічні реформи Бразилії та зовнішня торгівля з Україною // Економіка України. – 1996. – №12. – С. 69–76.

273. *Раймент П.* Трудный путь к рыночной экономике: реальности и иллюзии // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – №5. – С. 64–77.

274. *Рєпіна І.М.* Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. – 1998. – №2. – С. 271–276.

275. *Рижих В.М.* Державне управління науково-технічним прогресом: економічні аспекти: Автореф... дис. д-ра екон. наук. – К., 1999.

276. Риск-менеджмент инноваций: Монография / Васильева Т.А., Диденко О.Н., Епифанов А.А. и др. – Сумы: Деловые перспективы, 2005.

277. *Родина Л.А.* Проблемы структурирования научного знания в аспекте систематизации управленческой информации // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №5. – С. 43–45.

278. *Розати Д.* Пять лет рыночных преобразований в Восточной Европе: ожидания, результаты и задачи политики // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – №4. – С. 68–81.

279. *Розмаинский И.В., Холодидин К.А.* История экономического анализа на Западе. – СПб, 2000.

280. *Романова З.* Бразилия: опыт перестройки // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – №11. – С. 100–109.

281. Романова З. Меняющаяся Латинская Америка на исходе столетия // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – №5. – С. 122–130.

282. Русская философия собственности. XVIII–XX вв. – СПб., 1993. – С. 349–350.

283. Савицкий П. Географические и геополитические основы евразийства // Геополитика. – М., 2000.

284. Сакс Дж., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду (Уроки для України) / Пер. з англ. – К.: Основи, 1996.

285. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Пер. с венгр. – М.: Прогресс, 2002.

286. Санто Б. Сила инновационного саморазвития // Инновации. – 2004. – №2. – С. 16–19.

287. Середюк А., Ляшенко В. Страхование как способ минимизации кредитных рисков // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1997. – №7.

288. Сертификация систем менеджмента качества // www.cneosert.ru.

289. Системний аналіз: Навч.-метод. посібник / Шарапов О.Д. та ін. – К.: КНЕУ, 2003.

290. Скударь Г.М. Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью предприятия. – Донецьк: Інститут економіки промисловості НАН України, 2000.

291. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. – К.: Наукова думка, 2002.

292. Скурський П.П., Шевцов А.І., Боднарчук Р.В. Проблеми ринкової трансформації оборонно-промислового комплексу України // Стратегічна панорама. – 2004. – №2.

293. Смиринський В.В. Логістичний менеджмент державних закупівель: теоретично-правовий та методологічний аспект. – К., 2004.

294. Современная экономическая мысль. – Серия: «Экономическая мысль Запада» / Ред.: Афанасьева В.С. и Энтова Р.М. – М.: Прогресс, 1981.

295. Современный менеджмент: принципы и правила. Дайджест мировой литературы / Сост. Б.Э. Верпаховский; Под ред. В.И. Данилова-Данильяна. – Н. Новгород: Нижегородский компьютер центр, 1992.

296. Соколов Б.И., Лин А. Экономика зарубежных стран // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2005. – №19.

297. Сокут С. Оборонка уходит в свободное плавание // Независимое военное обозрение. – 2002. – №42(312). – 5.12.2002.

298. Солоу Р. Технические изменения и функция общественного производства. – М.: Экономика, 1991.
299. Солоу Р. Экономическая теория ресурсов или ресурсы экономической теории // Рынки факторов производства. – СПб., 2004.
300. Сорокин П.А. Человек, цивилизация, общество. – М.: Политиздат 1992.
301. Соснин А.С., Казанцев В.В. Производственный и операционный менеджмент: Учебн. пособие. – К.: Европейский университет, 2002.
302. Спессо Р. Итальянская экономика с послевоенных лет до наших дней. – М.: Мысль, 1984. – 120 с.
303. Стадник В.В., Йохна М.А., Михальчик Т.В. Економічна та соціальна ефективність створення науково-технологічних парків // Вісник Технологічного університету Поділля.– 1997.– №1.
304. Стан та перспективи розвитку нафтогазового комплексу України / Під ред. О.Г. Івченка. – К.: Наукова думка, 2006.
305. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження: Практичний аспект. – К., М., СПб.: Вільямс, 2004.
306. Статистичний щорічник України за 1999 рік. – К.: Техніка, 2000. – 648 с.
307. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2005.
308. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2006.
309. Статистичний щорічник України за 2006 рік. Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2007.
310. Степанов А.В., Кухарь В.П. Достижения энергетики и защита окружающей среды. – К.: Наукова думка, 2004.
311. Степанова Е.А. Инновационная стратегия: потенциал, ограничения, предпосылки успешности // www.masters.donntu.edu.ua.
312. Степанова Е.М. Маркетинговая активность предприятий и методы ее исследования // Вестник Харьковского государственного политехнического университета.– 2000.– №96. – С. 13–19.
313. Стратегії розвитку України: теорія і практика / За ред. О.С. Власюка. – К.: НІСД, 2002.
314. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж.; Ін-т екон. прогнозування НАН України; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004.

315. *Субботин А.К.* Стадии экономического развития в XX веке с точки зрения транснациональных корпораций // Границы рынка глобальных компаний. – 2004. – №2. – С. 23–24.

316. *Сухов С.В.* Онтология управления организациями // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №5. – С. 37–39.

317. *Твисс Б.* Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989.

318. *Тераніші Ю.* Японський шлях // Уроки реформ : Зб. наук. пр. – К.: Основи, 1995. – С. 110–135.

319. *Терехов Л.Л., Куценко В.А., Сиднев С.П.* Экономико-математические методы и модели в планировании и управлении. – К.: Вища школа, 1980.

320. *Толкачёва Е.В.* Эволюция систем управления в контексте организационного развития бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №1. – С. 28–33.

321. Турция: новые тенденции экономического развития в 80-е годы. – М.: Наука, 1991. – 317 с.

322. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002.

323. *Уотерман Р.* Фактор обновления / Пер. с англ.; Академия народного хозяйства при правительстве РФ. – М.: Дело лтд, 1995.

324. *Уткин Э.А.* Основы мотивационного менеджмента. – М.: Тандем, 2000.

325. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учеб. для вузов – М.: Интел-синтез, 2003.

326. *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Интел-Синтез, 1997.

327. *Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І.* Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004.

328. Філософський словник / За ред. В.І. Шинкарука. – К.: Головна редакція Української Радянської енциклопедії, 1986.

329. *Форрестер Дж.* Мировая динамика / Пер. с англ. – М.: Наука, 1998. – 317 с.

330. *Хайдеггер М.* Вопрос о технике // М. Хайдеггер. Время и бытие. – М., 1993.

331. *Хайдрих В.* Импульсы роста для учреждения предприятий, ориентированных на высокие технологии, – инновационные модели партнерства с высокой динамикой процесса // Инновации. – 2003. – №2 // www.mag.innov.ru.

332. *Хачатуров А.Е.* Интеграционный менеджмент: проблемы, которые необходимо решать // Менеджмент в России и за рубежом.– 2004.– №2. – С. 35–39.

333. *Хойер Ф.* Как делать бизнес в Европе. – М., 1991.

334. *Хофер Ч.* Маркетинговые стратегии инновационной деятельности. – М.: АКАЛИС, 2002.

335. *Храброва И.А.* Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика. – М.: Альпина Паблишер, 2005. – 298 с.

336. *Хто в лісі хазяїн?... // Деревообробник: Всеукраїнська галузева газета.*– 2001.– 2 грудня.

337. *Цинн К.Г.* Социальное рыночное хозяйство: идея и развитие экономического строя ФРГ. – Минск : Плюсминус, 1994. – 120 с.

338. *Цихан Т.В.* Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления.– 2003.– №5.

339. *Цыганов Ю.* Республика Корея и Китай в интеграционных процессах мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения.– 1995.– №5. – С. 112–121.

340. *Цыганов Ю.* Экономика КНР: успехи и проблемы развития // Мировая экономика и международные отношения.– 1997.– №5. – С. 127–131.

341. *Чапля В.В.* Теневая экономика и проблемы экономического роста // Экономический вестник Ростовского государственного университета.– 2003.– Т. 1.– №4. – С. 124–127.

342. *Человек и общество (основы современной цивилизации).* – М.: Геликон, 1992.

343. *Черчилль Г.А.* Маркетинговые исследования. – СПб.: Питер, 2005.

344. *Чечетов М.* Економічні пріоритети: настав час вибору // Дзеркало тижня.– 2001.– №20(344). – 26.05–1.06.

345. *Чукаєва І.К.* Паливний комплекс України: сучасний стан та перспективи розвитку: Автореф. дис. ... доктора економічних наук. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2006.

346. *Чулков В.П., Чулков И.П.* Топлива и смазочные материалы: ассортимент, качество, применение, экономия, экология. – М.: Политехника, 1998.

347. *Чухрай Н.* Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення: Монографія. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2002.

348. *Шамхалов Ф.И.* Американский менеджмент. Теория и практика. – М.: Наука, 1998.

349. *Шеер А.* Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. – М.: Мета-Технология, 2004.

350. *Шеер А.* Моделирование бизнес-процессов. – М.: Мета-Технология, 2003.

351. *Шерстюк Р.* Рациональный подход. Экономические рычаги вторичной переработки отработанных нефтепродуктов // ТЭК.– 2005.– №7. – С. 33–41.

352. *Шерстюк Р.В.* Механізм інноваційного розвитку нафтогазового комплексу: Монографія / Під. ред. Г.Г. Бурлаки. – К.: Освіта України, 2006.

353. *Шершньова З.Є., Оборська С.В.* Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999.

354. Шестой Всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий» // Российский журнал менеджмента.– 2005.– Т. 3.– №2. – С. 177–183.

355. *Шеховцев М.В.* Венчурные фонды, крупные корпорации и малые инновационные предприятия // ЭКО.– 2006.– №2. – С. 60.

356. Шлях до суспільства, заснованого на знаннях. НТУУ «КПІ»// Київський політехнік: Щотижнева газета Національного технічного університету України «КПІ».– 2006.– №5.

357. Шляхи інноваційного розвитку України / Д. Табачник та ін. – К.: Людопринт, 2004.

358. *Шоргин С.Я.* Оценка вероятности разорения и страховых тарифов при прогнозировании страховой деятельности на длительный период // Финансы.– 1997.– №9. – С. 46–49.

359. *Шумелда Я.* Страхування: Навч. посібник для студентів економічних спеціальностей. – Тернополь, 2003.

360. *Эванс Дж.Р., Берман Б.* Маркетинг / Пер. с англ. – М.: Экономика, 2003.

361. *Юринець В.Є., Крупка М.І., Юринець З.В.* Автоматизовані інформаційні системи у фінансах: Навч. посібник. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2004.

362. *Юрченко Л.А.* Финансовый менеджмент страховщика: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

363. *Яковенко С.І.* Інформаційні технології й реінжиніринг у процесах організації, трансформації й управління корпораціями // Актуальні проблеми економіки.– 2005.– №10. – С. 222–235.

364. Яковенко С.І. Реінжиніринг бізнес-процесів шляхом інформатизації управління на підприємствах України // Актуальні проблеми економіки.– 2004.– №9. – С. 118–130.

365. Agarwal M., Burger P., Reid D. Readings in Industrial Marketing. – N.J.: Prentice-Hall, 2002.

366. Aigyri I.C. Management and organizational development. Tile path from XA to YB. – New York, 1999. – XV. (McGraw-Hill ser. in management).

367. Amsden A.H. Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. – Oxford University Press, New York and Oxford, 1989.

368. Anita M.M., McGahon A. Competition, Strategy and Business Performance // Calif. Manag. Review.– 1999.– №3.

369. Archibugi D., Miche I. Technological globalization or national systems of innovations // Future.– 1997.– №2.

370. Archibugi D., Pianta M. The Technological Specialization of Advanced Countries. Dordrecht №1: Kluwer Academic, 1992.

371. Armstrong M. Reward management. London, 2003.

372. Arndt H.W. Economic Development. The history of an idea. – Chicago and London: University of Chicago Press, 1996.

373. Astrof V., Lukas Z., Poschl J. The Ukrainian Economy between Russia and the Enlarged EU: Consequences for Trade and Investment / Wiener Institut fur Internationale Wirtschaftsvergleiche // Current Analysis and Country Profiles.– 2006.– March. – №23.

374. Bierly P., Chakraberty A. Generic Knowledge Strategies in the U.S. Pharmaceutical Industry // Strategic Manag. Journ.– 2002.– №17. – P. 64–67.

375. Boskin M.J., Low L.J. Capital, Technology and the Economic Growth // Technology and the Wealth of Nations.– 2002.– P. 17–55.

376. Burgelman R.A., Maidique M.A. Strategic Management of Technology and Innovation. – Homewood, Illinois, IRWIN, 2004.

377. Cardoza G. Learning and innovation paths in East Asia // Science and Public Policy.– 2003.– August.

378. Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe. Working paper №18, 2003.

379. Clapp R.A.I. Creating Comparative Advantage: Forest Policy as Industrial Policy in Chile // Economic Geography.– 2001.– Vol. 71.– № 3. – P. 273–296.

380. Cluster specialisation patterns and innovation styles. – Den Haag, 1998.

381. Cohen R., Kennedy P. Global Sociology. – N.Y., 2000.

382. *Cummins J.G., Violante G.L.* Investment-Specific Technical Change in the US Measurement and Macroeconomic Consequences (1947–2000). – U.S. Federal Reserve Board, University College, CEPR, London, 2002.

383. *Davis K.* Human Behavior at Work: Organizational Behavior. – New York: McGraw-Hill, 1999.

384. *De Ferranti D., Perry G.E., Lederman D., Maloney W.F.* From Natural Resources to the Knowledge Economy. – World Bank, Washington DC, 2002.

385. DEF-STAN-0060. Integrated Logistic Support, 1999.

386. *Drucker P.F.* Knowledge Worker Productivity // Calif. Manag. Rev.– 2001.– V. 41.– №2. – P. 45–49.

387. *Feldman V.P., Audretsch D.B.* Innovation in Cities: Science based Diversity // Specialization and Localized Competition-European Economic Review.– 1999.– №43. – P. 409–429.

388. *Freeman C.* History, Co-evolution and Economic Growth // IASA Working Paper.– 1995.– №76. – P. 34.

389. *Freeman H.* The Economics of Industrial Innovation. – Hammond – Sworth, Pangolin, 1974.

390. *Gelb A., Jefferson G., Singh I.* Can Communist Economies Transform Incrementally? (Chinese Experience) / World Bank Working Paper # 1189. – Washington : IMF, 1993. – 46 p.

391. *Grandel J.* Aspects of Risk Theory. – N.Y.: Springer-Verlag, 2003.

392. Historical Background of Price Stabilization Policies. – Tokyo: EPA, s. y. – 32 p.

393. *Hutt M.D., Speh T.W.* Business Marketing Management: a Strategic View of Industrial and Organizational Markets. – 4th ed. – Orlando: The Dryden Press, 2006.

394. Innovation Policy: updating the Union's approach in the context of the Lisbon strategy. Com-munication from the Commission to the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. – Brussels, 2003.

395. Insurance, risk management and public policy / Essays in the memory R.I. Mehr. – Norwell. Kluwer, 2004.

396. *Joonghae S.* The industrial competitiveness of Korea's IT Industry. Paper presented at KDI 33rd Anniversary Conference on Industrial Competitiveness in East Asia, Seoul: Korea Development Institute, March 2004.

397. *Laffont J.J.* The economics of uncertainty and information. – Cambridge: MIT Press, 1996.

398. *Lall S.* Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness. – Discussion Paper No. 28, 2004.

399. *Laudon K.C., Laudon J.P.* Management Information Systems. – Prentice Hall. Upper Saddle River, New Jersey, 2002.

400. *Leamer E.E.* Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence. – Cambridge: MIT Press, 1984.

401. *Libeskind J.* Reengineering R&D Work Processes // RTM.– 2003. №2. – P. 34.

402. *Libeskind J.L.* Knowledge, Strategy and Theory of the Firm // Knowledge and strategy / Eds. M.H. Zack. – Boston: Butterworth, 2004.

403. *Locke R.M.* Building Trust. Paper presented at the Annual Meetings of the American Political Science Association. – Hilton Towers, San Francisco, California, 2005.

404. *Lundwall B.-A.* Why study national systems and national styles of innovations? // Int. Technol. Analysis & Strategic Manag.– 1998.– V. 10.– №4.

405. *Mattsson L.G.* Management of Strategic Change in a “Markets-as-Networks” Perspective. In the Management of Strategic Change/ Ed. by A.M. Pettigrew. – Oxford, N.Y., 1987.

406. *Mensch G.* Stalemate in technology: Innovations overcome the depression. – Ballinger – Cambridge (Massachusetts), 1979.

407. Microsoft Office 97: Энциклопедия пользователя / Мак-Федриз П. и др. – К.: ДиаСофт, 1998.

408. National Innovation System. – New York, Oxford, 2004.

409. NATO CALS Handbook, 2000 // www3.denicn.com.

410. *Nelson R.R.* The Changing Institutional Requirements for Technological and Economic Catch Up. – Columbia University, 2004.

411. *O'Brien J.A.* Management Information Systems. A Managerial End User Perspective. – Boston: IRWEN, 1990.

412. *Ocampo J.A.* Structural Dynamics and Economic Growth in Developing Countries, 2004.

413. Performance Evaluation System and Guideline with Application to Large-scale Construction, R&D and Job Training Investments // World Bank and Korea Development Institute Conference Proceedings.– 2003.– July.

414. *Porter M., Bond G.C.* Innovative Capacity and Prosperity. The Global Competitiveness Report. – Geneva: World Economic Forum, 2002.

415. *Remh D.S.* Personnel: The Management of People at work. – New York, 2001.

416. *Robbins S.P., Coulter M.* Management. – 6th ed., Prentice Hall, Inc. Upper Saddle River, New Jersey 07458, 1999.

417. *Sachs J.* Reforms in Eastern Europe and the FSU in Light of the East Asian Experience / NBER Working Paper 5404. – Cambridge: NBER, 1996. – 72 p.

418. *Sadahiro A.* Possible lesson for the Transition to a Market Economy and Durable Economic Growth with the Reference to the Postwar Japanese Economy / Works. – Tokyo: Economic Planning Agency, s. y. – 67 p.

419. *Schermerhorn J.R., Jr.* Management. – New York, Chi Chester, Brisbane, Toronto, Singapore, 1996.

420. Seoul's big splash // *The Economist.*– 1994.– 333.– №7888. – P. 73.

421. *Shavel S.* Risk-sharing and incentives in the principal and agent relationship // *Bell Journal Of Econ.*– 2001.– Vol. 10.– N 1. – P. 55–73.

422. *Shen W.* Virtual Organizations in Collaborative Design and Manufacturing Systems // *Vo Net.*– 2000.– V. 2. – №2 // www.virtual-organization.net.

423. *Shleifer A., Vishny R.W.* Liquidation Values and Debt Capacity: A Market Equilibrium Approach // *Journal of Finance.*– 1992.– Vol. 47.– №4. – P. 1343–1366.

424. Slowly does it // *The Economist.*– 1993.– 329.– №7841. – P. 82.

425. *Soulie D.* Filieres de Production et Integration Vertical // *Annales des Mines.*– 1989.– Janvier. – P. 21–28.

426. *Stiglitz J.* Some Lessons From the East Asian Miracle // *The World Bank Research Observer.*– (August 1990).– Vol. 11.– №2 – P. 151–177.

427. *Stonier T.* The wealth of information. A profile of the postindustrial economy. – L.: Mothuen, 1983.

428. *Suh J.* The industrial competitiveness of Korea's IT Industry, paper presented at KDI 33rd Anni-versary Conference on Industrial Competitiveness in East Asia, Seoul: Korea Development Institute, March 2004.

429. *Taniuchi M.* Public Enterprise Sector in Japan. Privatization in Japan / Works. – Tokyo: Economic Planning Agency, s. y. – 22 p.

430. *The Chinese Economy. A World Bank Country Study.* – Washington: World Bank, 1996. – 105 p.

431. *The Handbook of Industrial Innovation / Eds. Dodgson M., Rothwell R.* – Edward Elgar Publi-shing, Incorporated, 2001.

432. *Thompson A., Strickland A.* Crafting and Executing Strategy: Text and Reading. Irwin, New York; Burr Ridge: McGraw-Hill, 2001.

433. *Toleno J.A.* Propjs des Filires Industrielles // Revue d'Economie Industrielle.– 1978.– V. 6.– №4. – P. 149–158.

434. Transition Report, 1995. Investment and Enterprise Development. – London: Royal Print Ltd., 1995.

435. *Wakabayashi K., GriffyBrown C., Watanabe C.* Stimulating R&D: an analysis of the Ministry of International Trade and Industry's "visions" and the current challenges facing Japan's technology policymaking mechanisms // Science and Public Policy.– 2002.– February. – P. 13.

436. *Williamson O.E.* Corporate Finance and Corporate Governance // The Journal of Finance, 1988, №43/3. – Pp. 567–591.

437. World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. – N.Y., Geneva: United Nations, 2005.

438. *Zack M.H.* Developing of Knowledge Strategy // Calif. Manag. Review.– 2001.– №3. – P. 19–23.



СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТА ЮРИДИЧНА ОСВІТА
ПРЕСТИЖНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

Україна, 01011, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26
E-mail: book@nam.kiev.ua
тел./факс 288-94-98, 280-80-56



Маркетинг для магістрів: Навч. посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка, д.е.н., доц. С.А. Єрохіна: В 2-х т. — Т. 1. — К.: Національна академія управління, 2007. — 604 с.; Т. 2. — К.: Національна академія управління, 2007. — 544 с.
Ціна без доставки за 1 том — 45 грн.; за 2 тома — 90 грн.

У навчальному посібнику в концентрованому вигляді викладено зміст усіх нормативних дисциплін по спеціальності «Маркетинг». По кожній з дисциплін базового курсу пропонуються контрольні питання, тести, глосарій і література.

Для викладачів, майбутніх бакалаврів і магістрів, аспірантів, маркетологів-практиків, наукових працівників, а також для всіх, хто цікавиться сучасними технологіями маркетингу.

Том 1

- Розділ 1.** Маркетинговий менеджмент
- Розділ 2.** Маркетингові дослідження
- Розділ 3.** Товарознавство
- Розділ 4.** Стандартизація і сертифікація продукції та послуг
- Розділ 5.** Поведінка споживача
- Розділ 6.** Логістика
- Розділ 7.** Маркетингова товарна політика
- Розділ 8.** Товарна інноваційна політика
- Розділ 9.** Маркетингова політика розподілу
- Розділ 10.** Інфраструктура товарного ринку
- Розділ 11.** Промисловий маркетинг

Том 2

- Розділ 12.** Інформаційний маркетинг
- Розділ 13.** Маркетинг у банку
- Розділ 14.** Маркетинг послуг
- Розділ 15.** Інформаційні технології в маркетингу
- Розділ 16.** Міжнародний маркетинг
- Розділ 17.** Кон'юнктура світових товарних ринків
- Розділ 18.** Маркетингова цінова політика
- Розділ 19.** Маркетингова політика комунікацій
- Розділ 20.** Рекламний менеджмент
- Розділ 21.** Стратегічний маркетинг
- Розділ 22.** Комерційна діяльність посередницьких організацій
- Розділ 23.** Маркетинг персоналу



Валютно-курсове регулювання: проблеми теорії і практики: Монографія. — К.: Національна академія управління, 2007. — 372 с. Ціна без доставки — 27 грн.

Автор: **Я.В. Белінська**

У монографії досліджено теоретичні, методологічні та практичні аспекти формування системи валютно-курсового регулювання. Розкрито проблеми формування і реалізації валютно-курсової політики на сучасному етапі в Україні. На основі проведеного дослідження обґрунтовані практичні рекомендації стосовно удосконалення інструменту валютно-курсового регулювання в період переходу до монетарного режиму інфляційного таргетування.



СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТА ЮРИДИЧНА ОСВІТА
ПРЕСТИЖНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

Україна, 01011, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26
E-mail: book@nam.kiev.ua
тел./факс 288-94-98, 280-80-56



Менеджмент: Навч. посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка. – К.: Національна академія управління, 2006. – 656 с. Ціна без доставки – 45 грн.

Авторський колектив: **М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, О.А. Стороженко.**

У даному навчальному посібнику викладено матеріал, який дає системне уявлення щодо менеджменту. Комплекс представлених навчальних матеріалів стосується відносин управління на макро- та мікрорівні економічної системи, що дозволяє сформувати сутнісне бачення щодо менеджмент-взаємозв'язків різноманітних видів діяльності. У цілому викладений матеріал суттєво поширює теоретичні і методичні уявлення щодо менеджменту.

Навчальний посібник включає теоретичні засади менеджменту, історію його виникнення і розвитку, форми і методи документообороту при здійсненні управлінської діяльності, основи операційного менеджменту, розкриває нові тенденції у розвитку стратегічного менеджменту. Містить також менеджмент-практикум щодо основних засад управління.

Призначений для студентів вищих навчальних закладів, викладачів, аспірантів, а також всіх тих, хто цікавиться питаннями управління.



Фінансовий менеджмент: Курс лекцій / За наук. ред. д.е.н., проф. Єрмошенка М. М. – К.: НАУ, 2004. – 506 с. Ціна без доставки – 35 грн.

Авторський колектив: **М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, О.А. Стороженко.**

У даному навчальному посібнику, який зроблено у вигляді курсу лекцій, викладено матеріал, котрий дає системне змістовне уявлення щодо управління капіталом. Комплекс питань, що стосуються фінансово-кредитних відносин на макро- і мікрорівні з точки зору міжнародних стандартів фінансового розвитку, дозволяє сформувати у читача глибоке уявлення про взаємозв'язки комерційної діяльності підприємств з державним механізмом регулювання монетарної сфери через розробку

і реалізацію фінансової і грошово-кредитної політики в Україні. Включає тезаурус з більш як 700 понять, використаних у курсі лекцій.

Наукове видання

**Єрмошенко Микола Миколайович,
Єрохін Сергій Аркадійович,
Шандра Володимир Миколайович,
Гуменюк Олег Іванович,
Варфломєєва Віра Олександрівна,
Дишко Ірина Юріївна,
Капітан Ігор Борисович,
Кушнерук Анна Сергіївна,
Назарчук Леонід Михайлович,
Неговська Юлія Миколаївна,
Щербань Олексій Миколайович,
Яковенко Сергій Іванович**

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО
ООНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**
Наукова монографія

Верстка О.О.Кривонос
Літературна редакція: Н.М. Желєзняк, М.М. Єрмошенко
Коректор Д.М.Прохорова

Оригінал-макет підготовлено в Національній академії управління

Підп. до друку 15.04.2008. Формат 60x80 1/16.
Папір офсет. №1. Офс. друк. Гарн. «PragmaticaC».
Ум.друк.арк. 12,1. Обл.-вид. арк. 13,0. Наклад 300 прим.
Замовлення № 117.

Національна академія управління,
01011, м. Київ, вул П. Мирного, 26.
тел. 254-31-96, тел./факс 280-80-56.
www.nam.kiev.ua, eco@nam.kiev.ua

Віддруковано в типографії АТЗТ «Атопол»
м. Київ, бул. І. Лепсе, 4.
atopol_inc@ukr.net