

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
Університет економіки та права «КРОК»

Розвиток інформаційного суспільства

Колективна монографія

Том 2

Інноваційні засади та виміри стратегічного розвитку підприємств України

*До ХХ-річчя
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

Київ – 2012

ББК 65.290
УДК 330341.1(331.2:338Ю4)
I-57

*Затверджено до друку Вченою радою ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
(протокол № 2 від 1.12.2011 року)*

Науковий редактор

І.Л. Петрова, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Рецензенти:

О.Б. Бутнік-Сіверський, доктор економічних наук, професор, завідувач економіко-правового відділу НДІ інтелектуальної власності Національної академії правових наук України;

О.В. Мартякова, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління підприємством Донецького національного технічного університету;

А.В. Шегда, доктор економічних наук, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

I-57 Інноваційні засади та виміри стратегічного розвитку підприємств України: Колективна монографія / І.Л. Петрова, З.М. Борисенко, Н.І. Дишлюк та ін.; За наук. ред. проф. Петрової І.Л. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 355 с.

ISBN 978-966-7735-70-8

У монографії розглядаються актуальні питання інноваційного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Автори пропонують новий комплексний підхід до створення умов розробки та реалізації інноваційних стратегій розвитку підприємства залежно від їх конкретних видів та призначення. Значна увага приділяється ролі держави у створенні сприятливого інноваційного середовища, становленні національної інноваційної системи, підвищенню її соціальної відповідальності за фінансово-економічне та організаційно-правове забезпечення інноваційної діяльності підприємств. Особливістю цієї монографії є дослідження соціальних аспектів інноваційної діяльності підприємств, виділення та аналіз класу соціальних інновацій. У роботі розглянуто проблеми інтелектуального капіталу як стратегічного активу сучасного підприємства.

Призначено для керівників та спеціалістів підприємств, наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів економічного профілю.

ББК 65.290

ISBN 978-966-7735-70-8

© колектив авторів, 2012

© ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012

Зміст

Вступне слово.....	5
Передмова.....	7
Розділ 1. Формування національної системи інноваційного розвитку – головний пріоритет суспільного поступу держави	9
1.1. Інновації як стратегічний пріоритет суспільного розвитку.....	9
1.2. Концепція формування національної інноваційної системи в умовах інтеграції держави у міжнародний простір	22
1.3. Інноваційно-орієнтований розвиток національної економіки: перспективи виробництва та бар'єри в Україні	37
1.4. Створення умов інноваційної діяльності в процесі реалізації конкурентної політики держави	55
1.5. Пріоритетні напрями створення інфраструктури інноваційного розвитку держави.....	71
1.6. Вплив інноваційного потенціалу суспільства на привабливість національної економіки	87
1.7. Основні суперечності інноваційного розвитку України в контексті структурних перетворень	103
1.8. Еколого-економічний формат інноваційного розвитку держави.....	111
Література до розділу 1	125
Розділ 2. Економічне обґрунтування стратегій інноваційного розвитку підприємств	132
2.1. Типологія та чинники формування стратегії інноваційного розвитку	132
2.2. Оцінка середовища інноваційної діяльності	147
2.3. Врахування потенціалу підприємства при формуванні стратегії інноваційного розвитку	155
2.4. Форсайтні методи дослідження у стратегічному управлінні підприємствами....	176
2.5. Створення конкурентних переваг підприємства в процесі інноваційної діяльності	185
2.6. Інноваційні перетворення бізнес-моделей як напрям стратегічного розвитку підприємства	196
2.7. Інноваційні можливості стратегії злиття високотехнологічних компаній.....	212
2.8. Формування та розвиток капіталу інноваційних підприємств	228
2.9. Інноваційно-інвестиційна безпека в системі економічної безпеки.....	236
2.10. Економічне обґрунтування ефективності впровадження інновацій на підприємстві.....	248
Література до розділу 2	257

Розділ 3. Соціальні координати інноваційного розвитку підприємств	265
3.1. Соціально-економічні особливості інноваційної праці.....	265
3.2. Інтелектуальний капітал у координатах стратегічного розвитку підприємства..	276
3.3. Стратегії навчання персоналу в умовах інноваційного розвитку підприємства..	286
3.4. Мотивація праці в діяльності інноваційного підприємства.....	296
3.5. Культура інноваційної діяльності підприємства	309
3.6. Психологічні аспекти організації та управління інноваційною діяльністю на підприємстві	319
3.7. Соціальні інновації в контексті стратегічного розвитку.....	335
Література до розділу 3	349
Післямова.....	354

Вступне слово

Шановні читачі!

Ви тримаєте в руках один із томів колективної монографії, яка присвячена 20-річчю Університету «КРОК». Це незвичайне видання об'єднує багатогранний доробок науковців інститутів, факультетів, кафедр, коледжів і лабораторій нашого навчального закладу. Ґрунтовність досліджень та мультидисциплінарність пошуку забезпечують синергетичний ефект, що сприяє здобуванню нового оригінального знання, науковому зростанню авторів, створює передумови формування наукових шкіл і гарантування якості вищої освіти. Високий рівень професійної зрілості дослідників дає змогу спільно працювати над загальноуніверситетською науковою темою: «Проблеми розвитку інформаційного суспільства: економічні, управлінські, правові, міжнародні, гуманітарні та технологічні аспекти», в якій знаходять своє відображення як персональні наукові інтереси багатьох науково-педагогічних працівників, так і пріоритетні напрями роботи наукових колективів.

Зміст кожного тому монографії відбиває один із ключових напрямів наукових досліджень і підготовки кадрів. Кожний науковий колектив має власну історію створення та розвитку в контексті становлення Університету «КРОК» як одного з провідних приватних вищих навчальних закладів України. Кожний автор – непересічна особистість із власним поглядом на сучасний світ і його проблеми. Більшість дослідників поєднує надбання наукових шкіл різних закладів та установ із власним доробком, але вже чимало молодих учених навчалися та зростали в нашому закладі.

Постійно розвивається наукова інфраструктура Університету. Здається, зовсім недавно вийшов друком перший номер «Вчених записок Інституту економіки, управління та господарського права», а тепер уже звичним є щорічне видання кількох томів «Вчених записок Університету «КРОК». Серія Економіка», «Правничого вісника Університету «КРОК», що офіційно визнані фаховими виданнями з економічних, юридичних і психологічних наук. Спільно зі Східноукраїнським національним університетом імені Володимира Даля багато років видається фаховий із технічних наук збірник наукових праць «Управління проектами та розвиток виробництва», тривалий час під керівництвом професора Кириченка О.А. виходив друком часопис «Зовнішня торгівля. Економічна безпека», започатковано видання журналу «Фокус мови», систематично друкуються тематичні збірки наукових праць викладачів та студентів, матеріали наукових конференцій і тези магістерських робіт.

Сотні студентів щорічно беруть участь у Всеукраїнській студентській олімпіаді, Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт, конкурсах диплом-

них робіт і студентських проєктів. За кількістю переможців Університет стабільно посідає одне з перших місць серед приватних вищих навчальних закладів України. Університет «КРОК» ініціював проведення Всеукраїнських студентських олімпіад зі спеціальностей «Управління фінансово-економічною безпекою» та «Управління проєктами». Стрімкий розвиток аспірантури свідчить про набуття навчальним закладом справді університетської якості та закладає підвалини сталого зростання. Виявом високої довіри української держави є створення в Університеті «КРОК» двох спеціалізованих учених рад із захисту дисертацій на здобуття наукових ступенів кандидата та доктора наук.

З кожним роком міцніє впевненість у правильності обраних нами цінностей служіння суспільству, поваги до держави, наукового пошуку та свободи підприємництва. Переконані, що в подальшому Університет «КРОК» разом із усією Україною зможе зробити прорив у напрямі до мейнстріму сучасної науки та кращої практики світових лідерів вищої освіти.

Дозвольте подякувати кожному авторові цієї монографії, викладачам, співробітникам, аспірантам і студентам Університету «КРОК», представникам партнерських організацій, які брали участь у підготовці та публікації видання. Особливу подяку хочу висловити проректору з наукової роботи Університету «КРОК», доктору історичних наук, професорові, члену-кореспонденту Національної академії педагогічних наук України Сідаку Володимирі Степановичу та начальнику науково-організаційного відділу Університету Лічман Тетяні Володимирівні, які доклали багатьох зусиль для успіху цього видання.

*С.М. Лаптєв,
професор,
ректор Університету «КРОК»*

Передмова

Початок ХХІ століття знаменується прискореним інноваційним розвитком, переходом до нових авангардних технологій, посиленням ролі інтелектуального капіталу у створенні національного багатства. Конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках забезпечується реалізацією стратегій, спрямованих на розробку та комерціалізацію інноваційних продуктів. На теренах України оперують успішні компанії, як вітчизняні, так і міжнародні, діяльність яких базується на застосуванні новітніх технологій. Проте їх чисельність, на превеликий жаль, є обмеженою. Натомість, для переважної більшості підприємств характерна недостатня інноваційна активність, втрата науково-технічного потенціалу, орієнтація на запозичення другорядних технологій. Підприємства лише в незначній кількості розробляють ефективні стратегії, здатні забезпечити їх стійкий розвиток у довготривалому періоді, здебільшого орієнтуючись на короткострокові зиски при обмеженому інвестуванні.

Понад 80% вітчизняних промислових підприємств взагалі не займаються інноваційною діяльністю, і тільки трохи більше 10% реально впроваджують інновації. До цього варто додати, що основні тренди інноваційної активності українських підприємств за останнє десятиліття є спадними. Пролонгація негативних тенденцій відсуває Україну до числа країн-аутсайдерів і, на наш погляд, створює серйозну загрозу її соціальній та економічній безпеці.

Проблему подолання негативних тенденцій інноваційного розвитку українських підприємств намагаються вирішити автори монографії, що пропонується. Її центральною віссю є підхід до розвитку підприємств на основі інноваційних стратегій, як єдино можливих з огляду перспективи реалізації їх довгострокових конкурентних переваг.

На думку авторів, формування інноваційних засад стратегічного розвитку підприємств передбачає, по-перше, створення необхідних зовнішніх умов у вигляді привабливого інноваційного середовища. Виняткову роль у цьому процесі має відігравати держава. На сучасному етапі усі розвинені країни світу приділяють інноваціям максимальну увагу. Країнами ЄС нещодавно прийнято рішення радикально змінити структуру підтримки дослідницької та інноваційної діяльності приватних компаній, незважаючи на досить пристойні порції в рейтингу конкурентоспроможності.

У нашій державі розпочато процес створення національної системи інноваційного розвитку, проте більшість її пріоритетів залишаються на рівні декларації. У пропонованій роботі розглянуто суперечності й проблеми інноваційного розвитку

в Україні, що створюють істотні перешкоди для формування й реалізації інноваційних стратегій підприємств.

Другу групу факторів становлять економічні можливості інноваційного розвитку підприємств, їх потенціал, сучасні бізнес-моделі, інноваційне забезпечення.

Авторами запропоновано типологію та стратегії інноваційного розвитку, розроблено оригінальні методики форсайтних досліджень, оцінки привабливості інновацій для підприємств, вимірювання інноваційно-інвестиційної безпеки.

Особливістю монографії є поєднання економічного та соціального векторів інноваційного розвитку підприємств. Автори підкреслюють необхідність врахування специфіки інноваційної праці, мотивації та розвитку інноваційних працівників, культури організації інноваційної діяльності та управління підприємствами. Значну роль відведено соціальним інноваціям як генераторам суспільного розвитку і фактору успішної технології модернізації країни.

Відповідно до окресленої проблематики, зміст монографії містить три розділи:

1. Формування національної системи інноваційного розвитку – головний пріоритет суспільного поступу держави.

2. Економічне обґрунтування стратегій інноваційного розвитку підприємств.

3. Соціальні координати інноваційного розвитку підприємств.

У роботі взяли участь представники вишівської та академічної науки, що спеціалізуються на проведенні досліджень у сфері інноваційного розвитку.

Аналіз інноваційних засад та вимірів стратегічного розвитку підприємств дозволив сформулювати пропозиції щодо забезпечення умов посилення інноваційної активності підприємств, створення економічного і соціального підґрунтя розгортання інноваційних процесів. Їх наслідком має стати підвищення конкурентоспроможності соціально-економічного розвитку українського суспільства.

Монографія є одним з результатів досліджень першого етапу «Оцінка передумов економічного забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств» науково-дослідної теми «Економічне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств в процесі реалізації конкурентної політики держави».

У написанні монографії брали участь:

Д.е.н. Петрова І.Л. – передмова; післямова, 1.1., 2.1. (сп.), 3.1., 3.2., 3.3. (сп), 3.4. (сп.); д.е.н. Борисенко З.М. – 1.4.; д.е.н. Соловйов В.П. – 2.2.; д.е.н. Попович О.С. – 2.4.; д.е.н. Мех О.А. – 2.7.; к.е.н. Міщенко В.С. – 2.3. (сп.); к.е.н. Дишлюк Н.І. – 2.1. (сп), 3.3. (сп), 3.6.; к.т.н. Шпильова Т.І. – 1.2. (сп); к.т.н. Шпильовий В.Д. – 1.2 (сп); к.е.н. Буцацький В.Й. – 2.3. (сп); к.е.н. Семенова Л.Н. – 1.5., 2.5.; к.е.н. Денисюк В.А. – 1.3.; к.е.н. Андрєєва В.А. – 1.8.; к.е.н. Єсипчук Т.П. – 2.6.; к.е.н. Черненко В.М. – 1.7.; к.е.н. Головатюк В.М. – 1.6.; к.е.н. Пилипенко О.О. – 3.4. (сп); к.е.н. Терон І.В. – 3.7.; ст. викл. Лелюк О.О. – 2.8.; ст. викл. Євтушенко С.В. – 2.9., 2.10. (сп.); асист. Балика О.Г. – 3.5.; асист. Романів Т.В. – 2.10. (сп.).

Розділ 1

Формування національної системи інноваційного розвитку – головний пріоритет суспільного поступу держави

1.1. Інновації як стратегічний пріоритет суспільного розвитку

Картину сучасного світу створюють інновації – яскраві оригінальні рішення ключових проблем розвитку усіх без винятку сторін суспільного життя. Причини їх появи криються як в об'єктивних закономірностях соціально-економічного прогресу, так і в особливостях актуалізації глибинних потреб особистості. З початку ХХ століття став очевидним незаперечний факт вичерпності екстенсивних шляхів збільшення багатства націй і сформувалось усвідомлення необхідності пошуку нових технологій, здатних забезпечувати ефективність виробництва за відносно менших витрат. Вимогою часу стає економізація технологічного прогресу – зменшення кількісних параметрів за рахунок підвищення якісних характеристик виробничих структур і процесів, в умовах, коли подальше інтенсивне використання вже задіяних фізичних, матеріальних та людських (не інтелектуальних) ресурсів веде до їх деградації. У цей же період загострюється екологічна ситуація і разом з тим з'являється необхідність пошуку нових технологій, орієнтованих на природозбереження, формування екологічної культури суспільства, екологічного мислення і способу життя.

Кардинально нову роль у суспільному виробництві починає відігравати людина як носій творчої праці. Саме її унікальні здібності створюють неповторні конкурентні переваги організацій, які дозволяють їм виходити на нові ринки. Стає зрозумілим, що існує єдиний невичерпний ресурс людства – інтелект, і лише неадекватний стан суспільного й технічного розвитку може загальмувати його стрімкий зліт.

Завдяки інтелектуальній праці змінюються форми конкуренції у напрямку ство-

рення підприємствами нових цінностей, аналогів яким ще немає. Розгортається конкурентна боротьба між принципово різними підходами в реалізації мети наукових досліджень та досягненні економічних і суспільно важливих результатів. Виникає альтернатива в застосуванні біотехнологій та мікропроцесорів, хімічних досліджень та програмного забезпечення, нано- та інформаційних технологій. З іншого боку, з'являється можливість у поєднанні принципово різних технологій для одержання синергетичного ефекту в процесі досягнення поставленої мети. За оцінками експертів, інновації у вигляді нових продуктів та технологій забезпечують до 90% зростання ВВП промислово розвинутих країн світу.

Підноситься роль людини не тільки як творця нових цінностей, але й як споживача, що висуває більш прискіпливі вимоги до потреб в екологічно чистому харчуванні, засобах усунення хвороб та зміцнення здоров'я, підвищенні рівня та якості освіти, впровадженні безвідходних технологій, збереженні та покращенні навколишнього середовища.

Фактором переходу до інноваційного розвитку стає глобалізація, що забезпечує відкритість економіки та окремих організацій, швидке поширення досягнень, розповсюдження інновацій, глобальний вимір конкуренції та інтернаціоналізацію праці та капіталу. Поглиблюються спеціалізація та кооперація праці між індивідуальними винахідниками, які пропонують нові нетрадиційні ідеї, дрібними й середніми інноваційними компаніями, що доводять ці ідеї до практичного застосування, і великими корпораціями, що забезпечують використання нової технології в масовому виробництві.

Ознакою ХХІ століття стають нечувані темпи, глибина та масштаби інновацій. Настає період світового науково-технічного перевороту, коли відбувається заміна поколінь техніки й технологій п'ятого технологічного укладу поколіннями шостого укладу, який стане визначальним в умовах переходу до шостого Кондратьєвського циклу. Науково-технологічний переворот супроводжується хвилею базисних інновацій в авангардних країнах світу. На даному етапі в економіці України є значне технологічне відставання. Для його подолання необхідно перейти до інноваційної моделі, спрямованої на «стратегії інноваційно-технологічного прориву», коли інновації виступають як «точки росту» у циклічному процесі загальної модернізації, як «якісні перегони», що забезпечують принципово новий розвиток техніки й технологій, зміну одного технологічного укладу іншим.

Інновації перетворюються на головний індикатор суспільного розвитку, знаменуючи вододіл між передовими країнами та аутсайдерами. Програш на інноваційному полі гри загрожує відставанням, збідненням, відривом від нових соціокультурних цінностей.

У загальному підході інновація – це нововведення, яке пов'язано з науково-технічним розвитком і полягає в упровадженні результатів нової якості через заміну

на сучасні або модернізацію основних фондів і технологій, в удосконаленні управління та поліпшенні економічних результатів підприємства. На противагу новаціям (novation), до яких можна віднести, скажімо, нові ідеї, винаходи, інновації (innovation) передбачають впровадження змін – новацій, комерціалізацію нових продуктів, їх практичне застосування.

Вперше термін «інновації» був зафіксований у французькій мові в 1297 р., в англійській мові – у 1553 р. як визначення нового у мові та праві, у соціо-культурній сфері [1, с. 85]. Економічний сенс поняття «інновації» вперше визначив Йозеф Шумпетер в праці «Теорія економічного розвитку» (1911 р.), де розглянув їх як комерціалізацію усіх «нових комбінацій», заснованих на:

- випуску нового продукту або відомого продукту з новими якостями (продуктові інновації);
- впровадженні нового методу (нової технології) виробництва (технологічні інновації);
- відкритті нових ринків збуту, сировини та напівфабрикатів (архітектурний тип інновацій);
- введенні нових організаційних форм та структур (організаційні інновації).

У наступних працях учений термін «нова комбінація» замінив на термін «інновація».

Відповідно до цього підходу, інновації – це одночасний прояв двох світів: світу техніки й світу бізнесу. Коли зміна відбувається тільки на рівні технології, І. Шумпетер називає її *винаходом*. Тільки тоді, коли до змін підключається бізнес, вони стають *інноваціями*.

Внутрішній зміст інновації становлять зміни, а головною функцією інноваційної діяльності є функція зміни. У зв'язку з цим інновацію можна розглядати у двох аспектах:

- 1) як нововведення (новий товар, послуга, технологія), впроваджене на ринку або використовуване в практичній діяльності організації;
- 2) як процес уведення в бізнес чого-небудь нового.

Інновації є кінцевим підсумком інноваційної діяльності, яка за своєю природою є творчою інтелектуальною діяльністю, спрямованою на одержання якісно нового продукту як її результату та позитивного соціально-економічного ефекту від його впровадження.

Причини виникнення інновацій пов'язуються із двома основними підходами:

- гіпотезою технологічного поштовху Г. Меншера зі співавторами, що базується на провідній ролі науково-технічної діяльності як основи інноваційних змін [2];
- теорією К. Фрімена, згідно з якою розробку нововведень спричиняє зростання попиту, що ініціює дифузії продуктивних і технологічних інновацій [3].

Здійснення інноваційної діяльності потребує формування специфічного соціально-економічного середовища, характеристиками якого є:

1. Орієнтація всіх чинників відтворювального процесу на забезпечення високої ефективності і якості виробництва шляхом застосування прогресивних технологій та результатів нових наукових досліджень.

2. Створення сучасної інноваційної інфраструктури, спрямованої на підтримку інноваційної діяльності. Інноваційна інфраструктура включає всі організації, що сприяють здійсненню інноваційної діяльності (технологічні інкубатори, технопарки, інноваційно-технологічні центри та ін.).

3. Формування інноваційної культури суспільства, що проявляється у його відкритості до творчості, нововведень, готовності до конструктивних змін.

4. Розвиток прогресивного технологічного, економічного та соціального потенціалу країни, здатного забезпечити її конкурентоспроможність на світових ринках високотехнологічної продукції. Його складовою є інноваційний потенціал, що охоплює усі види ресурсів, матеріальних, фінансових, людських, інформаційних, науково-технічних, які потрібні для здійснення інноваційної діяльності.

У Законі України «Про інноваційну діяльність» наголошено, що інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [4].

Інноваційна діяльність є не низкою окремих актів, а безперервним процесом, який відбувається циклічно. У сучасному розумінні інноваційний цикл становлять такі етапи:

1. **Фундаментальні дослідження**, що здійснюються заради вивчення та пояснення певних закономірностей, які існують у природі, можуть бути теоретичними або експериментальними (наприклад, запуск андронного колайдера, що може змінити уявлення про всесвіт);

2. **Пошукові дослідження**, які ґрунтуються на фундаментальних розвідках і виконуються для пошуку нових шляхів розвитку виробничої діяльності, що забезпечує значне підвищення її ефективності.

3. **Прикладні дослідження**, що дають змогу розв'язати конкретні наукові і практичні проблеми, які забезпечують створення нових виробів і технологій, здійснюються в галузевих науках або прикладних напрямках виконання фундаментальних і пошукових досліджень з метою практичного застосування, упровадження на виробництві результату досліджень та одержання від нього соціально-економічної користі для суспільства.

4. **Розробка науково-прикладної теми**, яка здійснюється як процес трансформації результатів прикладних досліджень з метою застосування їх у виробництві і полягає у формуванні технічного завдання на виготовлення проектно-

конструкторської документації для реалізації науково-технічної розробки на підприємстві.

5. **Проектування** – система науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт (складання принципової схеми, креслення, опис проекту, проектування та виготовлення макета та ін.).

6. **Реалізація проекту** – процес виготовлення нестандартного обладнання та складових технологічної лінії, закупівля стандартного обладнання та оснащення підприємства повноцінною технологічною лінією з виробництва інноваційної продукції.

7. **Експериментальне випробування** здійснюється з метою визначення відповідності результату прикладних досліджень стандартним чи нестандартним критеріям оцінки, як правило, в умовах дослідного підприємства й дає змогу уточнити оптимальні параметри технологічного процесу на підприємстві, визначити рівні шкідливих впливів та концентрації шкідливих речовин у кінцевому продукті, а також у технологічних викидах у атмосферу, ґрунт та воду та зробити висновок про додержання санітарних норм, щоб одержати дозвіл на виробництво продукту.

8. **Промислове (масове) виробництво** пов'язане з дифузією інновації на визначених промислових підприємствах та випуском великих партій інноваційної продукції.

9. **Маркетинг** здійснюється з метою просування інноваційного товару на ринок.

10. **Споживання** дає можливість здобути конкурентний кінцевий результат інноваційної діяльності за визначеними критеріями оцінки (якість, ціна, енергетика тощо) та досягти економічного та інших видів ефекту.

Проте наведені етапи інноваційного циклу не завжди можуть цілком відповідати строго регламентованому порядку. Так, може змінюватись їх черговість, обсяг, повнота використання через дію різних факторів на умови виконання всього інноваційного циклу.

Науково-технічні розробки є проміжним результатом інноваційного циклу і за умови практичного застосування перетворюються в інновації (кінцевий результат). Якщо науково-технічні розробки і винаходи є елементами нового знання, то науково-технічні інновації – це матеріалізація нових ідей і знань, відкриттів, винаходів і науково-технічних розробок у процесі виробництва з метою комерційної реалізації для задоволення визначених запитів споживачів. Неодмінними властивостями технічних інновацій є науково-технічна новизна, виробнича придатність та соціально-економічна результативність. Критеріальні ознаки науково-технічних інновацій, на наш погляд, полягають у тому, що останні повинні:

- мати новизну;
- задовольняти ринковий попит;

– приносити прибуток виробникові.

Інновації потрібно відрізняти від несуттєвих видозмін у продуктах і технологічних процесах, незначних технічних або зовнішніх змін у продуктах, що залишають незмінним конструктивне виконання й не чинять помітного впливу на параметри, властивості, вартість виробу, а також вхідні матеріали і компоненти; від розширення номенклатури продукції за рахунок уже відомих на ринку продуктів з метою задоволення поточного попиту і збільшення прибутків підприємства. Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [4].

Від інновації необхідно відрізняти такі явища, як винаходи та відкриття. Винаходи – це створені людиною нові прилади, механізми, інструменти, інші пристосування. Відкриття – це результат одержання раніше невідомих даних або спостереження раніше невідомого явища природи. Укажемо на наступні відмінності між відкриттям та інноваціями:

– Відкриття відбуваються здебільшого на фундаментальному рівні, тоді як інновації частіше є результатом прикладних досліджень.

– Відкриття може бути зроблене окремим винахідником, а інновація є продуктом діяльності творчих колективів.

– Метою відкриття не є одержання вигоди, натомість неодмінною умовою розробки та впровадження інновації завжди є отримання прибутку.

– Відкриття може відбутися випадково, а інновація є очікуваним результатом, передбаченим у планах робіт та техніко-економічному обґрунтуванні.

Новизна інновацій оцінюється за технологічними параметрами, а також виходячи з ринкових позицій. На підставі цього будується класифікація інновацій.

Залежно від технологічних параметрів інновації поділяються на продуктові, які включають застосування нових матеріалів, нові напівфабрикати, комплектуючі, одержання принципово нових продуктів, та процесні, що передбачають нові методи організації виробництва (нові технології). Процесні інновації можуть бути пов'язані зі створенням нових організаційних структур у складі підприємства.

За типами новизни для ринку інновації поділяються на нові для:

– галузі у світі;

– галузі в країні;

– даного підприємства (групи підприємств).

За місцем у системі (на підприємстві) можна виділити інновації:

– на вході підприємства (зміни у виборі й використанні сировини, матеріалів, машин і устаткування, інформації);

- на виході підприємства (вироби, послуги, технології, інформація тощо);
- системної структури підприємства (управлінської, виробничої, технологічної).

Велике значення має поділ інновацій на закриті (внутрішні), які створюються й реалізуються всередині компаній, та відкриті, джерелом яких є результати дій різних компаній. Ознакою відкритої економіки, безперечно, є перехід до інновацій другого типу. З огляду на глибину внесених змін виділяють радикальні та еволюційні інновації, траєкторії яких представлено на рис. 1.1 [5, с. 133].

Порівняльний аналіз цих типів інновацій показує, що еволюційні, або модифікаційні інновації характеризуються використанням відомих технологій, низьким рівнем невизначеності, сконцентрованістю на зниженні ціни або на поліпшенні окремих характеристик існуючих процесів, товарів або послуг. На противагу цьому, радикальні інновації відзначаються дослідженням нових технологій, високим рівнем невизначеності, концентрацією на товарах, послугах або процесах з невідомими раніше властивостями [5, с. 133].

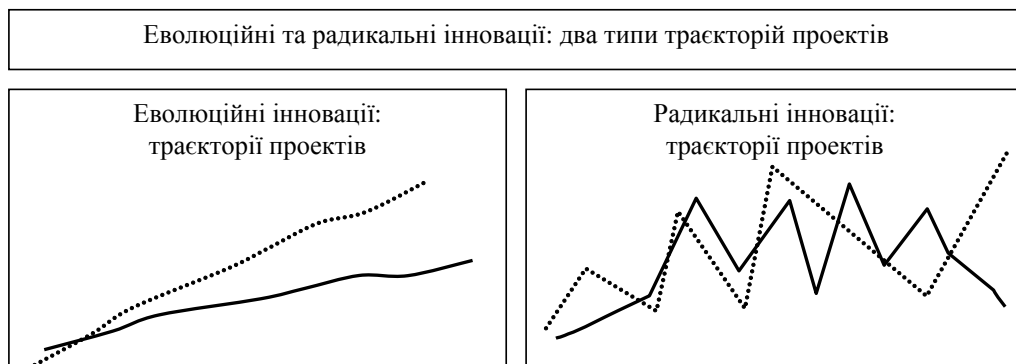


Рис. 1.1. Порівняння еволюційних та радикальних інновацій

У стратегічному управлінні досягнення безперервності інноваційного процесу забезпечується поєднанням еволюційних та радикальних інновацій. Якщо еволюційні інновації спрямовані на оптимізацію процесів, підвищення якості та диференціацію товарів та послуг, модернізацію структури та культури організації, то радикальні – передбачають революційні зрушення в технологіях та бізнес-процесах.

Класифікація інновацій містить їх види та форми. Вид інновацій об'єднує їх на основі певних ознак, що дозволяють відрізнити цю групу інновацій від інших. Скажімо, інновації виробничі, фінансові, маркетингові тощо. У межах кожного виду можна виокремити різні форми інновацій. Форма інновацій утворюється на

основі єдиного способу існування або єдиної сутності будь-якого нововведення. Інновації можуть виступати у формі нового технічного засобу, товару-новинки, нової виробничої або управлінської технології, нової послуги для споживача та ін.

Найбільш вдалим, на наш погляд, є комплексний підхід до класифікації інновацій, який містить ціль інновації, форму її реалізації, сферу застосування.

За цільовою ознакою інновації поділяються на кризові й інновації розвитку. Кризові інновації обумовлені поточною потребою подолання негараздів, виходу з скрутного становища за рахунок нововведень. На противагу цьому інновації розвитку є стратегічними, оскільки продиктовані стратегічними потребами підприємства у реалізації своїх стійких конкурентних переваг у перспективі. Інновації цього виду є реальною запорукою успішного розвитку як організації, так і країни в цілому.

За формою реалізації інновації поділяються на продуктові та операційні, або процесні. Якщо продуктові інновації є втіленими у матеріальних речах, як-от: нова модель мобільних телефонів, модернізована марка автомобіля, то інновація у формі операції виявляється у нових способах або технологіях надання послуги, наприклад, нова банківська, страхова, туристична послуга. Доречно відзначити інноваційність проекту Миколи Томенка з відродження видатних пам'яток української культури з метою привернення уваги спільноти й започаткування нових туристичних маршрутів.

За сферою застосування поділ інновацій відповідає різним видам економічної діяльності, для яких вони призначені. З урахуванням сфер діяльності можна виокремити: технологічні, соціальні, політичні, ринкові, управлінські, виробничі, маркетингові, мистецькі інновації. Останні, на наш погляд, орієнтовані на нові форми сприйняття навколишнього світу через створення його художніх і музичних образів та інтуїтивне бачення можливих майбутніх його трансформацій. Відповідно цього має сенс розглядати мистецтво як інноваційну діяльність, оскільки комерціалізовані або надані в соціальне користування мистецькі твори підпадають під поняття «інноваційний продукт», як і результати науково-технічної творчості. Різниця між творами мистецтва та науково-технічними продуктами полягає в тому, що перші, як правило, з часом набувають дедалі більшої цінності, а другі, навпаки, цінність втрачають.

Слід наголосити, що повний інноваційний цикл характерний лише для науково-технічних інновацій. Для більшості інших видів інновацій в інноваційному циклі немає етапу фундаментальних досліджень, а також набувають іншого змістового навантаження решта стадій інноваційного процесу. Упевнено можна лише стверджувати, що класичний підхід Й. Шумпетера до розуміння інноваційного циклу, який складається з етапів дослідження, розроблення, запровадження та споживан-

ня, залишається прийнятним для всіх з описаних видів інноваційної діяльності, хоч не виключає специфіки їх вияву. Так, для мистецьких творів інноваційний цикл складається з таких етапів: дослідження – задуму – створення – споживання (або соціального використання).

З огляду на зазначене, інновація – це результат розроблення та впровадження нової або вдосконаленої технології в галузях економіки, в управлінні, в комерційній, маркетинговій діяльності або соціальній сфері, який під час застосування дає можливість здобути комплексний ефект (економічний, соціальний, екологічний, науково-технічний та інший) [6, с. 27].

Інновації виконують важливі функції в сучасній економічній системі. На наш погляд, пріоритетне значення мають наступні з них:

- відтворення, яка забезпечує розширене відтворення виробничих процесів на якісно новій основі, по-перше, за рахунок збільшення доданої вартості, по-друге, за рахунок модернізації або радикального оновлення технологій;

- економізації, яка передбачає скорочення витрат людських та матеріальних ресурсів, а також витрат найціннішого багатства – часу – внаслідок реалізації нових технологічних рішень;

- соціалізації, яка виражається у розвитку інтелектуального потенціалу нації, поширенні зв'язків між усіма учасниками інноваційного процесу, розбудові інноваційної інфраструктури, створенні нових соціокультурних цінностей;

- інвестування, що полягає у створенні можливостей та виборі перспективних напрямів інвестування в інноваційній сфері. Під певним кутом зору інновації можна розглядати як інвестиції, спрямовані на розробку та впровадження нових товарів і послуг;

- регулювання, яка стає компонентом ринкового механізму, що відокремлює конкурентоздатні види діяльності від застарілих шляхом взаємодії попиту та пропозиції та встановлення конкурентної ціни;

- стимулювання, яка виходить з прибутковості інноваційної діяльності як її неодмінної умови; частина одержаного доходу має витрачатися на винагороду усіх учасників інноваційних процесів для подальшої активізації їх зусиль.

Комплексним ефектом виконання інноваціями своїх функцій є науково-економічний та соціально-економічний розвиток держави, зростання її конкурентоспроможності.

Аналізуючи стан та динаміку інноваційного розвитку України, варто зазначити, що сумною ознакою останніх років стало сповільнення інноваційної діяльності. Понад 80% вітчизняних промислових підприємств взагалі не займаються інноваційною діяльністю. Питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю упала з 18% у 2000 р. до 13,8% у 2010 р. З них частка підприємств, які впроваджували інновації, становила 11,5%, зменшившись за 10 років на 3,3%.

Також помітно скоротилася питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової: з 6,8% у 2001 р. до 3,8% у 2010 р. Така ж спадна тенденція характеризувала процес освоєння нових видів продукції, хоча кількість впроваджених нових технологічних процесів дещо збільшилася (рис. 1.2) [7, с. 215].

Зниження ключових показників інноваційної активності вітчизняних підприємств є свідченням того, що їх продукція переважно є не інноваційною і, відповідно, неконкурентоспроможною. Згідно зі статистичними даними, в загальному обсязі реалізованої промислової продукції тільки 9,8% мають ознаки інноваційної, тоді як в Євросоюзі цей показник перевищує 75% [7].

Відставання України за кількістю інновацій супроводжується їх низькою якістю. За розрахунками експертів, 75% інвестицій спрямовується у III уклад і тільки 20% і 4,5% у IV і V технологічні уклади відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння і модернізація) теж домінує III технологічний уклад – 83%, і тільки 10% припадає на IV. Внаслідок цього у промисло-

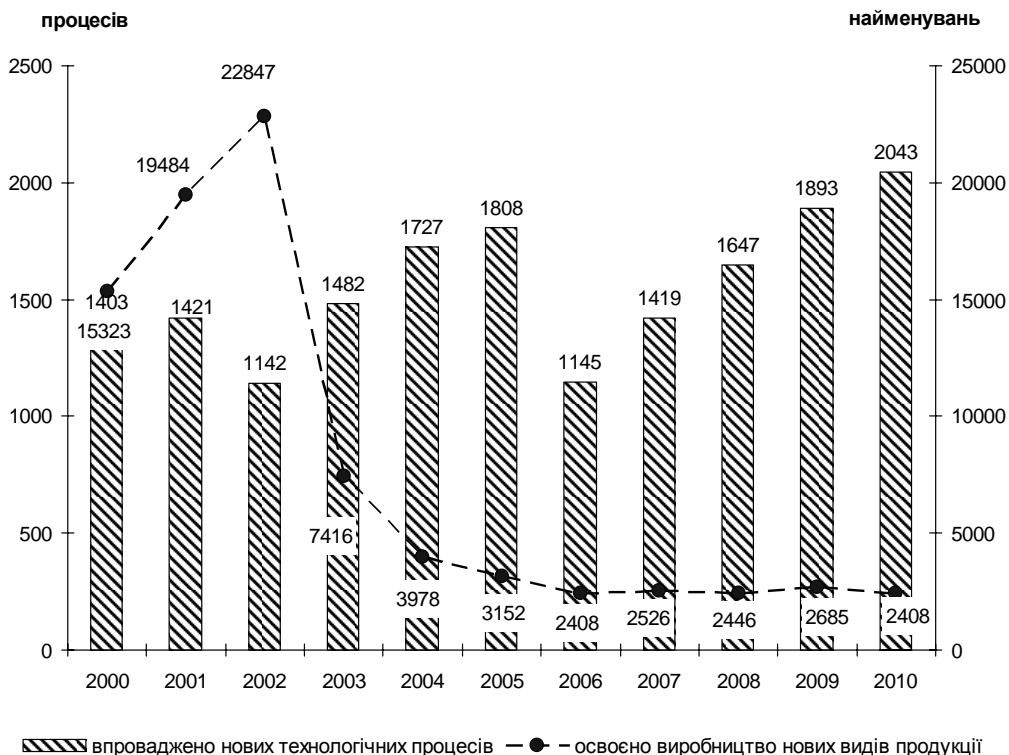


Рис. 1.2. Впровадження інновацій на промислових підприємствах

вому комплексі України домінують виробництва III та IV технологічних укладів (важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, суднобудування, кольорова металургія, органічна та неорганічна хімія), частка яких разом становить 94%. V (комп'ютеризація, інформатизація, сучасні галузі електротехнічної промисловості і приладобудування, авіаційна, медична, хімічна, фармацевтична промисловість) та VI (мікробіологічна промисловість, наукоємна і високотехнологічна медична техніка, види діяльності, засновані на біотехнологіях, генній інженерії) технологічні уклади припадає 6%, зокрема на VI, на який переходять постіндустріальні країни, 1% [8].

Кількісно-якісне відставання країни, з одного боку, пояснюється цілком об'єктивними причинами, серед яких зазначимо недостатню інвестиційну підтримку інновацій, відсутність розвиненої інфраструктури ринку інноваційних продуктів, низький попит на інновації в реальному секторі економіки, наростання кадрового дефіциту у науково-технічній сфері. Проте не менш вагомими є причини суб'єктивного характеру, насамперед, низька соціальна відповідальність усіх суб'єктів інноваційної діяльності за розробку, впровадження та поширення реальних науково-технічних досягнень у виробничі процеси. Необхідно визнати, що інвестиції, виділені для розвитку інновацій, часто розподіляються й використовуються неефективно, з численними порушеннями. Значними перекосами характеризується ринок продуктів інтелектуальної власності.

Зазначені негативні тенденції становлення інноваційної сфери в Україні відбиваються на її рейтингу серед інших країн світу за базовими економічними показниками. Згідно з даними щорічної доповіді по глобальній конкурентоспроможності країн за 2011-2012 рр. (*The Global Competitiveness Report 2011-2012*), Україна, попри деяке поліпшення становища за останній рік, все ще залишається у другій частині рейтингу, що охоплює 142 країни. Вона займає 82-гу позицію, випередивши Намібію і Чад, та суттєво відстає від Росії (66-те місце), Казахстану (72-ге місце) та Азербайджану (55-та позиція). Причому за рівнем освіти наша держава посідає 51-ше місце, за рівнем технологічних інновацій – 74-ге. Проте рейтинг знижується за рахунок слабкої організаційної структури (131-ше місце), низького розвитку фінансового ринку (116-те місце), неефективного ринку товарів та послуг (129-те місце) [9].

Разом з тим, слід зазначити, що Україна має підстави для обрання перспективної стратегії інноваційного розвитку [6, с. 14]. Важливим пріоритетом у зв'язку з наявністю переваг і накопиченим досвідом є авіакосмічні технології, нові покоління засобів транспорту і зв'язку. Перспективними напрямками є розвиток глобальної системи телекомунікацій і екомоніторингу; космічних навігаційних систем, космічної біотехнології, супутникових систем зв'язку; створення комунікаційних систем по міжнародних транспортних коридорах;

розробка нових поколінь засобів залізничного, повітряного, автомобільного, водного транспорту з підвищеними швидкісними, енергоощадними й екологічними характеристиками; розвиток супутникових, оптичних і мобільних систем відеозв'язку.

Іншим пріоритетом є розроблення систем машин і виробничих технологій нових поколінь, зокрема системи автоматизованого проектування, виробництва, використання й оновлення машин і обладнання; робототехнічних комплексів (у тому числі із штучним інтелектом), гнучких виробничих систем, які перебудовуються з урахуванням змін попиту на ринку; автоматизованих систем дослідів, виміру і контролю; принципово нових лазерних, плазменних, електронних, іонних та мембранних технологій; безвідходних, екологічно чистих технологій переробки природної сировини.

Крім того, в Україні існують досягнення в галузях біотехнології і біомедицини, але використовуються вони вкрай неефективно. Так, у біомедицині – це ензимологія та вирощування тканин, інженерна ензимологія, біодіагностика, виробництво лікарських препаратів методами біоінженерії; у агробіотехнології – селекція високоврожайних сортів рослин і продуктивних порід тварин різними методами, у тому числі і генної інженерії, біотехнологічні методи боротьби зі шкідниками рослин і тварин; у геобіотехнології – добування з використанням біотехнологічних методів корисних компонентів під час видобутку і переробки мінеральної сировини, утилізації відходів і вторинної сировини; в екобіотехнології – біотехнологічні методи зниження викидів у навколишнє середовище, очищення забруднених територій.

Варто наголосити, що в Україні є перспективи стати лідером на ринках чистої сільськогосподарської продукції за умови ефективного використання природних родючих ґрунтів, упровадження науково обґрунтованих технологій та сівозміни в землеробстві.

Важливим напрямом, безперечно, є розвиток енергоощадних технологій і нетрадиційних енергоресурсів за умов збільшення внутрішнього попиту, підвищення цін на нафторесурси та енергію на внутрішньому і міжнародному ринках, а також з огляду на енергомісткість вітчизняного виробництва, що перевищує досягнутий у розвинутих країнах рівень.

Вибираючи сценарій науково-технічного розвитку, держава має спрямувати свою інноваційну політику на формування стійких конкурентних переваг національної економіки, що, без сумніву, забезпечать гідне місце України у сучасному світі.

У більшості розвинутих країн розробляються національні інноваційні системи. В Україні прийнята Концепція розвитку національної інноваційної системи, яка характеризує цю систему як сукупність законодавчих, структурних і функціональних

компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу.

Серед очікуваних результатів реалізації завдань національної інноваційної системи до 2025 року є:

- збільшення частки інноваційної продукції в прирості валового внутрішнього продукту, яка повинна досягти не менш 30% загального обсягу приросту валового внутрішнього продукту;

- збільшення до 50% частки інноваційної продукції в обсязі виробництва промислової продукції;

- підвищення до 60% частки інноваційно активних підприємств у промисловості та до 30% відсотків частки сектору високотехнологічних виробництв у структурі обробної промисловості;

- збільшення у 5–7 разів обсягу експорту високотехнологічної продукції та технологій.

Реалізація окреслених цілей та завдань потребує об'єднання зусиль усіх суб'єктів інноваційних процесів, посилення їх соціальної відповідальності за внесок у розробку та впровадження інновацій. Серед важливих імперативів у цьому контексті зазначимо наступні:

- послідовне проведення державної інноваційно-інвестиційної політики з обов'язковим дотриманням її пріоритетів та посиленням вимог до суб'єктів інноваційної діяльності;

- розвиток інноваційної інфраструктури з відповідними функціями надання необхідної інформації, проведення незалежної експертизи інноваційних об'єктів, супроводу та підтримки просування інновацій у межах стадій процесу їх циклічного створення;

- налагодження стійких взаємовигідних зв'язків в системі «освіта – наука – технологія – виробництво»;

- залучення на прийнятних умовах та інноваційне спрямування коштів держави, приватних підприємств, спеціальних фондів, іноземних інвесторів;

- створення нових робочих місць в інноваційній сфері економіки;

- стимулювання інноваційної активності підприємств та забезпечення зростання доходів інноваційних працівників;

- розширення та правове забезпечення ринків продуктів інтелектуальної власності;

- сприяння якнайшвидшій комерціалізації інновацій, уведенню їх у виробничі процеси.

1.2. Концепція формування національної інноваційної системи в умовах інтеграції держави у міжнародний простір

У багатьох економічно розвинених країнах спостерігається впевнений рух до використання наукомістких технологій і їх прямої залежності від інформації, знань та кваліфікації персоналу, який є творцем інноваційних продуктів та процесів. Для досягнення синергетичного ефекту в інноваційній діяльності у багатьох успішних країнах створено національні інноваційні системи.

Поняття «національна інноваційна система» (НІС) вперше виникло наприкінці 80-х рр. ХХ століття. Майже одночасно свої концепції інноваційного розвитку запропонували вчені Б.-А. Лундвал (Швеція), К. Фрімен (Велика Британія) та Р. Нельсон (США). З огляду на те, що у своїх дослідженнях вчені переслідували різні наукові цілі та використовували різні підходи до трактування поняття НІС, їх уявлення про систему інноваційного розвитку держав світу мають певні відмінності. Так, Р. Нельсон досліджував переважно технологічні інновації, тоді як Б.-А. Лундвал і К. Фрімен вивчали поряд з технологічними інноваціями соціальні, освітні, інституціональні та управлінські (організаційні).

К. Фрімен розглядав НІС як систему інституцій державного та приватного секторів, які в тісній взаємодії ініціюють, створюють та поширюють нові технології. Особливістю такого підходу є зосередження уваги на інституціональній складовій інноваційної діяльності [3, с. 45]. Р. Нельсон підкреслював провідну роль конкуренції у стимулюванні інноваційної діяльності різних інституцій [111, с. 28]. Б.-А. Лундвал під національною інноваційною системою розумів набір елементів і зв'язків, які взаємодіють в процесі виробництва, розподілу та використання нового, економічно вигідного знання і знаходяться або походять з території національної держави. Таким чином вчений зробив акцент саме на національній особливості інноваційної діяльності [19, с. 41].

В Україні також здійснено перші кроки щодо створення національної інноваційної системи. За результатами проведених 20 червня 2007 р. Парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію розвитку національної інноваційної системи (розпорядження КМ України від 17 червня 2009 р. № 680-р.) [10, с. 266-275; 12, с. 119-277].

У Концепції розвитку національної інноваційної системи наголошується, що НІС – це сукупність законодавчих, структурних та функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу [10, с. 268].

Національна інноваційна система, зазначається у документі, включає підсистеми:

- державного регулювання, що складається із законодавчих, структурних та функціональних інституцій, які встановлюють та забезпечують дотримання норм, правил, вимог в інноваційній сфері та взаємодію всіх підсистем національної інноваційної системи;

- освіти, що складається з вищих навчальних закладів, науково-методичних установ, науково-виробничих підприємств, державних і місцевих органів управління освітою, а також навчальних закладів, які проводять підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів;

- генерації знань, що складається з наукових установ та організацій незалежно від форм власності, які проводять наукові дослідження і розробки та створюють нові наукові знання і технології, державні наукові центри, академічні та галузеві інститути, наукові підрозділи вищих навчальних закладів, наукові та конструкторські підрозділи підприємств;

- інноваційної інфраструктури, що складається з виробничо-технологічної, фінансової, інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової складової, а також з технополісів, технологічних та наукових парків, інноваційних центрів та центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів та інноваційних структур інших типів, інформаційних мереж науково-технічної інформації, експертно-консалтингових та інжинірингових фірм, інституційних державних та приватних інвесторів;

- виробництва, що складається з організацій та підприємств, які виробляють інноваційну продукцію і надають послуги та (або) є споживачами технологічних інновацій.

Академік НАН України В.М. Геєць пропонує інше визначення національної інноваційної системи як системи інституцій, поєднаних у єдину сукупність задля створення, розповсюдження та використання знань, утілених у нових продуктах і технологіях, на основі якої очікується істотне прискорення економічного зростання [13, с. 5]. Мета НІС, продовжує свою думку вчений, – формування економіки країни на інноваційній основі та підвищення якості життя населення шляхом:

- створення додаткових робочих місць як у сфері науки, так і виробництва та послуг;

- збільшення надходжень в бюджет різних рівнів за рахунок розширення обсягів виробництва наукомісткої продукції та збільшення доходів населення;

- підвищення освітнього рівня населення;

- розв'язання власних екологічних та соціальних проблем за рахунок використання новітніх технологій.

Основними елементами інноваційної системи називають генерацію знань, осві-

ту і професійну підготовку, виробництво продукції та послуг; інноваційну інфраструктуру, включаючи фінансове та інформаційне забезпечення.

Підсистема генерації знань – сукупність організацій, що виконують фундаментальні дослідження і розробки, а також прикладні дослідження.

Підсистема виробництва продукції та послуг включає перш за все виробництво наукомісткої продукції, що здійснюється як великими корпораціями, так і малими та середніми підприємствами, які працюють у сфері наукомісткого бізнесу.

Підсистема інноваційної інфраструктури містить такі елементи: бізнес-інноваційні, телекомунікаційні та торгові мережі, технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, консалтингові фірми, фінансові структури та інше.

За міжнародними стандартами Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) національна інноваційна система визначається як сукупність інститутів державного і приватного секторів, які окремо чи у взаємодії обумовлюють розвиток і поширення нових технологій в межах певної країни [21, с. 42]. Робоча група національних експертів по індикаторах науки й технологій ОЕСР (NESTI) спільно з Робочою групою Європейської комісії (Євростату) зі статистики науки, технологій і інновацій (WPST) підготували третє видання Керівництва Осло (2005 р.), яке включає уроки попередніх досліджень і є кроком уперед у розумінні інноваційних процесів, понять «інновації» та «національної інноваційної системи». В документі зазначається, що обмеження НІС лише національними рамками в сучасних умовах є неможливим і неточним. «Національні інноваційні системи базуються на ідеї, що багато факторів, які впливають на інноваційну діяльність, такі як інституціональні фактори, культура і суспільні цінності, є національними за своїм характером. У той же час зрозуміло, що інноваційні процеси в багатьох відношеннях є інтернаціональними. Знання й технології перетікають через кордони. Багато ринків за складом фірм та їх конкурентів є глобальними», — зафіксовано думку експертів у Документі Осло [21, с. 42].

Пропонуємо також розглянути структурно-польову модель функціонування національної інноваційної системи (рис. 1.3), яка розроблена авторами з урахуванням національних особливостей інноваційного розвитку держав та впливами світових тенденцій, пов'язаних з процесами глобалізації.

Центром національної інноваційної системи є ядро, яке формується з інтелекту нації. За основу НІС пропонуємо взяти тріаду:

1. Наукові організації різних типів, які здійснюють фундаментальні та прикладні дослідження, тобто генерують нові знання.
2. Освіта і професійна підготовка.
3. Виробництво продукції та послуг.

Названі елементи системи спроможні на створенні синергетичного ефекту за умови сприятливих впливів п'яти польових утворень. Перше поле впливу пов'язане

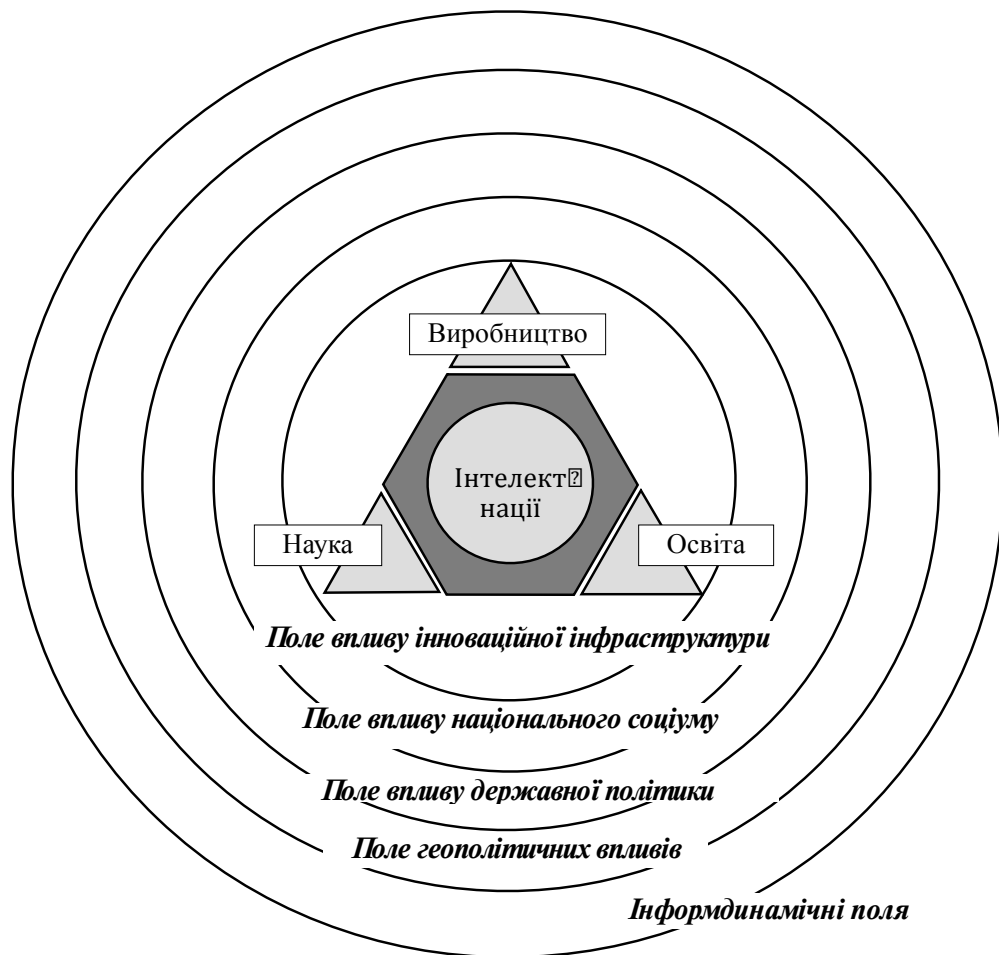


Рис. 1.3. Структурно-польова модель функціонування національної інноваційної системи

з організацією збалансованої діяльності інноваційної інфраструктури, а саме:

- створення системи фінансово-кредитної підтримки реалізації високотехнологічних програм і проєктів;

- забезпечення розвитку виробничо-технологічної інноваційної інфраструктури шляхом створення конкурентоспроможних наукових парків на базі вищих навчальних закладів, технополісів орієнтованих на технології V-го та VI-го технологічних укладів, активізація діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів;

– забезпечення розвитку ефективної інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової (з питань права, економіки, управління, патентування, логістики, маркетингу, реклами тощо) інфраструктури інноваційної діяльності.

Друге поле впливу на розвиток НІС пов'язане з національними особливостями країни, а також з підвищенням загального рівня свідомості населення держави та з формуванням інноваційної культури суспільства. Зрозуміло, що бажаних результатів у другому полі впливу можна досягти, коли в державі будуть вирішені питання із забезпечення потреб переважної кількості населення країни у самому найнеобхіднішому (забезпеченні достойною роботою і відповідною заробітною платою, якісним харчуванням, житлом, безпекою життя, можливістю організувати собі відпочинок тощо).

Загострення уваги і прагнень урядових кіл на реальній необхідності створення сприятливих умов для функціонування елементів національної інноваційної системи формує третє поле впливу. Державна інноваційна політика та законодавча підтримка інноваційних процесів в Україні може бути реалізована за підтримки саме вітчизняних інвесторів, які не зможуть нарощувати свій капітал лише за рахунок використання дешевої робочої сили та дешевої сировини і постануть перед необхідністю використання новітніх технологій у всіх галузях виробництва, щоб бути конкурентоздатними як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Розглянуті вище перші три поля впливу фактично завершують загальну картину формування національної інноваційної системи в залежності від внутрішніх (національних) чинників.

Як зазначається у багатьох міжнародних документах щодо світового інноваційного розвитку, національні інноваційні системи не можуть бути обмеженими державними кордонами, а піддаються, як і всі інші процеси, руху до глобалізації. Тому четверте поле впливу залежить від ролі та місця України в геополітичній системі та в оволодінні сучасними геофінансовими технологіями.

Інформдинамічні поля (п'яте коло впливу) пов'язані з розвитком Інтернет-технологій, які не мають державних кордонів і дозволяють обмінюватись і аналізувати інформацію у мережі. Окрім того інформдинамічні поля можуть викликати народження нових, навіть несподіваних радикальних інновацій в будь-якій точці нашої планети, населеної освіченими та інтелектуальними особистостями.

Проаналізуємо можливості реалізації структурно-польової моделі функціонування національної інноваційної моделі в Україні. Передовсім розглянемо, наскільки потужним є ядро НІС в Україні. Інтелект нації в нашій державі завжди визнавався на світовому рівні як дуже високий [13, с. 63].

Для повноти аналізу стану інноваційного розвитку України розглянемо показники та місце держави в різноманітних міжнародних рейтингах, що оцінюють рівень розвитку країн з урахуванням інноваційно-технологічних чинників [14].

За результатами дослідження рейтингу конкурентоспроможності країн, проведеного журналом «Economist Intelligence Unit» за замовленням «Business Software Alliance» (BSA), у 2008 р. Україна посіла 57 місце серед 66 країн, результати діяльності яких аналізувались за показником Індексу конкурентоспроможності індустрії ІТ. Проаналізуємо складники цього показника, визначені «Economist Intelligence Unit» для України (табл. 1.1) [14].

Передовсім зазначимо, що порушення стійкого зниження за окремими категоріями, які формують Індекс конкурентоспроможності індустрії ІТ, саме для України свідчить про відсутність системного державного управління в цій галузі. Так, показники України за категоріями «Людський капітал» та «R&D розвиток» – 49,0 та 1,4 відповідно – дали б їй можливість посісти 50 місце в рейтингу перед Китаєм. Однак за показниками, які залежать від

успішності державної політики у сфері інформаційних технологій, а саме, «Підтримка розвитку ІТ-індустрії» та «Розвиток бізнесу» – 31,4 та 40,2, відповідно – наша держава могла б претендувати на передостанні місця в оприлюдненому рейтингу. Отже, той факт, що Україна потрапила до переліку держав у рейтингу, який визначає конкурентоспроможність індустрії ІТ, навряд можна пояснити системним державним управлінням у цій сфері. Скоріше, на нашу думку, відносний успіх України в індустрії інформаційних технологій забезпечив людський капітал – провідний чинник сучасного інноваційного розвитку.

Розглянемо стан розвитку науки і освіти в Україні як базових складових НІС. В спадок від Радянського Союзу незалежна Україна отримала потужну систему академічних та галузевих науково-дослідних інститутів, а також вищих навчальних закладів, професійних училищ, середньоосвітніх шкіл. Однак з того часу пройшло 20 років, наука та освіта вимагає нового сучасного ставлення. Освіта в Україні спрямована на інтеграцію у Європейський загальноосвітній простір, намагаючись відповідати вимогам Болонського процесу. В результаті впровадження відповідних освітніх реформ в українських вишах не вдалося досягти повної відповідності європейським вимогам за змістом підготовки фахівців різних кваліфікаційних рівнів. Процес впровадження змін носить формальний декларативний характер. Європейський союз у 2011 р. оголосив про досягнення цілей «Болонської декларації», однак Україна до цього лише дотична і не є повноцінним учасником цього процесу, особливо враховуючи той факт, що система освіти сама по собі в Європі була завжди достатньо розвинутою. Євросоюз, відчуваючи жорстку конкуренцію в економічному й інноваційному розвитку з Азійськими країнами (Японія, Південна Корея, Китай) та Сполученими Штатами Америки, намагається створити не стільки загальний освітній простір, а наповнити європейський ринок праці найкращими фахівцями, які отримали підготовку за загальноєвропейськими стандартами і можуть розуміти один одного, не витрачаючи час на додаткову адаптацію. Важливим

Індекс конкурентоспроможності індустрії ІТ, 2008 р.

Рейтинг	Країна	Величина індексу	Категорії					
			Розвиток бізнесу	ІТ інфраструктура	Людський капітал	Правове регулювання	R&D розвиток	Підтримка розвитку ІТ індустрії
	Вага категорії		10%	20%	20%	10%	25%	15%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	США	74,6	98,0	89,2	94,5	92,0	23,7	86,4
2	Тайвань	69,2	87,6	52,0	73,1	70,0	74,3	65,3
3	Велика Британія	67,2	94,3	81,4	78,5	85,0	16,4	87,8
4	Швеція	66,0	91,0	86,7	64,3	81,5	26,0	80,2
5	Данія	65,2	94,7	83,4	64,0	87,0	18,5	86,0
6	Канада	64,4	89,0	87,2	71,6	82,0	10,1	86,4
7	Австралія	64,1	92,3	80,7	73,8	90,5	8,0	86,1
8	Республіка Корея	64,1	81,3	49,3	74,0	67,0	59,9	63,9
9	Сінгапур	63,4	91,0	67,9	78,7	81,5	14,7	87,6
10	Нідерланди	62,7	90,3	85,3	58,1	87,0	15,7	82,4
49	Росія	27,7	46,9	10,6	55,5	38,5	1,9	36,6
50	Китай	27,6	46,9	5,2	46,6	59,5	1,7	41,1
56	Еквадор	24,5	57,2	5,0	26,8	46,5	0,0	52,1
57	Україна	24,3	40,2	4,0	49,0	46,0	1,4	31,4
58	Індонезія	23,1	49,6	1,3	36,5	44,0	0,1	41,0
59	Казахстан	22,9	49,6	3,5	32,3	42,0	0,5	43,4
65	Алжир	18,5	45,9	1,5	23,4	35,0	0,3	35,4
66	Іран	16,5	28,9	10,8	25,0	29,0	0,9	21,9

Джерело: Economist Intelegents Units, 2008

для Європи є не стільки формування системи знань, скільки вміння ефективної комерціалізації інтелектуальних ресурсів. Долучення українського інтелектуального капіталу до Європейського інноваційного розвитку було б корисним всім учасникам цього процесу.

Для поліпшення такого показника наукової активності, як патентно-інформаційна діяльність доцільно вживати заходів, які створили б умови для розвитку патентної діяльності на підприємствах та в наукових організаціях. А на даний час, особливо після скасування практики видачі декларативних патентів, стан винахідницької діяльності з показниками видачі охоронних документів на ОПВ значно погіршився.

Дещо ліпша ситуація з поданням заявок на патент на промислову власність. За даними Всесоюзної організації інтелектуальної власності, Україна посідала досить високі місця в ранжируванні за кількістю поданих заявок (15-те місце) та реєстрації охоронних документів (12-те місце) з-поміж країн-учасниць Гаазької угоди 2007 року [15, с. 12].

За кількістю подання заявок на патент на корисну модель Україна сьогодні посідає 6-те місце, а за реєстрацією – 5-те місце у світі. Суттєве позбавлення відбулось останніми роками і в поданні Україною заявок на товарний знак (19-те місце) та їх реєстрації (17-те місце). Таким чином, Україна продемонструвала за останні роки найвищі темпи зростання показників захисту інтелектуальних прав на різні інтелектуальні продукти [15, с. 12].

Утім слід зазначити, що для економічних результатів діяльності держави все-таки найважливішим чинником є активність промислових підприємств упровадження інтелектуальних продуктів у виробництво, а вони, на жаль, невітні.

За даними Держкомстату України у 2008 р. інноваційну діяльність здійснювали 1397 підприємств, або 13,0% від їхньої загальної кількості (табл. 1.2) [15, с. 9]. Ці підприємства впроваджували інноваційну продукцію нову як для ринку, так і для самого підприємства. Зокрема, 2,5% підприємств витрачали кошти на внутрішні НДР, 1,4% – на зовнішні, 1,0% – на придбання нових технологій та 7,6% – на придбання машин, обладнання, установок, а також на капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій.

Ще однією визначальною ознакою наукомісткості продукції є інноваційна активність підприємства. Вона характеризується результатами, одержаними під час реалізації інноваційних проектів. Відповідно, з одного боку, інноваційна продукція є результатом виконання інноваційного проекту, а з другого – тиражування інноваційного продукту, де під продукцією може бути визнано інноваційний продукт, якщо він не призначений для тиражування, за обов'язкового кваліфікування продукції відповідною установою чи її регіональною філією як інноваційної.

**Інноваційна активність промислових підприємств
за напрямками проведених інновацій у 2008 р.**

Показники	Усього	У % до загальної кількості промислових підприємств
Кількість підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність	1397	13,0
з них витрачали кошти за напрямками інноваційної діяльності:		
внутрішні НДР	267	2,5
зовнішні НДР	152	1,4
придбання нових технологій	107	1,0
придбання нових машин, обладнання, установок, інших основних засобів та капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій	813	7,6

Джерело: Держкомстат України, 2008 р.

Слід зазначити, що падіння і показника науковомісткості, і показника питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації в Україні, корелюють з даними про фінансування наукових та науково-технічних робіт у той самий період [14].

Корисними для комплексного аналізу стану економічного розвитку України є дослідження вчених Інституту економіки та прогнозування НАН України, а саме Ю.М. Бажала, щодо результатів діяльності промислових підприємств України у розрізі технологічних укладів [17].

Починаючи з наукових праць Й. Шумпетера та М. Кондратьєва про циклічність економічного розвитку, пов'язану із впровадженням базових технологій у промислових підприємствах провідних країн світу, сучасні вчені ідентифікують шість технологічних укладів. Думки сучасників щодо термінів та базових технологій технологічних укладів дещо відрізняються, тому скористаємось працями авторитетного економіста академіка НАН Росії С. Глазьева [16]. Періоди та характеристика технологічних укладів наведено в таблиці 1.3.

Проведемо аналіз структурної динаміки обсягів реалізованої промислової продукції України у розрізі технологічних укладів за даними Держкомстату України [17]. За даними діаграми (рис. 1.4), протягом 2001-2008 рр. фактично не спостерігаються зміни у структурі реалізованої промислової продукції за технологічними укладами. В Україні значно переважає продукція III-го технологічного укладу і становить у 2008 році – 86,1%. Спостерігається значне відставання середньо-високотехнологічних галузей IV-го технологічного укладу – 10,5% та високотехнологічних галузей V-го технологічного укладу – 2,9%. А продукція VI-го техно-

Характеристика технологічних укладів

Характеристики укладів	Номери укладів				
	1	2	3	4	5
Період домінування	1770-1830 роки	1830-1880 роки	1880-1930 роки	1930-1970 роки	1970-2010 роки
Технологічні лідери	Велика Британія, Франція, Бельгія	Велика Британія, Франція, Бельгія, Німеччина, США	Німеччина, США, Велика Британія, Франція, Бельгія, Швейцарія, Нідерланди	США, Західна Європа, Японія	США, Японія
Ядро технологічного укладу	Текстильна промисловість, текстильне машинобудування, виплавка чавуну	Паровий двигун, будівництво залізниць та залізничний транспорт, машино-, пароплавобудування, вугільна промисловість, чорна металургія	Електро-технічне та важке машинобудування, виробництво та прокат сталі, лінії електропередач, неорганічна хімія	Автомобіле-, тракторобудування, кольорова металургія, синтетичні матеріали, органічна хімія, виробництво та переробка нафти	Електронна промисловість, обчислювальна та оптико-волоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, робототехніка, виробництво і переробка газу, інформаційні послуги
Ключовий чинник	Текстильні машини	Паровий двигун, станки	Електродвигун, сталь	Двигун внутрішнього згорання, нафтохімія	Мікроелектронні компоненти та пристрої, інформаційні технології
Формування ядра нового укладу	Парові двигуни, машинобудування	Сталь, електроенергетика, важке машинобудування, неорганічна хімія	Автомобілебудування, органічна хімія, виробництво і переробка нафти, кольорова металургія, автодорожнє будівництво	Радари, будівництво трубопроводів, авіаційна та космічна промисловість, виробництво і переробка газу	Нанотехнології, біотехнології (базові технології шостого технологічного укладу)

Джерело: <http://spkurdyumov.narod.ru>

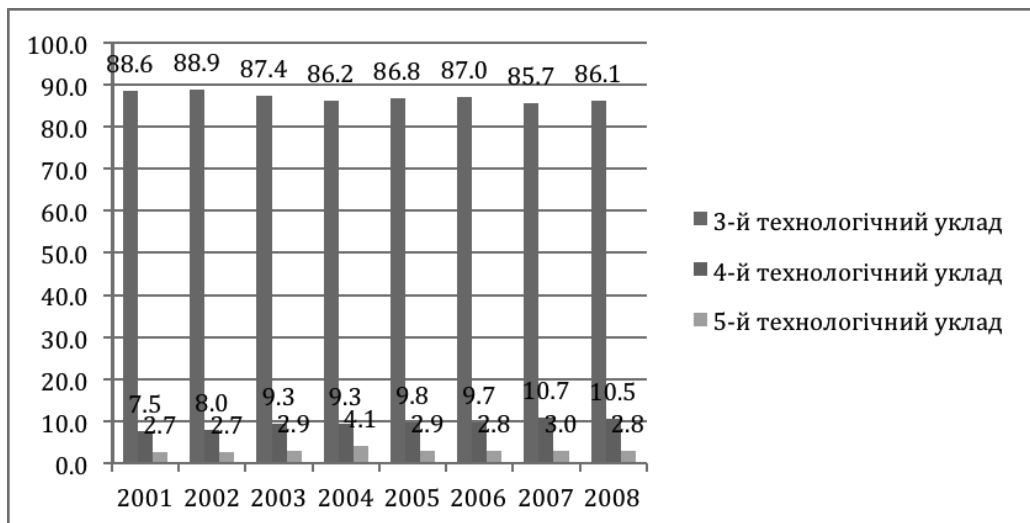


Рис. 1.4. Структурна динаміка обсягів реалізованої промислової продукції України у розрізі технологічних укладів у 2001-2008 рр., %

логічного укладу, яка набирає обертів у розвинутих країнах світу, в нашій країні становить незначний відсоток.

Порівняємо структуру бізнесових витрат на дослідження і розробки в обробній промисловості деяких країн світу і України у розрізі технологічних укладів станом на 2006 та 2007 р. за даними статистики ОЕСР та Держкомстату України (рис. 1.5) [17, с. 2].

За показниками фінансування досліджень в галузі різних технологічних укладів Україна демонструє стійке відставання від деяких країн світу, серед яких є країни, які не вважаються технологічними лідерами. Відповідним є структура українського експорту за 2008 р. (табл. 1.4) [17, с. 223].

З огляду на повільний розвиток інформаційних та комунікаційних технологій, які є базовими для V-го технологічного укладу, Україна втрачає свої позиції за показниками глобальної конкурентоспроможності країн світового економічного форуму (табл. 1.5) [17, с. 225].

Український вчений Ю.М. Бажал аналізує структурну динаміку українського експорту за рівнями технологічності продукції у порівнянні зі світовою динамікою за 2004-2008 рр. (табл. 1.6) [17, с. 231]. У таблиці жирним курсивом виділені сектори, де темп зростання експорту за період, що оцінюється, випереджає темп зростання світового імпорту на ринку на цю групу товарів. Можливо, це свідчить про наявність конкурентних переваг на ці групи товарів, а відносяться вони до галузі саме високих технологій.

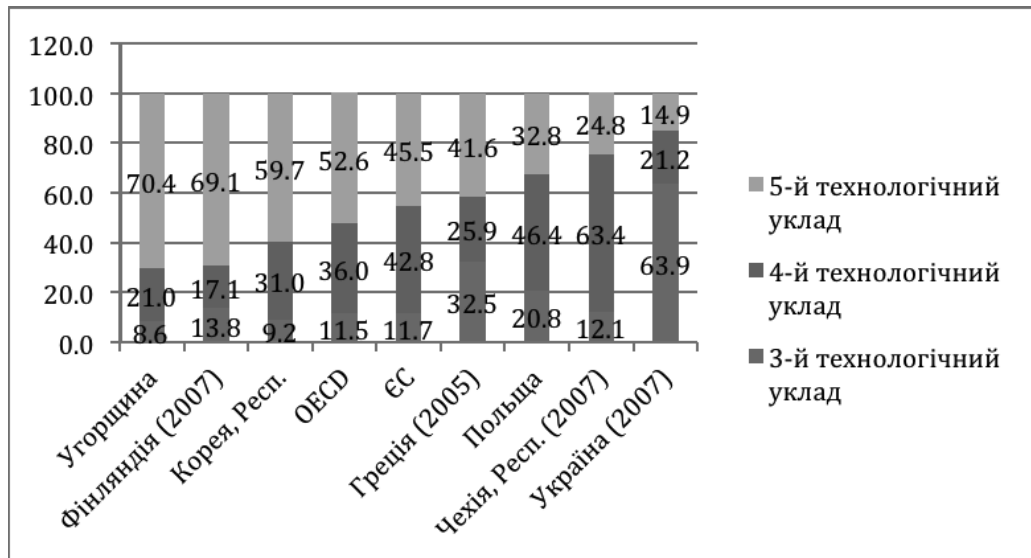


Рис. 1.5. Структура бізнесових витрат на дослідження і розробку (BERD) в обробній промисловості вибраних країн у 2006 р. і України у 2007 р. у розрізі технологічних укладів, %

Таблиця 1.4

**Структура українського промислового експорту у 2008 р.
за типом галузей щодо технологічних укладів**

Технологічний уклад	Експорт продукції промисловості		Торговельний баланс (експорт-імпорт) за укладеними групами, млрд. дол. США
	Обсяг, млрд. дол. США	Структура, %	
5-й	3,46	5,2	- 4,08
4-й	11,15	16,7	- 16,95
3-й	52,34	78,2	2,54
Разом	66,95	100,0	- 18,49

Джерело: статистика COMTREDE

Про сильні позиції України у галузі ракетобудування свідчать статистичні дані про пуски ракет-носіїв у 2009 р. країн-виробників (табл. 1.7) [17, с. 234]. Показники України знаходяться на рівні показників країн-лідерів, Франції та Китаю.

Таблиця 1.5

Рейтинг України і вибраних країн за загальним індексом конкурентоспроможності (GCI – Growth Competitiveness Index) згідно з оцінками глобальної конкурентоспроможності країн Світового економічного форуму

Країна	GCI, місце в рейтингу								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Канада	3	8	16	15	14	12	13	10	9
Греція	36	38	35	37	46	61	65	67	71
Португалія	25	23	25	24	22	43	40	43	43
Корея	23	21	18	29	17	23	11	13	19
Угорщина	28	29	33	39	39	38	47	62	58
Польща	41	51	45	60	51	45	51	53	46
Росія	62	64	70	70	75	59	58	51	63
Туреччина	53	69	65	66	66	58	53	63	61
Україна	68	77	84	86	84	69	73	72	82

Джерело: World Competitiveness Report. – World Economic Forum, 2002-2003, 2003-2004, 2004-2005, 2005-2006, 2007-2008; World Economic Outlook Database, April 2007

Таблиця 1.6

Структурна динаміка українського експорту за рівнями технологічності продукції у порівнянні зі світовою динамікою за 2004-2008 рр.

Код HS-2	Рівень технологій	Вид продукції	Індикатори торгівлі			
			Вартість експорту 2008 р., тис. дол.	Торговельний баланс в 2008 р.	Середньорічне зростання вартості в 2004-2008 рр., %	Середньорічне зростання світового імпорту в 2004-2008 рр., %
1	2	3	4	5	6	7
		Галузі високих технологій (5-й уклад)	3462994			
'85	1	Електричне та електронне обладнання	2843218	-963762	29	11
'90	1	Оптичні, технічні та медичні апарати	241018	-936399	-13	10
'88	1	Літаки, космічні кораблі та їхні частини	224576	179608	18	9
'30	1	Фармацевтичні продукти	151044	-2282139	24	14
'91	1	Годинники та їхні частини	1518	-29985	150	10

1	2	3	4	5	6	7
'37	1	Фотографічні чи кінематографічні вироби	1468	-38524	15	-1
'92	1	Музичні інструменти, їхні частини та аксесуари	152	-13173	-29	8
		Галузі середніх високих технологій (4-й уклад)	1114511	-16951388		
'84	2	Ядерні реактори, котли, машини	3497565	-6072419	18	12
'86	2	Локомотиви, трамваї, рухомий склад, обладнання	2653203	2020646	20	15
'31	2	Добрива	1996509	1392748	25	31
'87	2	Мотори інші, ніж для залізничного транспорту, трамваїв	1243808	-10125500	52	11
'39	2	Пластмаси та вироби з них	680201	-2838305	25	13
'29	2	Органічна хімія	480405	-294628	3	12
'32	2	Матеріали для хімічної обробки	2538241	-21244	14	9
'38	2	Різні хімічні продукти	235297	-608952	12	15
'35	2	Альбуміноїди, крохмалі, клеї, ферменти	73388	-57883	-9	11
'54	2	Штучні волокна	31211	-154654	-16	3
		Галузі середніх низьких технологій (3-й уклад)	36100738	2508907		
'72	3	Залізо та сталь	22954440	19655200	21	20
'27	3	Мінеральне паливо, нафта, продукти дистиляції	4109201	-18722710	1	26
'73	3	Вироби зі сталі та заліза	3532918	2100441	25	21
'26	3	Руди, шлак, попіл	2153604	89985	27	33
'28	3	Неорганічна хімія, компоненти з дорогоцінними металами, ізотопи	1603558	1250825	18	20
'76	3	Алюміній та вироби з нього	453951	-23748	1	16
'40	3	Каучук та вироби з нього	317344	-639701	24	16
'74	3	Мідь та вироби з неї	305060	49449	17	27
'89	3	Судна, човни та інші плавзасоби	199696	156144	7	19

Продовження таблиці 1.6

1	2	3	4	5	6	7
'71	3	Перли, дорогоцінне каміння, монети	146880	-809337		16
'81	3	Інші базові метали, металокераміка, вироби з них	134756	16756	24	18
'83	3	Різні вироби з базових металів	93931	-215905	26	13
'82	3	Інструменти, засоби, посуд та інше з базових металів	61855	-186944	20	12
'75	3	Нікель та вироби з нього	17947	-111079	73	22
'80	3	Олово і вироби з нього	15080	4894	101	19
'13	3	Лаки, резина, смоли, рослинні екстракти	405	-43404	3	7
'79	3	Цинк і вироби з нього	112	-61959	1	21
		Галузі низьких технологій (3-й уклад)	16243163	30783		
		ВЕСЬ ЕКСПОРТ ПРОДУКТІВ	66952300	-18496080	20	15

Джерело: дані ІТС та статистика COMTRADE

Таблиця 1.7

Кількість пусків ракет-носіїв у 2009 р. країн-виробників

Країна-виробник ракети-носія	Кількість РН, запущених у 2009 р.	У тому числі успішних пусків
Росія	27	27
США	24	23
Франція (ЄКА)	7	7
Китай	6	6
Україна	6	6
Японія	3	3
Індія	2	2
Іран	1	1
КНДР	1	0
Південна Корея	1	0
Разом	78	75

Джерело: <http://www.nkau.gov.ua>

Маємо відзначити, що світова криза 2008-2009 рр., безумовно, вплинула на економічні показники України, однак, на жаль, не змінила ставлення керівництва держави до стратегічного управління інноваційними процесами в Україні.

Таким чином, ми розглянули сучасний стан розвитку основних структурних елементів за структурно-польовою моделлю національної інноваційної системи освіта – наука – виробництво (рис. 1.3). Слід визнати, що Україна є аутсайдером світових інноваційних процесів. Тому перехід від декларацій і концепцій до реальної побудови національної інноваційної системи України в контексті світових високотехнологічних процесів є невідкладною справою як науково-освітнього та виробничого секторів, так і загальнодержавної політики в цілому.

1.3. Інноваційно-орієнтований розвиток національної економіки: методологія, перспективи виробництва та бар'єри в Україні

Незважаючи на досягнення національної науки щодо створення розробок, що знаходяться на вістрі науково-технічного прогресу, в економіці України домінують застарілі виробничі та організаційні структури. На підприємствах пріоритет віддається виробництву більш простої та дешевої продукції в порівнянні з наукомісткою та високотехнологічною, залишаються низькими продуктивність праці та інноваційна активність організацій. В результаті зростає відставання нашої країни від розвинених держав, які успішно реалізують стратегії переходу від епохи високих технологій до епохи економіки знань, на основі масштабного та ефективного використання інновацій, як визначального фактора передових досягнень у всіх сферах життєдіяльності, та інноваційно-інвестиційних механізмів економічного розвитку.

Особливо показові міждержавні порівняння. Наприклад, у довгостроковому періоді 1990-2008 рр. в Україні до 2008 року ВВП скоротився на 20%, у той час як у Польщі збільшився майже в два рази. Світова економічна криза ще більше послабила позиції України. Так в період світової фінансово-економічної кризи, за даними Всесвітнього Економічного Форуму, ВВП України знизився у 2009 р. до 116,2 млрд. дол. США (на 35,34%) у порівнянні з 2008 р. (179,7 млрд. дол. США), а ВВП на душу населення у 2009 році становив 2542 дол. США. В Польщі в цей період ВВП знизився до 430,2 млрд. дол. США (на 23,24%) у порівнянні з 2008 р. (525,7 млрд. дол. США). При цьому ВВП на душу населення у 2009 р. в Польщі становив 11288 дол. США, що майже у 4,5 рази більше, ніж в Україні. Показово, що і Китай з його населенням, що перевищило 1,3 млрд. осіб у 2009 р. випередив Україну за показником ВВП на душу населення – 3678,0 дол. США, а також

і в перерахунку ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення. Наведені показники свідчать, що в Україні в умовах глобальної конкуренції існують значні недоліки у формуванні інноваційного типу розвитку, що базується на цілеспрямованому пошуку та засвоєнні новітніх знань для створення, використання та поширення інновацій як ключових факторів підвищення ефективності суспільного відтворення та формування сучасних змін у технологічній структурі промисловості. Тому для України посилюється актуальність виявлення чинників, що визначають ефективність економічного зростання, дослідження технологічної структури та наукоємності галузей промисловості у порівнянні з іншими країнами, дослідження та оптимізація моделей інноваційного розвитку, а також вироблення напрямів підвищення інноваційності економіки.

Категорії економічного зростання та економічного розвитку є найважливішими характеристиками суспільного виробництва. У загальному вигляді економічне зростання – це кількісна та якісна зміна результатів виробництва і його чинників за певний період часу, причому вирішальний вплив на темпи економічного зростання має зростання продуктивності праці.

Розробка стратегії економічного зростання та визначення конкретних напрямів її реалізації, що дозволило б Україні зайняти гідне місце у глобальній економіці, знаходиться в центрі уваги науковців. В роботі Маліцького Б.А. в основу такої стратегії покладено інноваційну модель структурної перебудови економіки України, в якій має переважати виробництво високотехнологічної продукції та реалізуватися ефективна система користування знаннями [21]. Відповідно стратегії економічного зростання повинні спиратися на інноваційну компоненту, підвищення національної конкурентоспроможності як напряму національної інноваційної політики, формування національної промислової політики, реалізацію структурних реформ та сучасної модернізації шляхом застосування гнучких технологій і високої питомої ваги в них програмно-інформаційних елементів [22].

У роботах Федулової Л.І. акцентується увага на потребі здійснення системної оцінки технологічної складової промислового виробництва, створення виробничо-технологічної системи сучасного технологічного укладу та стимулювання їх зростання разом з модернізацією суміжних виробництв та необхідності реалізувати інноваційне інвестування у розширене виробництво наукомісткої конкурентоспроможної продукції [23, 24]. Зазначимо і провідне значення наукомісткого та високотехнологічного виробництва товарів у підвищенні конкурентоспроможності економіки, важливості збільшення таких виробництв та їх диверсифікації, розроблену методику оцінки диверсифікаційного потенціалу інноваційного розвитку промисловості [25].

Значну роль у виявленні найважливіших умов та чинників підйому і розвитку економіки має теоретичне моделювання економічного росту. В останні десятиліття

серед таких моделей домінує неокласичний напрямок, в якому успішність досягається з опорою на внутрішні ресурси, а не на зовнішню допомогу. Велика увага приділяється аналізу рівноваги між капіталом і зростанням населення, ролі науково-технічного прогресу як ендogenous фактора, моделюванню впливу факторів інноваційної діяльності на технологічні зрушення з урахуванням накопичення людського капіталу, впливу недосконалої конкуренції тощо.

Серед останніх публікацій українських науковців на цю тему відзначимо створення комплексних інтегрованих макроекономічних моделей середньо- та довгострокового прогнозування розвитку економіки України Скрипниченко М.І., розробку інтегрального критерію ефективності (рівня інноваційності) соціально-економічного розвитку регіону (країни) та його відносної зміни Харазішвілі Ю.М., подальше удосконалення шляхом виділення економічної і соціальної складових Харазішвілі Ю.М. [26, 27, 28]. Досить відомі та різноманітні методологічні підходи до формування якісних моделей та чинників економічного зростання й економічного розвитку. Так у роботі Клейнер Г.Б. економічне зростання є кількісним розширенням масштабів економіки, економічний розвиток – незворотнім спрямованим процесом кількісного зростання та якісного розвитку економіки [29].

До числа складових довгострокового розвитку економіки і зростання виробництва товарів і послуг віднесено: загальне зростання продуктивності праці у зв'язку з появою технологічних проривів; прагнення населення до досягнення передових якостей життя і збільшення чисельності економічно активної молоді та осіб працездатного віку взагалі [30].

У запропонованих моделях економічного розвитку країни в умовах відкритості та включення країни в процес глобалізації дослідник Сиденко В.Р. підкреслює, що намітилися тенденції спеціалізації України у сфері трудомістких або екологічно шкідливих виробництв і пропонує формувати і реалізовувати модель ендogenous розвитку економіки [31].

Враховуючи провідне значення інновацій в інноваційному типі розвитку, все ширше розробляються моделі економічного зростання, в яких розглядається вплив різних факторів, що обумовлюють інновації. Так, в узагальненій інтерактивній моделі інноваційного процесу (Robert Boyer, Michel Didier) інноваційні можливості економіки або потенціал інновацій обумовлений такими трьома головними факторами, як ставлення до досліджень, якість та гнучкість робочої сили, яка у свою чергу пов'язана з системою освіти і професійною підготовкою, а також аналізом кон'юнктури ринку, обумовленого якістю зв'язків з виробництвом і споживачами [32].

Згідно з моделлю конкурентність підприємства та інновації створюються в умовах екосистеми наукових досліджень та інновацій, під якою розуміється середовище економічного та соціального розвитку, яке визначається взаємодією й

антогонізмом між ключовими об'єктами інноваційного процесу: урядом, підприємством і громадянським суспільством [33]. У моделі інноваційно-орієнтованого економічного розвитку ключовими чинниками зростання, поряд з традиційними, є науково-технічний прогрес, конкурентоспроможність, інноваційність економічної, наукової та науково-технічної діяльності та додана вартість, однак у ній не розкриті ряд компонентів і зв'язків між ними, що є типовими для інноваційно-інвестиційного економічного розвитку, реалізованого в технологічно розвинутих країнах [34]. Але багато теоретичних та практичних складових інноваційно-інвестиційного економічного розвитку залишаються недостатньо вивченими, що обмежує розбудову цієї моделі України.

За даними статистики, в умовах фінансово-економічної кризи промислове виробництво в Україні у 2008-2009 рр. значно скоротилося. Зменшилася і питома вага валової доданої вартості в загальному обсязі валової доданої вартості, досягнувши у 2009 р. мінімального значення – 26,0% (табл. 1.8). Аналіз обсягів реалізованої промислової продукції за видами діяльності свідчить, що в умовах кризи в структурі промисловості у 2009 р. зменшилися обсяги виробництва продукції машинобудування з 13,7 – 13,3% у 2007-2008 рр. до 10,6%, відповідно металургійного виробництва з 22% до 17,5%, зросли обсяги виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, а також виробництво та розподілення електроенергії, газу та води. Відзначимо також зменшення питомої ваги переробної промисловості з 72,8% у 2008 р., до якої віднесено всі перелічені види діяльності за виключенням добувної промисловості та виробництва й розподілення електроенергії, газу та води до 69,2% у 2009 р.

Порівняємо структуру промисловості України із структурою промисловості Великої Британії за показниками 2008 р. В структурі промислового виробництва Великої Британії традиційно переважала обробна промисловість, питома вага якої становила 79,2%, а добувна промисловість і виробництво та розподілення електроенергії, газу та води дорівнювали відповідно 11,7% та 9%. Як бачимо, питома вага переробної промисловості в промисловості Великої Британії перевищувала такий показник в Україні на 6,4%.

Для більш детального порівняння показників переробної промисловості двох країн (у стовпчику 4) питомі значення обсягів за видами діяльності від всієї промисловості перераховані відносно обробної промисловості (табл. 1.8). При такому порівнянні ще більше розкриваються відмінності в структурі обробної промисловості між країнами. Так, питома вага машинобудування в структурі обробної промисловості Великої Британії становила 30% і на 11,7% перевищувала аналогічний показник в Україні, в той час як в Україні металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів становило 30,2% та на 20,2% було вищим, ніж у Великій Британії.

**Динаміка показників промисловості України та Великої Британії*
у 2007-2009 рр.**

Найменування показника	2007	2008	2009	2008 ¹	2008 ²
Валова додана вартість промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості, %	31,2	30,1	26,0		
Індекси промислової продукції	107,6	94,8	78,1		
Розподіл обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності, всього, %:	100	100	100		
машинобудування	13,7	13,3	10,6	18,3	30,0
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	22,0	22,0	17,5	30,2	10,0
хімічна та нафтохімічна промисловість	6,1	6,1	6,0	8,4	11,0
виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	7,3	7,2	6,7		
легка промисловість	1,0	0,9	0,9	1,2	3,0
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	15,3	15,2	19,8	20,9	15,0
добувна промисловість	7,9	9,4	8,4		
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	18,2	17,8	22,4		
інші	8,5	8,1	7,7	21,1	31,0
у тому числі переробна промисловість,	72,9	72,8	69,2	100	100

*авторський розрахунок на основі обробки даних Держкомстату України та даних статистичної служби Великої Британії,

¹ питома вага обсягу реалізованої продукції за видами діяльності в переробній промисловості України,

² питома вага обсягу реалізованої продукції за видами діяльності в переробній промисловості Великої Британії

З метою дослідження структури переробної промисловості України, застосуємо методологію ОЕСР, що широко застосовується в країнах ОЕСР та Всесвітнім банком для міжнародних порівняльних оцінок галузевої структури національних економік. За даною методологією, поділ галузей на сформовані групи реалізовано за показниками їх наукоємності та технологічної інтенсивності з урахуванням аналізу прямих і непрямих витрат на НДДКР в різних галузях промисловості розвинених країн та виділено чотири групи галузей за рівнем технологічної інтен-

сивності: високотехнологічні (high-technology); середньо-високотехнологічні (medium-hightechnology); середньо-низькотехнологічні (medium-low-technology) і низькотехнологічні (low-technology) галузі промисловості [35].

Базові положення цієї методології починають все ширше застосовуватися в Україні. Запропоновані методологічні підходи до дослідження показника наукоємності та ряду інших показників, які розрізняються способом обліку науково-технічної пропозиції, що матеріалізується при створенні кінцевої продукції в промисловості України [36; 37; 38]. Для оцінювання структурних особливостей української обробної промисловості список обраних для аналізу об'єктів був гармонізований з міжнародною стандартною класифікацією NACE ver.1.1., а також з класифікацією галузей обробної промисловості за групами наукоємності ОЕСР. Було встановлено, що при структуруванні промисловості за рівнем наукоємності кращий вибір об'єктів саме рівня КВЕД, а альтернативні підходи (за рівнем технологічних укладів або окремих виробництв) страждають неопрацьованістю в частині ув'язки облікових груп з фактологічною базою, яка збирається вітчизняною системою статистики, через що результати не можуть бути коректно використані на державному рівні.

Автором виконано порівняльні дослідження показників наукоємності, інноваційного супроводу та технологічної структури переробної промисловості України за обсягами реалізованої промислової продукції у 2001 та 2007-2009 рр., виходячи з формату групування галузей переробної промисловості України за галузевою класифікацією ОЕСР та з використанням розробленої методології [37; 38]. За підходом «ОЕСР-А» досліджувалася здатність національної науково-технологічної системи створювати знання для потенційного подальшого застосування в продукції національної промисловості. У ньому з фінансування науково-технологічної пропозиції виключаються іноземні засоби, що орієнтовані на створення науково-технічного продукту для подальшої матеріалізації в інших країнах, інноваційні витрати розглядаються без виділення наукової складової.

За підходом «ОЕСР-Б» досліджувалася максимізація вітчизняної науково-технічної пропозиції без урахування реального місця його практичної утилізації. У ньому враховуються будь-які джерела фінансування НДДКР на національній території (резидентів і нерезидентів), науково-інноваційні витрати також самостійно не виражені. У зв'язку з поширеністю в науковому співтоваристві спроб розрахунку наукоємності саме таким способом, цей підхід трактується як визначаючий класичну наукоємність.

Результати розрахунків наукоємності галузей переробної промисловості представлено у таблиці 1.9. В цілому показники наукоємності високонаукоємної групи перевищують показники наукоємності відповідних середньовисоконаукоємних груп за підходом «ОЕСР-А» у 6-15 разів, а за «ОЕСР-Б» у 8-16 разів та в десятки

Таблиця 1.9

**Порівняльна характеристика об'єктів переробної промисловості України
за рівнем наукоємності, %***

Найменування груп за наукоємністю та об'єктів за КВЕД*	Способи групування об'єктів згідно підходів до обчислення наукоємності							
	ОЕСР-А				ОЕСР-Б			
Роки	2001	2007	2008	2009	2001	2007	2008	2009
Високонанукоємна група	8,568	6,801	7,859	4,755	15,122	9,500	11,143	9,932
1. Фармацевтичне виробництво (24.4)	0,625	0,165	0,285	0,101	0,640	0,214	0,408	0,109
2. Виробництво офісного устаткування і ЕОМ (30)	16,304	10,483	5,639	4,849	21,624	13,491	8,946	8,856
3. Виробництво апаратури для радіо, телебачення і зв'язку (32)	7,378	7,066	7,846	8,083	9,347	8,060	9,007	8,707
4. Виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та обладнання (33)	24,256	18,612	16,382	9,348	31,651	20,688	18,160	11,669
5. Виробництво літальних апаратів, включаючи космічні апарати (35.3).	8,941	5,537	10,067	5,578	21,264	12,109	19,198	18,877
Середньовисоконанукоємна група	1,370	0,582	0,517	0,725	1,800	0,698	0,683	1,036
6. Хімічне виробництво без фармацевтики (24 24.4)	0,539	0,263	0,155	0,281	0,633	0,316	0,211	0,356
7. Виробництво неелектричних машин і устаткування (29)	2,140	1,361	1,359	1,337	2,978	1,723	1,835	2,034
8. Виробництво електричних машин і устаткування (31)	0,701	0,722	0,791	0,570	1,171	0,733	1,087	0,817
9. Виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів (34)	0,165	0,011	0,011	0,044	0,165	0,011	0,011	0,044
10. Виробництво інших транспортних засобів, виключаючи суднобудування і виробництво літальних апаратів (35–35.1–35.3)	2,804	0,554	0,354	0,653	2,828	0,606	0,394	0,669
Середньонизькоукоємна група,	0,155	0,126	0,141	0,147	0,209	0,171	0,198	0,204
Низьконанукоємна група	0,039	0,031	0,033	0,030	0,042	0,032	0,033	0,031
Наукоємність обробної промисловості в цілому	0,740	0,362	0,369	0,389	1,146	0,475	0,509	0,671

*Джерело: авторський розрахунок на основі інформації з бази даних Держкомстату України

разів наукоємність середньонизьконаукоємних та низьконаукоємних галузей. Середня наукоємність висконаукоємної групи за рахунок інвестування НДДКР з національних джерел у 2009 році становила 4,755%, що значно менше у порівнянні із 2001 та 2007-2009 рр., але за рахунок сукупного фінансування досягла рівня 9,932%. У 2009 р. за підходом «ОЕСР–А» відбулося зменшення наукоємності у порівнянні із попереднім роком на 3,1%, в той час як за підходом «ОЕСР–Б» – всього на 1,2%. Протягом аналізованого періоду найбільш високий рівень наукоємності за фінансуванням з національних джерел досягнуто у галузі «виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та обладнання», хоча у 2009 р. наукоємність цієї галузі становила 9,348%, що нижче, ніж за попередній рік, майже у два рази.

За підходом «ОЕСР–А» стабільно на середньому рівні фінансується галузь «виробництво апаратури для радіо, телебачення і зв'язку» та дещо нижче галузь «виробництво офісного устаткування і ЕОМ». Але іноземне інвестування для виконання НДДКР більше здійснюється в останню галузь. У 2008-2009 рр. найбільш високі рівні наукоємності за підходом «ОЕСР–Б» зареєстровано за галуззю «виробництво літальних апаратів, включаючи космічні апарати». Це свідчить про збільшення наукоємності цієї галузі за рахунок іноземного інвестування у 2008 р. на 9,131%, а у 2009 р. на 13,3%.

Значне занепокоєння викликають низькі показники наукоємності фармацевтичного виробництва, що розраховані за двома підходами. У 2009 р. вони були нижчими, ніж для середнього рівня середньонизьконаукоємної групи, в той час як в розвинутих країнах ця галузь є джерелом високих прибутків серед інших галузей висконаукоємної групи. Серед середньовисконаукоємної групи дві галузі «виробництво неелектричних машин і устаткування» та «виробництво електричних машин і устаткування», мають найбільший рівень наукоємності, але лише перша з них перевищує загальний середній рівень наукоємності в цій групі за кожним роком. Результати розрахунків за часткою об'єкта в обсязі витрат на інноваційну діяльність подано у таблиці 1.10. Питома вага витрат за підходом «ОЕСР–А» дорівнює витратам за підходом «ОЕСР–Б», що означає практичну відсутність фінансування цієї сфери з боку іноземного капіталу. В цілому найвищі показники питомої ваги витрат на інноваційну діяльність відбулися у середньонизьконаукоємній групі, другу позицію займає середньовисконаукоємна група, третю – низьконаукоємна і четверту – висконаукоємна група.

У висконаукоємній групі найвищі показники питомої ваги витрат на інноваційну діяльність мали місце в галузях «виробництво літальних апаратів, включаючи космічні апарати» та «фармацевтичне виробництво», а в середньовисконаукоємній групі – у галузях «виробництво неелектричних машин і устаткування» та «хімічне виробництво без фармацевтики».

**Порівняльна характеристика об'єктів переробної промисловості України
за часткою в обсязі витрат на інноваційну діяльність, % ***

Найменування груп за наукоємністю та об'єктів за КВЕД*	Способи групування об'єктів згідно підходів до обчислення наукоємності							
	ОЕСР-А				ОЕСР-Б			
Роки	2001	2007	2008	2009	2001	2007	2008	2009
Високонанукоємна група	8,7	9,8	7,6	11,5	8,7	9,8	7,6	11,5
1. Фармацевтичне виробництво (24.4)	3,2	2,02	1,8	2,87	3,2	2,02	1,8	2,87
2. Виробництво офісного устаткування і ЕОМ (30)	0,1	1,13	0,0	0,04	0,1	1,13	0,0	0,04
3. Виробництво апаратури для радіо, телебачення і зв'язку (32)	1,5	0,35	0,4	0,85	1,5	0,35	0,4	0,85
4. Виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та обладнання (33)	0,7	1,38	1,1	1,21	0,7	1,38	1,1	1,21
5. Виробництво літальних апаратів, включаючи космічні апарати (35.3).	3,1	4,93	4,3	6,50	3,1	4,93	4,3	6,50
Середньовисоконанукоємна група	33,9	24,1	28,0	28,3	33,9	24,1	28,0	28,3
6. Хімічне виробництво без фармацевтики (24 24.4)	12,3	7,51	8,2	10,47	12,3	7,51	8,2	10,47
7. Виробництво неелектричних машин і устаткування (29)	16,9	8,12	8,5	14,51	16,9	8,12	8,5	14,51
8. Виробництво електричних машин і устаткування (31)	2,6	6,65	8,6	1,59	2,6	6,65	8,6	1,59
9. Виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів (34)	1,1	1,07	1,5	0,77	1,1	1,07	1,5	0,77
10. Виробництво інших транспортних засобів, виключаючи суднобудування і виробництво літальних апаратів (35–35.1–35.3)	1,0	0,76	1,2	0,93	1,0	0,76	1,2	0,93
Середньонизькокоємна група	25,6	43,6	44,2	39,7	25,6	43,6	44,2	39,7
Низьконанукоємна група	31,8	22,5	20,2	20,5	31,8	22,5	20,2	20,5

* Джерело: авторський розрахунок на основі інформації з бази даних Держкомстату України

Результати розрахунків за часткою галузей в обсязі реалізованої продукції переробного сектору промисловості представлено у таблиці 1.11. Як бачимо, в структурі переробної промисловості за обсягами реалізованої продукції першу позицію займає середньонизьконанукоємна група з показником у 2007-2009 рр. 51,4-46,4% від загального обсягу, друге місце – низьконанукоємна група – 24,5-32,4%, третє – середньовисоконанукоємна група 21,7-17,3%. Частка реалізованої продукції

Таблиця 1.11

**Порівняльна характеристика об'єктів переробної промисловості України
за часткою в обсязі реалізованої продукції, % ***

Найменування груп за наукоємністю та об'єктів за КВЕД*	Способи групування об'єктів згідно підходів до обчислення наукоємності							
	ОЕСР-А				ОЕСР-Б			
	2001	2007	2008	2009	2001	2007	2008	2009
Роки	2001	2007	2008	2009	2001	2007	2008	2009
Високонанукоємна група	4,6	2,4	2,2	3,9	4,6	2,4	2,2	3,9
1. Фармацевтичне виробництво (24.4)	1,3	0,72	0,7	1,23	1,3	0,72	0,7	1,23
2. Виробництво офісного устаткування і ЕОМ (30)	0,2	0,09	0,1	0,13	0,2	0,09	0,1	0,13
3. Виробництво апаратури для радіо, телебачення і зв'язку (32)	0,6	0,37	0,3	0,42	0,6	0,37	0,3	0,42
4. Виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та обладнання (33)	0,6	0,46	0,5	0,74	0,6	0,46	0,5	0,74
5. Виробництво літальних апаратів, включаючи космічні апарати (35.3).	1,9	0,74	0,6	1,33	1,9	0,74	0,6	1,33
Середньовисоконанукоємна група	19,1	21,7	22,5	17,3	19,1	21,7	22,5	17,3
6. Хімічне виробництво без фармацевтики (24 24.4)	6,0	5,11	5,7	4,90	6,0	5,11	5,7	4,90
7. Виробництво неелектричних машин і устаткування (29)	7,7	5,74	5,3	6,13	7,7	5,74	5,3	6,13
8. Виробництво електричних машин і устаткування (31)	2,3	2,65	2,6	2,89	2,3	2,65	2,6	2,89
9. Виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів (34)	1,4	5,46	4,9	1,42	1,4	5,46	4,9	1,42
10. Виробництво інших транспортних засобів, виключаючи суднобудування і виробництво літальних апаратів (35–35.1–35.3)	1,7	2,71	4,0	1,95	1,7	2,71	4,0	1,95
Середньонизькоукоємна група,	43,8	51,4	50,6	46,4	43,8	51,4	50,6	46,4
Низьконанукоємна група	32,5	24,5	24,7	32,4	32,5	24,5	24,7	32,4

* Джерело: авторський розрахунок на основі інформації з бази даних Держкомстату України

високонанукоємної групи становить всього 2,2-3,9%. У 2007-2008 рр. в порівнянні з 2001 р. відбулися деякі позитивні зрушення в структурі переробної промисловості, оскільки з'явилася тенденція до зниження в структурі питомої ваги реалізованої продукції низьконанукоємної групи приблизно на 8%, збільшення обсягів реалізації продукції середньонизьконанукоємної групи на 6,0-7,0% та середньовисоконанукоємної групи на 2,0-3,0%. Хоча при цьому зменшилися обсяги реаліза-

ції високонаукоємної групи. У 2009 кризовому році структура реалізованої продукції переробної промисловості значно погіршилася, оскільки суттєво зросли обсяги реалізації низьконаукоємної групи.

У структурах високонаукоємної та середньовисоконаукоємної груп найбільші обсяги реалізованої продукції визначені в галузях «виробництво літальних апаратів, включаючи космічні апарати» та «фармацевтичне виробництво», «виробництво неелектричних машин і устаткування» та «хімічне виробництво без фармацевтики», що, безумовно, пов'язано з виявленими вище підвищеними інноваційними витратами в цих галузях.

Таким чином, внаслідок низької частки машинобудування в переробній промисловості України, недостатнього інвестування для підвищення наукоємності та інноваційного супроводу високонаукоємної та середньовисоконаукоємної груп, в технологічній структурі переробної промисловості в досліджуваній період питома вага продукції високонаукоємної та середньовисоконаукоємної груп становить 21,2-24,7% та середньонизьконаукоємної та низьконаукоємної груп – 75,3-78,8%.

Для аналізу відповідних тенденцій розглянемо розрахунки технологічної структури реалізованої продукції переробної промисловості Великої Британії та Польщі (табл. 1.12).

Таблиця 1.12

Технологічна структура реалізованої продукції переробної промисловості Великої Британії та Польщі, %*

Групи галузей	2001	2005	2006	2007
Велика Британія				
Високотехнологічні (high technology)	16,9	16,2	17,2	17,1
Середньовисокотехнологічні (medium-high technology)	24,2	24,7	24,6	24,2
Середньонизькотехнологічні (medium-low technology)	21,2	21,8	21,3	21,9
Низькотехнологічні (low technology)	37,2	37,2	36,7	36,7
Польща				
Високотехнологічні (high technology)	7,5	6,19	6,1	5,6
Середньовисокотехнологічні (medium-high technology)	21,7	24,2	24,4	24,0
Середньонизькотехнологічні (medium-low technology)	26,1	29,5	30,2	31,6
Низькотехнологічні (low technology)	44,6	40,1	39,2	38,9

*авторський розрахунок на основі обробки даних ОЕСР [39]

Коротко зазначимо основні відмінності. У Великій Британії питома вага високотехнологічної промисловості в 2-3 рази перевищує аналогічний показник у Польщі, причому для Великої Британії цей показник у 2006-2007 рр. підвищився в порівнянні з 2001 р., а для Польщі – знизився на 1,4-1,9%. У Польщі питома вага

продукції середньонизькотехнологічних галузей значно вище аналогічних показників Великої Британії, зокрема, у 2007 р. на 9,7%. Для Великої Британії та Польщі спостерігається тенденція до зниження питомої ваги низькотехнологічних галузей у 2001-2007 рр., причому для останньої в більш значній мірі.

Відзначимо, що найбільші відмінності технологічних структур переробної промисловості України у 2006-2007 рр., у порівнянні з Великою Британією та Польщею, в тому, що питома вага високотехнологічної промисловості нижче на 15,0-13,2%, ніж у Великій Британії і на 3,9-1,5% ніж – у Польщі, а питома вага середньонизькотехнологічних галузей вище відповідно на 29,3-24,5% і на 20,4-15,8% в порівнянні з розглянутими країнами.

У цілому питома вага продукції високонаукоємної та середньовисоконаукоємної груп в Україні у 2006-2007 рр. нижче, ніж у Великій Британії на 17,1 – 20,1%, та у Польщі – на 5,8 – 8,4%. Позитивним для української переробної промисловості є суттєво менша питома вага низьконаукоємної галузі у порівнянні з Польщею і навіть Великою Британією.

Результати аналізу свідчать про потребу глибокої диверсифікації національної переробної промисловості та економіки в цілому в напрямку збільшення питомої ваги та товарної номенклатури високонаукоємної та середньовисоконаукоємної груп.

Головна особливість високонаукоємної та середньовисоконаукоємної груп технологій полягає в тому, що вони більшою мірою, ніж інші галузі, орієнтовані на міжнародну торгівлю в умовах високої конкуренції, впливають на прискорений розвиток суміжних та інших секторів економіки і формування нових потреб. У фірмах наукоємних галузей здійснюється інтенсивна інноваційна діяльність для створення конкурентоспроможної продукції на міжнародних ринках високих технологій, що вимагає використання нових наукових знань та активізації обміну інтелектуальними ресурсами.

Слід розуміти, що завдання диверсифікації високонаукоємної та середньовисоконаукоємної груп є довгостроковим, оскільки, як показали дослідження, у 2001-2007 рр. в структурах переробної промисловості Великої Британії та Польщі, які знаходяться в більш сприятливих умовах, ніж наша країна, мали місце незначні зміни. Його необхідно здійснювати в числі ключових пріоритетів розвитку економіки України в найближчі 10-15 років і в подальший період. Від його реалізації будуть визначатися темпи підвищення соціально-економічного розвитку і якості життя людей.

Найбільш успішно проблеми структурної перебудови можуть вирішуватися при реалізації інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку (рис. 1.6). У даній моделі основними компонентами є економічний потенціал, людський капітал та інтелектуальний потенціал суспільства, державна система стимулювання

інноваційно-інвестиційного економічного розвитку, національна інноваційна система, інновації, конкурентоспроможність, науково-технічний прогрес, валова додана вартість, промислово-технологічна система, інвестиції тощо.

У даній моделі успішність інноваційного економічного розвитку обумовлюється людським капіталом та інтелектуальним потенціалом суспільства, які, з одного боку, необхідні для зміцнення економічного потенціалу, а з іншого – мають бути здатними в умовах формування та розширення національної інноваційної системи, промислово-технологічної системи та інвестицій систематизовано втілювати досягнення науково-технічного прогресу в потік новітніх технологій та інновацій, підвищувати суспільну продуктивність праці на основі інтелектуалізації, інформатизації та інтенсифікації трудової діяльності, збільшувати випуск і експорт наукоємних і високотехнологічних товарів та послуг з високою доданою вартістю, що призводить до підвищення ефективності економічного зростання.

У моделі найважливіша роль відведена державній системі підтримки інноваційно-інвестиційного економічного розвитку. В результаті реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного економічного розвитку зростає благополуччя держави та поліпшується якість життя людини. Благополуччя держави характеризується такими соціально-економічними критеріями, як: дохід на душу населення, середня тривалість життя, політична свобода та стабільність, сімейне та громадське життя, клімат і рівноправність статей.

Модель побудовано з використанням компоненти раніше створеної моделі інноваційно-орієнтованого економічного розвитку, тому розглянемо лише її окремі компоненти [34].

Економічний потенціал країни є базовою компонентою в моделі. Це ресурси країни, які свідчать про здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та послуги, а також ініціювати та реалізовувати прогресивний розвиток суспільства для забезпечення країни пристойного місця серед інших держав. Відповідно економічний потенціал держави визначається природними ресурсами, засобами виробництва, трудовим і науково-технічним потенціалом, накопиченим національним багатством [40]. Науково-технічний потенціал має виконувати значну роль в інноваційно-інвестиційному економічному розвитку. Однак ступінь реалізації науково-технічного та інноваційного потенціалу залежить від створення сприятливих економічних і правових умов.

Людський капітал в сучасних умовах є найважливішим ресурсом суспільства та ключовим фактором в довгостроковому сталому інноваційно-інвестиційному економічному розвитку. Людський капітал є основою для формування та збільшення інтелектуального капіталу підприємства, характеризує його становище і конкурентність на національному та міжнародному ринках товарів, послуг і технологій.

Для накопичення і розвитку людського капіталу в суспільному секторі економі-

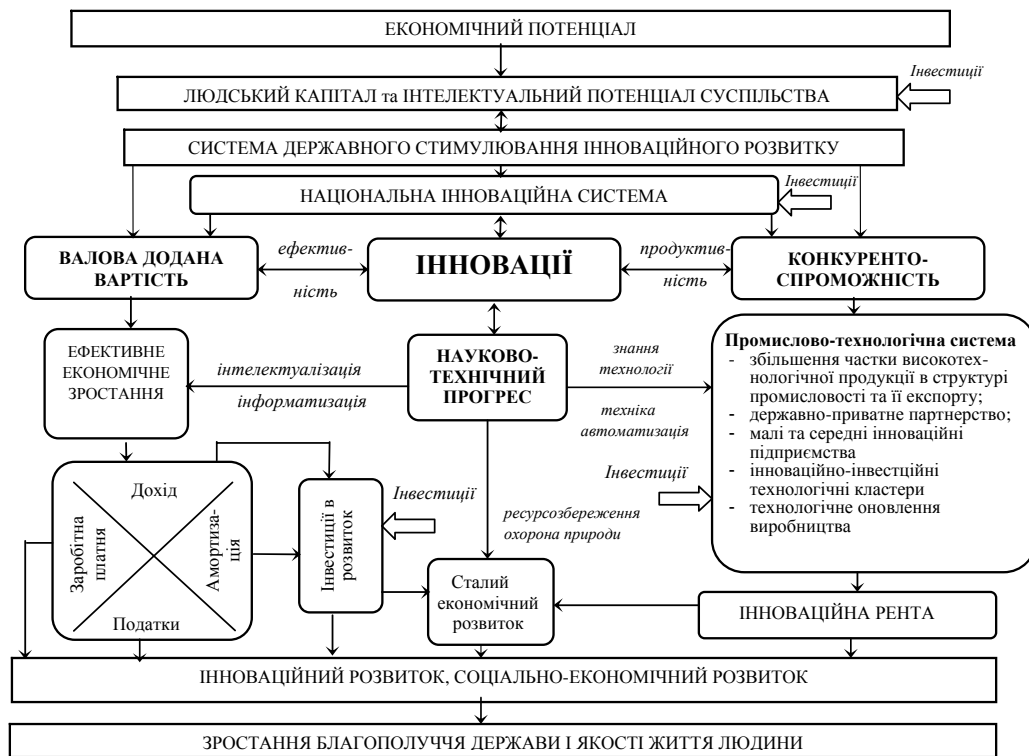


Рис. 1.6. Модель інноваційно-інвестиційного економічного розвитку*

*розроблено автором з використанням [34]

ки необхідні інвестиції в людський капітал, до основних з яких відносять витрати на отримання загальної, спеціальної та вищої освіти, здійснення професійної підготовки на виробництві, витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на профілактику захворювань та медичне обслуговування, а також витрати з саморозвитку індивіда. Виняткову роль інвестицій в людський капітал підкреслював Дж. Гелбрейт – один з видатних представників інституціоналізму: «Долар, вкладений в інтелект людини, часто приносить більший приріст національного доходу, ніж долар, вкладений в залізниці, греблі, машини та інші капітальні блага. Освіта стає високопродуктивною формою капітальних вкладень» [41].

Важливе значення мають дослідження категорії «людський капітал» в державах з перехідною економікою, де головним джерелом інвестицій в людський капітал є держава (уряд), оскільки чисельність потужних наукомістких приватних фірм ще недостатня, а фінансові можливості недержавних громадських фондів край

слабкі. Особливо велика роль інвестицій держави в таких найважливіших сферах формування людського капіталу, як загальна, спеціальна і вища освіта. В роботі Добриніна А.М. висловлена думка, що до інвестицій в людський капітал доцільно відносити і витрати на фундаментальні наукові розробки [42]. Вважаємо це справедливим, оскільки створювані при їх виконанні наукові знання можуть розглядатися як ключове джерело створення суспільного багатства за допомогою їх поширення та підвищення людського фактора в економіці.

Інтелектуальний потенціал суспільства, ядром якого є наука, є справжнім дорожнім діамантом людського капіталу. При прийнятті рішень щодо розвитку науки та людського капіталу необхідно враховувати, що інтелектуальний потенціал суспільства, наукова продуктивність та результативність вчених залежать від рівня та якості їх життя, а також те, що по мірі вичерпання людських ресурсів буде скорочуватися інтелектуальний потенціал суспільства [43]. Людський капітал та інтелектуальний потенціал суспільства мають важливе значення для стимулювання не тільки виробничих, але й суспільно-функціональних інновацій, які не меншою мірою сприяють довгостроковому економічному зростанню.

Національна інноваційна система призначена для об'єднання зусиль держави, організацій науки, науково-технічної та освітньої сфер, приватного та державних секторів економіки, фінансово-кредитних установ, державних і недержавних інститутів інноваційної спрямованості з метою перетворення знань та інновацій в ключові фактори в економічному зростанні.

У даний час існують три підходи в розумінні НІС: сукупність інститутів, діяльність яких спрямована на генерування та дифузю інновацій, а акцент робиться на комерціалізацію, підвищення практичної віддачі від науки; комплекс пов'язаних економічних механізмів та видів діяльності, які забезпечують підтримку нелінійної моделі інноваційного циклу, в якому рушійні сили інноваційних процесів в явній формі не задіяні; частина національної економічної системи, націленої на вбудовування інноваційних процесів в поступальний розвиток економіки і суспільства [44]. Для її реалізації потрібне формування адекватної економічної атмосфери, сприятливого для інновацій соціального клімату. Вважаємо, що названі підходи можна розглядати і як етапи розвитку НІС. Так, сучасні НІС в розвинених країнах послідовно пройшли перераховані стадії розвитку і в даний час відповідають останній концепції, будучи частиною національної економічної системи. НІС в Україні поки тільки формується і знаходиться на першому етапі становлення. Завдання держави полягають в тому, щоб завершити розбудову першого етапу та в більш короткий час перейти до реалізації третього етапу НІС. Важливо встигнути вчасно приступити і до формування та розвитку регіональних інноваційних систем, які повинні базуватися на кластерних формах забезпечення специфічних потреб основних галузей економіки регіону та їх роз-

вितку. Тому регіональні інноваційні системи можуть розвиватися паралельно з національними НІС.

Промислово-технологічна система відіграє провідну роль в економічному зростанні. Фактично таке завдання може вирішуватися за допомогою модернізації та технологічного оновлення виробництва, комплексної автоматизації та інформатизації підприємств, проведення реструктуризації високонаукоємної та середньовисоконаукоємної галузей переробної промисловості на основі використання світового досвіду, форм державно-приватного партнерства, активізації малого та середнього підприємництва, а також впровадження світових стандартів якості. Такі підходи дозволять збільшити випуск конкурентоспроможної продукції, що користується попитом на внутрішньому та світових ринках, сформувати реальну основу відтворювального процесу на всіх рівнях управління господарського комплексу країни.

Важливим інструментом стимулювання структурної модернізації промисловості та підвищення її конкурентоспроможності є розвиток регіональних інноваційно-інвестиційних технологічних кластерів. Кластер – це спільнота економічно тісно пов'язаних на певній території підприємств суміжного профілю, які взаємно сприяють загальному розвитку та росту конкурентоспроможності один одного. В кінцевому підсумку розвиток економіки регіонів шляхом кластеризації дозволяє створити та зміцнити в регіоні стійку мережу розповсюдження нових технологій, знань, продукції, що спирається на спільну наукову базу, збільшити приплив капіталів, нових технологій, прямих інвестицій, інтелектуальних ресурсів та управлінських навичок, сприяє залученню всесвітньо відомих торгових марок. Підкреслюються «можливості кластерних мезоекономічних систем у створенні нового вектора якості економічного зростання в промислово-розвинених українських регіонах з високою концентрацією обробних виробництв» [45]. Необхідно, щоб держава сприяла формуванню регіональних інноваційно-інвестиційних технологічних кластерів.

Система державного стимулювання інноваційного розвитку формується, виходячи з цілей і принципів політики інноваційного розвитку в науці та інноваційній сфері, що визначаються державою. В системі державного стимулювання інноваційного розвитку повинні переважати непрямі методи стимулювання. До них належать: надання інвестиційної податкової знижки та знижок при списанні витрат на НДДКР, використання прискореної амортизації, створення інноваційної інфраструктури, розвиток національної та регіональних інноваційних систем, державно-приватне партнерство, підтримка інноваційного підприємництва, трансферу технологій, венчурне інвестування, забезпечення захисту прав на інтелектуальну власність. До механізмів прямого стимулювання в першу чергу віднесемо фінансування на конкурсній основі державних науково-технічних програм різного рівня

за допомогою розподілу ресурсів через спеціально створені фонди, державні контракти на виконання НДДКР інноваційну продукцію тощо.

В умовах обмеженості бюджетних коштів першорядне значення має інвестиційне забезпечення (за допомогою власних та іноземних інвестицій) умов здійснення структурних зрушень в економіці, впровадження сучасних досягнень науково-технічного прогресу та підвищення якісних показників господарської діяльності на макро- і мікрорівнях. В Україні існують значні проблеми в інвестиційному фінансуванні наукоємних та високотехнологічних галузей вітчизняної промисловості як бази економічного зростання. Так, за нашими розрахунками, при збільшенні ПІІ з 2008 по 2010 р. з 29542,7 по 40026,8 млн. дол. США, їх обсяг в добувній та переробній промисловості зріс всього на 12,72% (1017,8 млн. дол. США), в той час як для фінансової діяльності на 84,9% (4099,3 млн. дол. США). Тому досить актуально є розробка і впровадження більш ефективної інвестиційної політики для значного нарощування щорічних інвестицій, вдосконалення їх структури та забезпечення більш високої результативності.

Науково-технічний прогрес, який є найважливішим засобом вирішення завдань інноваційного розвитку, зазвичай знаходить вираз в нових формах і методах організації та управління виробництвом, конструкторських рішеннях і технологіях, які дозволяють виробляти продукцію з новими важливими характеристиками та прискорити їх залучення в економіку.

Систематизоване використання досягнень НТП для збільшення виробництва товарів та послуг з високою доданою вартістю у галузях, які забезпечують активний розвиток людського капіталу (в першу чергу у наукоємних та високотехнологічних галузях при реалізації вищезгаданих структурних змін) призводить до підвищення суспільної продуктивності праці та створення природним чином передумов для подальшої прискореної модернізації сфер економічної діяльності за рахунок підвищення прибутків, тобто є передумовами переходу до стадії якісного економічного зростання, коли в структурі економіки переважають інновації, високотехнологічна та наукоємна продукція.

При цьому запускається механізм збільшення кінцевого споживання внаслідок зростаючого платоспроможного попиту населення, що викликає адекватне йому зростання пропозиції. Можливості бюджету стають такими, що з його допомогою держава може не тільки виконувати свої зобов'язання щодо соціального захисту громадян, але і брати участь у господарській діяльності, активно стимулюючи процеси інноваційно-інвестиційного економічного розвитку шляхом стратегічного інвестування великих інноваційних проектів.

Для оцінки ефективності інноваційно-інвестиційного економічного розвитку на національному і регіональному рівнях рекомендується щорічно оцінювати внесок НТП в інноваційний розвиток з використанням методології, розробленої в роботі

[47] та за визначенням такого критерію, як частка реалізованої продукції наукоємних і високотехнологічних галузей та індекси їх змін в обсязі товарної номенклатури переробної промисловості.

В даний час, в Україні на державному рівні приймаються конкретні зусилля щодо активізації інноваційного розвитку економіки. У лютому 2011 р. Урядом затверджена «Програма розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності», що призначена для реконструювання та модернізації економіки, виведення її на новий технологічний рівень. Програму заплановано реалізувати у два етапи [48]. На першому етапі (2011 – 2012 рр.) планується поліпшити умови для інвесторів, активно підтримувати галузі, які працюють на внутрішній і зовнішній попит, накопичувати інвестиційні ресурси, створювати стимули для збільшення приватного капіталу. На другому етапі (2013-2015 рр.) буде сконцентровано увагу на збільшення інвестицій у високотехнологічні сектори економіки: аерокосмічну галузь, інформаційно-комунікаційні технології, біотехнології, нанотехнології та нові матеріали, фармацевтику і медичну техніку. На жаль, в Програмі не приділено увагу розвитку інтелектуального потенціалу суспільства, що зосереджений в НАН України, та підтримці впровадження найбільш перспективних наукових розробок, зроблених інститутами для використання в промисловості.

Нині Мінекономіки України розробляє «План заходів державної політики стосовно зміни структури реального сектору економіки у напрямі підвищення технологічного рівня виробництва та збільшення частки переробної продукції, орієнтованої для задоволення потреб внутрішнього ринку». У відповідності з даними дослідженнями, такий план слід було б орієнтувати, в першу чергу, на збільшення частки продукції, що виробляється наукоємними та високотехнологічними галузями переробної промисловості та державного стимулювання диверсифікації такої продукції на конкурсній основі.

На основі власних методичних підходів та з використанням методології країн ОЕСР проведено дослідження наукоємності, витрат на інноваційну діяльність та частки галузей в реалізованій продукції за високонаукоємними, середньовисоконаукоємними та іншими галузями переробного сектору промисловості.

Досліджено відмінності технологічних структур переробної промисловості України у порівнянні з Великою Британією та Польщею, де відповідно питома вага продукції високонаукоємної та середньовисоконаукоємної груп в Україні у 2006-2007 рр. нижче, ніж у Великій Британії на 17,1 – 20,1%, та у Польщі на 5,8 – 8,4%. Позитивним для української переробної промисловості є суттєво менша питома вага низьконаукоємної галузі у порівнянні з Польщею і навіть Великою Британією.

Розроблено модель інноваційно-інвестиційного економічного розвитку, що включає економічний потенціал, людський капітал та інтелектуальний потенціал

суспільства, систему державної підтримки інноваційного розвитку, національну інноваційну систему, інновації, НТП, конкурентоспроможність, валову додану вартість, промислово-технологічну систему та інші компоненти, розглянуто сутність та взаємодію компонент в моделі.

Проведено аналіз програми та проекту плану Уряду та зроблено пропозиції щодо підвищення їх ефективності. Рекомендується ввести критерій оцінки ефективності інноваційно-інвестиційного розвитку економіки на національному та регіональному рівнях за показниками частки реалізованої продукції наукоємних та високотехнологічних галузей та індексів їх змін в обсязі товарної номенклатури переробної промисловості.

1.4. Створення умов інноваційної діяльності в процесі реалізації конкурентної політики держави

Серед заходів державного управління, спрямованих на розвиток інновацій, конкурентна політика держави має займати одне з головних місць, оскільки конкурентна боротьба є вагомим стимулом науково-технічного прогресу. Для конкурентної економіки характерним є функціонування достатньо широкого кола виробників, які у боротьбі за споживача змушені знижувати ціни, підвищувати якість своєї продукції. Для цього їм необхідно постійно вдосконалювати технологію і організацію виробництва, підвищувати кваліфікацію кадрів, розвивати систему реалізації товарів. Це, у свою чергу, стимулює розвиток науки і техніки, сприяє міжнародній співпраці, підвищенню ефективності суспільного виробництва. Саме під тиском конкуренції підприємці змушені винаходити і запроваджувати нововведення у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного або іншого характеру. Ці нововведення сприяють підвищенню конкурентоздатності продукції, успішному представленню її на внутрішніх і зовнішніх ринках, що, безперечно, є важливим стимулом інноваційної діяльності. Тобто можна констатувати, що в умовах конкуренції інновації стають життєво необхідними.

І навпаки, там, де конкуренція відсутня, немає і стимулів для інноваційної діяльності. На монополізованих ринках немає сенсу витратити кошти для удосконалення виробництва і покращення якості продукції чи послуг, оскільки підприємці і так впевнені, що їх продукція знайде свого покупця. А споживач в умовах відсутності інших пропозицій не буде виставляти високих вимог щодо якісних характеристик та ціни необхідної йому продукції. Отже, низький рівень конкуренції в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, як правило, обумовлює поступове зниження ефективності цієї сфери, що загрожує їй повною деградацією. Таким чином, кон-

куренція, яка на перший погляд є обтяжливою для підприємців, насправді вигідна для них, бо примушує постійно удосконалювати своє виробництво, підтримувати його на належному науково-технічному рівні.

З іншого боку, конкуренція захищає і кожного окремого споживача, забезпечуючи йому широкий вибір товарів і послуг за доступними конкурентними цінами. Саме тому держава має усіляко сприяти створенню ефективного конкурентного середовища як на загальнодержавному, так і на регіональних рівнях. Водночас виникає питання: в якій мірі держава має втручатися в конкуренцію, втручатися в процеси інноваційного розвитку? Можливо, ринковий механізм саморегулювання краще відрегулює пропорції виробництва, ніж це зробить державний чиновник?

Насправді практика свідчить, що чисто ринковий механізм далеко не завжди може впоратися з проблемами розвитку виробництва та інновацій. Грунтовний аналіз суті конкуренції показує, що основні її характеристики залежно від певних умов можуть мати як *позитивні, так і негативні наслідки*. Так, зокрема, важливим позитивним результатом конкуренції є зниження цін, водночас воно нерідко спричиняє банкрутство слабших конкурентів. Конкуренція стимулює розвиток науково-технічного прогресу, однак жорстка конкурентна боротьба нерідко змушує приховувати найперспективніші відкриття, гальмувати поширення досягнень науки і техніки серед широкого кола виробників. Без ефективного використання виробничого потенціалу неможлива перемога в конкуренції витрат і результатів, водночас за банкрутства підприємців, які не витримують конкуренції, втрачається значна частина накопичених в суспільстві багатств матеріальних і трудових ресурсів. Дбайливе ставлення до використання власних ресурсів виробництва часто межує з недбалим ставленням до природи загалом. Конкуренція сприяє концентрації виробництва та утворенню монополій, що також не можна назвати лише позитивним чи лише негативним явищем. За всіх загальновідомих недоліків концентрації та монополізації виробництва вона має і значні переваги економії на масштабах виробництва, можливості зосередження ресурсів на найперспективніших напрямках науково-виробничої діяльності. Конкуренція стимулює рекламу і, в результаті, споживачі можуть більше дізнатися про якісні характеристики товарів. Водночас жорстка конкуренція нерідко породжує прояви недобросовісної реклами та інших форм недобросовісної поведінки на ринку. Зокрема це дії, спрямовані на отримання переваг у підприємницькій діяльності, які суперечать законодавству, звичаям ділового обороту, вимогам добропорядності й справедливості та можуть завдати збитків конкурентам або завдати шкоди їх діловій репутації. Наприклад, незаконне використання чужих винаходів чи інших різновидів інтелектуальної власності. Всі ці дії називаються недобросовісною конкуренцією.

Оскільки позитивні чи негативні прояви конкуренції значною мірою залежать

від суспільно-економічних умов, в яких вона реалізується, то держава має створювати такі оптимальні умови розвитку, які сприяли б прояву саме позитивних рис конкурентної боротьби. Переваги об'єктивного механізму конкуренції слід підтримувати, а недоліки, по можливості, попереджувати. В усякому разі, неприпустимо відпускати потужну силу конкуренції на самоплив.

З метою усунення та послаблення негативних наслідків конкурентної боротьби і посилення її позитивних результатів у розвинутих ринкових країнах в останній чверті ХХ століття масово почали формувати конкурентну політику держави. Ця тенденція в середині 90-х років охопила і всі пострадянські країни. Так, в Україні за роки незалежності здійснено величезну кількість заходів, спрямованих на створення конкурентного середовища та формування ефективної конкурентної політики. Водночас, як свідчить практика, ці заходи виявились або недостатніми або не завжди ефективними для того, щоб створити справді ефективну інноваційну економіку.

Поняття «конкурентна політика держави» можна визначити як комплекс цілеспрямованих державних заходів, направлених на створення і захист конкурентного середовища, здійснення профілактики та безпосереднє припинення порушень конкурентного законодавства, сприяння розвитку добросовісної конкуренції на товарних ринках. Всі ці заходи, у свою чергу, створюють об'єктивні умови для науково-технічного прогресу, тобто мають сприяти активізації інноваційної діяльності. Спробуємо дослідити на конкретних прикладах як насправді окремі заходи держави у сфері конкуренції впливають на науково-технічний прогрес (далі НТП).

Так, важливим напрямком конкурентної політики держави є створення конкурентного середовища та *недопущення подальшої монополізації товарних ринків*. Не можна не відзначити, що у цьому напрямку зроблено дуже багато. Водночас є всі підстави констатувати, що держава так і не змогла подолати тенденцію монополізації виробництва, яка зумовлює встановлення захмарних цін на більшість товарів. По деяких з них ціни навіть перевищують аналоги розвинених країн. Монополізація нині охоплює всі сфери життя суспільства. У нас монополізована не тільки економіка, але й засоби масової інформації, політика, культура, науково-технічна діяльність тощо. Все це, безперечно, вкрай негативно впливає і на процеси інноваційної діяльності на конкретних підприємствах.

Зробимо невеличкий екскурс в економічну теорію, щоб нагадати, як взагалі монополізм може впливати на інновації. Відповідні наукові дослідження доводять, що *вплив монополій на науково-технічний прогрес* є неоднозначним. Прагнення досягти панівного становища на ринку підштовхує виробника вишукувати й запроваджувати в життя нестандартні науково-технічні рішення. Поряд з цим монополії іноді свідомо не застосовують новітні досягнення науки й техніки, щоб не втрачати свої надприбутки та підтримувати дефіцит на ринку. Тобто монополії, з одного

боку, зацікавлені всіляко сприяти НТП, а з іншого боку – вони його, іноді, суттєво гальмують.

Об'єктивно для сприяння НТП потужні монополісти мають усі необхідні умови. За рахунок величезних надприбутків вони можуть собі дозволити витратити значні кошти на науково-експериментальні роботи, освіту фахівців, упровадження нових методів організації праці й інші заходи, які покращують виробництво. І це з часом посилює і без того суттєву ринкову владу монополіста. Водночас теорія науково-технічного прогресу говорить про те, що найнесподіваніші відкриття часто здійснюють дрібні фірми-піонери, які одержимі ідеєю і не обтяжені великим майном, що дозволяє їм ризикувати. Тобто технічний прогрес не завжди залежить від гігантських фірм, які володіють монопольною владою.

Сучасні світові лідери в автомобільній, авіаційній, електротехнічній та електронній промисловості саме й виникли з невеликих піонерних фірм. В останні десятиліття ця закономірність має місце і в галузі виробництва комп'ютерної техніки, розробки програмного забезпечення, створення спеціальних видів озброєння. Тобто монополія часто є результатом технічного прогресу, а не його причиною. Але далеко не завжди винахідники самі спроможні займатися впровадженням своїх новинок у життя. Нерідко вони просто продають свої авторські права більш заможним і досвідченим у бізнесі підприємцям, які потім займаються доведенням їх до товарного стану. І дуже часто це відбувається на грабіжницьких умовах.

Великі фірми правдами й неправдами перехоплюють унікальні відкриття, усунувши фірму-новатора від подальшого просування винаходів на ринок. Оскільки першопрохідці зазвичай не мають відповідних коштів, виробничих потужностей, фахівців, розгалуженої мережі доведення своїх винаходів до споживача, фірми-гіганти не тільки налагоджують масове виробництво новинок, а й мають змогу постійно удосконалювати їх, пристосовуючи до спеціальних потреб окремих груп споживачів.

Але досягнення стійкого монопольного становища на ринку додає самовпевненості і дещо розслаблює підприємця. Він уже не хоче ризикувати, а тому не бачить гострої необхідності витрачання величезних коштів на науково-технічні розробки і їх упровадження в практику господарювання. Виникає стійка спокуса нічого не змінювати. Статистика свідчить, що в США найнижча частка витрат на наукові дослідження в сумі продаж відрізняє концерни, які стали ринковими монополістами. Це було характерно для фірм «Ексон», «АТТ», «Дженерал моторс» та багатьох інших.

Все більше відчувуючи свою потужну ринкову владу, великі підприємства для скорочення витрат починають відмовлятися від прогресивних нововведень, чим консервують свій технічний рівень. Застійні явища в розвитку науково-технічного прогресу продовжуються доти, доки на ринку не з'явиться потенційний конкурент,

який може похитнути, здавалося б, непорушну владу монополіста. У такому випадку, щоб не втратити свою ринкову силу, він знову змушений звертати увагу на техніко-економічні вдосконалення свого виробництва. Якщо ж конкуренція не виникає, то застійні прояви монополізму у сфері інновацій поступово посилюються. Це є аксіомою, закономірністю взаємодії понять «монополія» та «НТП».

Цю закономірність слід враховувати при реалізації конкурентної політики. Тобто держава має усіляко обмежувати монополні тенденції. Причому не тільки у виробництві, але й у інших сферах суспільного життя. Це, у свою чергу, сприятиме розвитку інноваційних процесів. У цьому напрямку Антимонопольний комітет України (далі АМКУ) має досить серйозні повноваження. Законодавством передбачено надання *дозволу комітету на концентрацію*, тобто злиття фірм на ринку. Однак ця процедура організована таким чином, що насправді далеко не завжди попереджує створення монополістів. Підприємці змушені платити великі кошти, втрачати час на очікування результатів розгляду, а комітет, опрацьовуючи величезну кількість заяв, майже нічого не забороняє.

Запровадження жорсткого контролю над бізнесом у питаннях різного роду об'єднань фірм супроводжується загальною тенденцією монополізації багатьох найважливіших товарних ринків. Цілі галузі економіки України нині прямо чи опосередковано контролюються окремими впливовими особами. Тобто процеси монополізації в країні спонтанно продовжуються, що свідчить про недосконалість процедури контролю, яка все більше набирає рис зайвої паперової роботи. Висновки чиновників часто залежать не від об'єктивних показників стану конкуренції на ринку, а від впливовості та заможності заявника.

Тут можна наводити безліч прикладів. Так у березні 2004 року АМКУ дозволив найбільшому імпортеру миючих засобів компанії «Проктер енд Гембл Компані» придбати активи найбільшого українського виробника на цьому ринку «Ольвія Бета Клінінг Продактс Ко», що дало йому можливість зосередити близько 60 % українського ринку пральних порошоків. Після звернення конкурентів справа, у якій відповідачем був АМКУ, а позивачем – оператори ринку, пройшла всю судову вертикаль. 19 січня 2006 р. Верховний суд України підвів ризик, відмовивши відповідачу в порушенні провадження в касаційному порядку і залишивши в силі рішення Господарського суду м. Києва від 18.04.2005 р. Перша інстанція визнала недійсним дозвіл комітету [49].

Інший приклад не менш красномовний. У березні 2010 р. АМКУ дозволив злиття оператора зв'язку «Київстар» і «Beeline». У результаті новостворена Українська бізнес-одиниця – УБО – компанії «Вимпелком» отримала 43,7 % абонентів GSM-зв'язку та контроль 58 % GSM-частот в діапазоні 900 МГц і більше 50 % в діапазоні 1800 МГц (18) [50]. І тут справа прийняла цікавий оборот. Реагуючи на скаргу, комітет у квітні 2010 р. призупинив свій дозвіл на злиття, розпочавши додаткове

дослідження ринку. Пізніше було повідомлено, що за відсутності достатніх підстав рішення про скасування зазначеної концентрації не може бути прийняте. В результаті підприємство, тепер має статус лідера ринку, оскільки концентрує у своїх руках більшу його частину, отримуючи більше половини мобільних прибутків і обслуговуючи більше половини мобільних абонентів України [51].

До речі, цікаво нагадати, що навіть до надання дозволу на зазначену концентрацію АМКУ ніяк не міг впоратися з цінами «Київстару» і вимагав утриматися від підвищення тарифів на мобільний зв'язок, погрожуючи порушити справу проти цього підприємства, яке вже тоді мало суттєву ринкову владу [52]. Що вже тут очікувати від поведінки цього монополіста після концентрації, яка суттєво збільшила його вплив на ринку.

Все це свідчить про необхідність внесення серйозних коректив до процедури контролю за концентрацією. Її потрібно значно спростувати та удосконалювати. Цей контроль не повинен бути бар'єром для бізнесу, а з іншого боку, не переобтяжувати працівників конкурентних органів зайвою паперовою роботою. Тобто пороги, перевищення яких вимагає дозволу, слід суттєво підвищувати. Але, головне, рішення, які залишаються, слід опрацьовувати більш ретельно. Тут слід орієнтуватися виключно на інтереси захисту конкуренції, а не на розстановку найбільш впливових політичних сил в країні.

Недосконалість процедури контролю за концентрацією призводить до подальшої монополізації економіки України. Навіть за офіційними даними, які, на нашу думку, далеко не повністю відображують реальну ситуацію на ринках, концентрація виробництва суттєво зростає. Так, за даними звіту АМКУ рівень монополізації на початок 2010 р. порівняно з 2009 р. зріс у 29 галузях, в той час як зниження цього рівня спостерігалось лише у 14 галузях. Частка монополізованих ринків зросла в усіх секторах економіки, особливо суттєво це відбувалося у паливно-енергетичному комплексі. Частка ринків «чистої монополії» в обсязі реалізації тут підвищилася з 14,2 % на початок 2009 р. до 17,2 % на початок 2010 р., з ознаками домінування – з 36,6 % до 64,5 %. Така ж негативна тенденція відмічалася і у гірничо-металургійному комплексі: частка ринків з ознаками домінування підвищилася з 4,5 % до 13,8 % [53]. Більшість підприємств у промисловості, будівництві, торгівлі і на транспорті зазначають про зменшення відчутності конкуренції у 2010 р. порівняно з 2009 р. Лише в сільському господарстві відзначалося певне посилення конкуренції.

Незважаючи на достатньо серйозні заходи щодо попередження створення монополій, найбільш монополізованими в Україні нині залишаються видобування вуглеводнів, продуктів нафтопереробки, пошта і зв'язок, транспорт, виробництво електроенергії, газу та води, деякі галузі машинобудування. Зрозуміло, що до цього переліку слід ще додати і сферу природних монополій.

Високий рівень монополізму негативно впливає на науково-технічну політику конкретних сфер економіки. За даними досліджень, проведених в АМКУ, інноваційна політика у промисловості, будівництві та сфері транспорту має негативну тенденцію до скорочення кількості підприємств, які витрачають власні кошти на фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Навіть на ринках, де наявні структурні передумови конкуренції, конкурентні механізми здебільшого не стимулюють підвищення ефективності функціонування цих ринків [53].

Монополізація економіки нерідко відбувається не лише внаслідок явних чи прихованих процесів концентрації фірм, але й шляхом картельних змов підприємців. За наявності так званих *антиконкурентних узгоджених дій* навіть на достатньо конкурентних ринках може проявлятися агресивна монопольна поведінка, яка призводить до зростання цін, зниження якості товарів та інших проявів ринкової влади, які характерні для монополізованої економіки.

Припинення картельних змов підприємців є важливим і навіть пріоритетним напрямком конкурентної політики. Однак і на цьому напрямку державного управління мають місце серйозні недоліки. Про це свідчить постійна повторюваність змов на ринках нафтопродуктів, молока, зерна, гречки, цукру, кабельного телебачення, ліків, транспортних перевезень, торгівлі, банківських та страхових послуг тощо. На жаль, цей перелік можна довго продовжувати.

Зокрема, найбільш яскравим прикладом може слугувати ситуація на ринку нафтопродуктів. Тут з року в рік виникають проблеми, які по ланцюжку впливають практично на всі сфери економічної діяльності, на всі прошарки суспільства. Країна регулярно переживає гострі скандали, пов'язані з підвищенням цін на бензин і вкрай незадовільною його якістю. Якщо на багатьох заправках ціни раптом різко зростають, то навіть не достатньо освічені у питаннях конкурентної політики люди розуміють, що є змова. Під тиском громадської думки та Уряду АМКУ розгортає бурхливу діяльність [54]. Починаються масові перевірки на заправках, офісах фірм, але гучні кампанії, як правило, закінчуються нічим. Змову довести не можуть. У кращому разі на потенційних порушників накладається штраф за неподання інформації. Буває зрідка і так, що легенько карають за змову, але лише у якомусь окремому регіоні [55]. А якщо раптом справа все ж таки порушується проти серйозних гравців ринку, то під політичним тиском вона або прикривається в самому комітеті, або по завершенню оскаржується в судах, які далеко не завжди відстоюють законність.

В умовах безкарності картельні змови повторюються щорічно, а то й декілька разів на рік. Чомусь саме на період збирання врожаю чи посівної кампанії нафтопереробні заводи зупиняються на ремонт, що нерідко слугує поясненням об'єктивності факторів зростання цін, оскільки виникає дефіцит. Або скажімо, чи

можна вважати об'єктивним фактор зростання світових цін, коли відповідні вітчизняні ціни зростають на порядок вище, ніж світові. Часто буває і так, що світові ціни вже впали, а на наших заправках вони все ще продовжують справно зростати, що викликає зростання цін майже на усі види товарів, оскільки нині з використанням бензину пов'язана переважна більшість економічної та бізнесової діяльності.

Про кричущі проблеми на ринку нафтопродуктів автором написано багато, але, на жаль, влада не реагує відповідним чином на такі наукові дослідження [56]. У кращому разі чиновники намагаються врегулювати цю проблему не шляхом дійсного захисту конкурентного середовища, а через встановлення державного регулювання цін. Так, на початку 2010 року АМКУ вкотре порушив близько 40 справ на ринку бензину. За результатами тривалих розслідувань та розгляду порушених справ комітет наприкінці березня 2010 р. врешті висунув до 15 найбільших учасників ринку обов'язкові для виконання зобов'язання знизити ціни на пальне до економічно обгрунтованого рівня. Але замість того, щоб відчутно покарати порушників, як це вимагає законодавство, АМКУ на своєму засіданні вже на початку квітня раптом приймає одностороннє рішення про припинення провадження у цих справах та їх закриття [57]. Підставою для цього було начебто виконання рекомендацій АМКУ щодо зниження цін на бензин. А насправді на учасників ринку просто натиснув Уряд. З цією метою при Міністерстві енергетики та вугільної промисловості України було сформовано спеціальну експертно-аналітичну групу з питань функціонування ринку нафти і нафтопродуктів та розвитку нафтопереробної промисловості.

У кінці березня 2010 р. Уряд та нафтотрейдери вкотре домовилися утримувати максимальну ціну на бензин «А-95» на рівні 8,10 грн. за літр. Але невдовзі бензин на заправках вже коштував 8,13-8,20 грн. [58]. Тому не дивно, що рік по тому ціна бензину на заправках вже становить 9,70-9,85 грн. і навіть дорожче [59]. При цьому учасники ринку стверджують, що насправді виправданою нині є середня ціна «А-95» близько 10,20 грн. за літр і це не межа [60]. Уряд під таким тиском з жахом погоджується зменшити акцизи на моторне пальне, аби тільки якось стримати ціни на нього. Постанова про схвалення відповідного законопроекту була прийнята 6 квітня 2011 р. Однак, на нашу думку, і це не допоможе. Знайдуться якісь інші причини для подорожчання. Тобто можна з сумом констатувати, що урядовці роками намагаються якось впливати на ринок бензину, проводяться наради, перевірки, підписуються угоди, а ситуація тільки погіршується. Складається таке враження, що не влада керує ситуацією на цьому життєво необхідному ринку, а оператори цього ринку насправді керують владою. Тому, очевидно, що і надалі, всупереч діям чиновників, ціна бензину буде зростати.

Міністерство енергетики та вугільної промисловості України знову і знову змушене домовлятися з операторами ринку про стабілізацію роздрібних цін на

нафтопродукти, але на ці рекомендації стало модно просто не звертати уваги. Навіть у суді оператори ринку заявляють, що такі ціни є рекомендаційними, а не обов'язковими, тому дотримуватися їх будуть по можливості. І за законом ніхто не може їх примушувати виконувати ці рекомендації. Крім того, незрозумілою є методика розрахунку рекомендованих цін. І дійсно, чиновникам тут не позаздриш. Ну, не можуть вони вгадати, якою має бути ціна. Насправді її може встановити лише конкуренція на ринку. А оскільки її так і не спромоглися захистити, то ціни, у таких сприятливих для монополізму умовах, продовжуватимуть стрімко зростати.

Якщо такі цифри закладаються у собівартість транспортних витрат, а вони, у свою чергу, є складовою цін майже всіх товарів та послуг, то зрозуміло, що при вище проаналізованому ставленні влади до питань захисту конкуренції, постійної розкрутки цінової спіралі у вітчизняній економіці нам ніколи не уникнути. Про яку науково-технічну діяльність тут може ітися, якщо ціни стрімко зростають майже на всі компоненти собівартості. Підприємці ледве зводять кінці з кінцями. На розробку нової продукції і її впровадження коштів практично не вистачає.

До речі, тут можна навести блискучий приклад, коли створення конкурентного середовища само по собі вирішує проблеми цін та якості послуг колишніх монополістів. Так, давно наболілою для селян є проблема монопольної поведінки елеваторів. В умовах відсутності вибору, фермери просто змушені платити за їх послуги завищену ціну та іти на інші невігідні поступки. Але за свідченням колишнього голови Полтавської облдержадміністрації В. Асадчева, після того, як в області було збудовано низку потужних елеваторів, а потім фермери і самі почали будувати маленькі елеватори, ситуація змінилася кардинально. Всі проблеми були вирішені, оскільки селянин отримав можливість вибирати, куди везти зерно. Отже, проблема регулювання ціни монополістів державою відпала сама собою. В умовах конкурентного середовища елеватори самі почали вишукувати споживачів своїх послуг, знижуючи при цьому ціни та інші умови обслуговування клієнтів [61].

При всіх негараздах, монополізм і картельні змови підприємців є ще не найгіршим злом для конкуренції. Серйозне обурення викликають *антиконкурентні дії органів влади*, припинення яких також є важливим напрямком конкурентної політики держави. На нашу думку, саме дії чиновників нині є головною причиною обмежень свободи підприємництва, вони справляють найбільший негативний вплив на підприємницький клімат в Україні. Замість сприяння формуванню конкурентного середовища деякі посадові особи нерідко незаконно і безпідставно втручаються в діяльність суб'єктів господарювання, встановлюють бар'єри для входження на найпривабливіші товарні ринки. Органи влади всіх рівнів нав'язують дискримінаційні умови ведення бізнесу для окремих осіб чи груп підприємців, примушують до вступу в різні об'єднання, обмежують ввіз та вивіз товарів в окремі регіони.

Особливо часто такі дії зустрічаються при ліцензуванні, реєстраціях фірм, оподаткуванні, регулюванні цін, наданні державної допомоги, пільг тощо.

Майже кожен керівник в першу чергу намагається створити сприятливі умови для своїх наближених підприємців, і це навіть не вважається недостойною справою, не засуджується суспільством. Крім чисто морального аспекту, велике значення має і просвітницький аспект. Широке коло керівників всіх рівнів взагалі не знають елементарних вимог конкурентного законодавства. Все це в кінцевому підсумку ускладнює підприємницьку діяльність, призводить до монополізації ринків та до обмеження конкуренції. За свідченням більшості опитаних підприємців, корупційні дії посадовців є також суттєвою причиною зниження конкурентоздатності вітчизняної економіки.

АМКУ намагається припинити такі порушення, але це далеко не завжди кардинально вирішує проблеми. По-перше, конкурентне законодавство, на відміну від інших видів порушень, на жаль, не передбачає серйозної відповідальності за антиконкурентні дії посадовців. По-друге, суттєву роль відіграє політичний аспект. Загальновідомо, що у нас на керівні посади, як правило, призначають не за фаховим рівнем, а за приналежністю до певних політичних партій чи завдяки дружнім, чи родинним стосункам з вищими чиновниками. Тому, коли ідеться про покарання такої особи, то здійснити це практично неможливо.

Багато років Уряд України, на нашу думку, чисто формально, намагається припинити знущання чиновників над бізнесом, унормувати процедуру надання адміністративних послуг та їх ціну, однак справа ніяк не рухається з місця. Тільки за останні три роки було прийнято ряд постанов, реалізація яких мала навести лад у цій важливій сфері, але вони так і залишилися невиконаними [62]. І відбувається це не в останню чергу через небажання самих чиновників покращувати процедуру надання своїх послуг.

Так, постановою Кабінету Міністрів України від 05.01.2011 р. №33 «Деякі питання надання платних адміністративних послуг» Урядом було встановлено, що з 01.03.2011 р. надання платних адміністративних послуг може здійснюватися виключно установами та підприємствами, на які законодавством покладено повноваження щодо надання таких послуг. Крім того, було встановлено, що центральні органи виконавчої влади мають внести до 20 лютого 2011 р. на розгляд Кабінету Міністрів України проекти актів щодо затвердження переліків платних адміністративних послуг із зазначенням бюджетних установ, а також підприємств, установ та організацій і розмірів плати за надання зазначених послуг та оприлюднити такі переліки на офіційних веб-сайтах після їх затвердження. Поряд з цим, слід було забезпечити до 1 березня 2011 р. відкриття підприємствами, установами та організаціями, що належать до сфери їх управління, рахунків в органах Державної казначейської служби і подати Державній фінансовій інспекції та Міністерству еконо-

мічного розвитку і торгівлі перелік таких підприємств, установ та організацій. Звіт Кабінетові Міністрів України про виконання цієї постанови необхідно було подати до 15 березня 2011 р..

Однак більшість центральних органів виконавчої влади це рішення Уряду традиційно не дуже поспішають виконувати, чим викликають справедливе обурення начальства. Більше того, кошти, що надходять як плата за надання цих адміністративних послуг, далеко не завжди зараховуються до спеціального фонду державного бюджету. Оскільки це вже триває не один рік, намагання навести порядок у сфері надання платних адміністративних послуг все ще закінчується нічим. Про яку боротьбу з корупцією можна говорити в цих умовах? Чиновники продовжують вимагати з підприємців та й просто з пересічних громадян плату за різні, часто незаконні, дозволи, а держава не може знайти на них управу [63].

Антиконкурентні дії органів влади мають місце на всіх рівнях управління. Це, можна сказати, характерна риса вітчизняного державного управління. Не тільки керівники центральних та місцевих органів влади дозволяють собі припускатися таких порушень, а навіть сам Кабінет Міністрів України нерідко приймає рішення, які не тільки не створюють рівні умови в підприємницькій діяльності, але навпаки, серйозно їх ускладнюють. Так, на початку 2011 р. Уряд вирішив нарешті встановити автоматичний порядок відшкодування ПДВ, однак право не це чомусь отримали лише 20 суб'єктів господарювання. На першому місці серед них ВАТ «Інтерпайп» та інші відомі підприємства, які належать олігархам. Про які ж рівні умов в підприємницькій діяльності тут можна говорити [64]?

Умови для здійснення бізнесу у нас залишаються на рівні відсталих країн. За даними щорічного рейтингу Всесвітнього банку та Міжнародної фінансової корпорації Doing Business Report, у 2011 р. Україна в питаннях створення сприятливих умов для ведення бізнесу займає серед 183 країн 145 місце і знаходиться в цьому рейтингу між Сирією та Гамбією. Тобто залишається аутсайдером світової економіки [65].

Отже, потрібно суттєво посилити вимоги до керівників всіх рівнів щодо необхідності дотримання положень конкурентного законодавства про недопущення антиконкурентних дій органів влади. Слід також жорстко контролювати ці процеси та застосовувати серйозні заходи впливу до тих посадовців, які цих вимог не виконують.

Серед інших напрямків конкурентної політики особливе значення для інноваційної діяльності підприємців має припинення *недобросовісної конкуренції та захист прав інтелектуальної власності*. Відповідно до Конституції України громадянам гарантується свобода наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності [66].

У конкурентній економіці боротьба за споживача може бути як чесною, так і недобросовісною. Причому чим сильніша конкуренція, тим серйозніші прояви недобросовісної конкуренції. Замість того, щоб пропонувати нижчу ціну або вищу якість товарів, підприємці змагаються, хто з них найкраще введе в оману споживача. Припинення недобросовісної конкуренції – один з об'єктів права промислової власності. Але в більшості законодавчих систем діє принцип, відповідно до якого охорона товарних знаків не виключає додаткового застосування закону про недобросовісну конкуренцію. Незважаючи на багато спільних рис, ці закони переслідують дещо різну мету. Так заходи, спрямовані проти дій, які можуть викликати змішування ознак товарів, дозволяють попередити дії, які є недобросовісною конкуренцією, але не надають охорону прав власності, яку забезпечує товарний знак.

Одне з основних джерел формування національних законодавств про захист від недобросовісної конкуренції – відповідні норми Паризької конвенції про охорону промислової власності, яка була підписана 20 березня 1883 р. в Парижі. У 1900 р. на Брюссельській дипломатичній конференції до неї були внесені положення про недобросовісну конкуренцію, яка була визнана складовою процесу охорони промислової власності. Відповідно до цієї конвенції об'єктами охорони промислової власності є патенти на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і вказівки походження або найменування місця походження, а також припинення недобросовісної конкуренції.

Стаття 10 bis Паризької конвенції проголошує, що громадяни країн-учасниць конвенції користуються у всіх країнах Союзу захистом від недобросовісної конкуренції. Вона визначає це поняття як будь-який акт у конкуренції, що суперечить чесним звичаям у промислових і торговельних справах. Зокрема, забороняються: дії, здатні викликати змішування щодо підприємства, продуктів або діяльності конкурента; неправдиві твердження, здатні дискредитувати підприємство, продукти або діяльність конкурента; твердження, яке може ввести громадськість в оману.

На відміну від цієї загальної практики, у законодавстві країн Центральної та Східної Європи таке широке визначення дещо конкретизується. У нормативних актах цих країн уже з'являється критерій завдання шкоди. При цьому спільною для всіх країн все ж таки залишається проблема визначення більш конкретних ознак заборонених дій. Вони настільки різноманітні, що вкласти їх у законодавчі акти виявляється надзвичайно складно. Тому при розгляді кожного конкретного випадку багато залежить від трактування цього поняття посадовими особами і суддями.

Саме на статтю 10 bis Паризької конвенції посилається Угода з торгових аспектів прав інтелектуальної власності, укладена в рамках Світової організації торгівлі (Угода ТРІПС). Ця Угода була схвалена в результаті Уругвайського раунду міжнародних переговорів (1986 – 1994 рр.) разом з Угодою про формування СОТ та стала першою комплексною багатосторонньою домовленістю, що забезпечує

охорону комерційної таємниці. Протягом наступних років по всьому світу було укладено велику кількість різноманітних міжнародних договорів та угод, які контролюють недопущення недобросовісної конкуренції. Це, зокрема, Всесвітня конвенція про авторське право, Міжнародна конвенція з охорони інтересів виконавців, виробників фонограм і органів мовлення тощо. Крім таких міжнародних документів провідні країни світу мають цивільне, адміністративне, митне, кримінальне та спеціальне законодавство відповідно до норм та правил, що діють у світовому співтоваристві.

Україна приєдналася до Паризької конвенції 25 грудня 1991 р. Тому була зобов'язана забезпечити на своїй території ефективний захист від недобросовісної конкуренції для громадян країн-учасниць. Спочатку відповідні положення були введені до Конституції та до низки Кодексів, а пізніше був прийнятий спеціальний закон «Про захист від недобросовісної конкуренції», який набрав чинності з 1 січня 1997 р. Цей закон відповідає вимогам Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (GATT WTO). Крім того, правові підстави та порядок охорони інтелектуальної власності визначаються також законами «Про власність», «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг», «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про захист економічної конкуренції», а також підзаконними нормативно-правовими актами і міжнародним законодавством, ратифікованим Україною. На реалізацію державної політики в означеній сфері спрямована діяльність таких органів як Антимонопольний комітет України, Міністерство освіти і науки, молоді та спорту, Міністерство внутрішніх справ, Служба безпеки, Державна митна служба та цілого ряду інших.

З прийняттям закону «Про захист від недобросовісної конкуренції» законодавство про недобросовісну конкуренцію почало формуватися в окрему галузь конкурентного права. Відповідно до цього закону, недобросовісною конкуренцією є будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності. Однак, сам закон таких правил не встановлює. Вони повинні розроблятися з ініціативи самих учасників ринку. А оскільки ці правила і звичаї точно не визначені, то застосовувати закон виявляється надзвичайно складно. Нерідко буває дуже важко розрізнити, де підприємець ще діє в рамках дозволених правил конкуренції, а де він вийшов за межі цих правил, що є причиною судових оскаржень вже прийнятих рішень про порушення. Через складність застосування цього закону кількість припинених порушень є порівняно невеликою. Так, відповідно до звіту АМКУ за 2010 р. у загальному переліку припинених порушень частка справ з недобросовісної конкуренції становила лише 8% [53].

Закон розрізняє три блоки характерних порушень правил добросовісної конкуренції: неправомірне використання ділової репутації; створення перешкод та досягнення неправомірних переваг у конкуренції; неправомірне збирання та роз-

голошення комерційної таємниці. Всі ці напрямки, у свою чергу, охоплюють величезний перелік дій, які негативно впливають на інноваційну діяльність. Так, блок «неправомірне використання ділової репутації підприємця» включає в себе: неправомірне використання чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки; неправомірне використання товару іншого виробника; копіювання зовнішнього вигляду виробу; порівняльну рекламу. Ці дії дуже часто суттєво перешкоджають ефективному запровадженню досягнень НТП в підприємницьку практику. У структурі розглянутих АМКУ порушень саме справи з цього блоку з року в рік є найпоширенішими. Через виробництво й реалізацію фальсифікованої продукції під відомими марками справжні їх власники несуть величезні збитки. Прикладів таких порушень можна навести безліч. Зокрема, вони часто мають місце на ринках мінеральних вод та алкогольних напоїв, ліків, косметичних засобів та інших товарів широкого вжитку. Недобросовісні учасники ринку неправомірно збагачуються за рахунок нечесного використання чужої інтелектуальної власності і далеко не завжди несуть за це відповідне покарання.

Другий блок – «створення перешкод та досягнення неправомірних переваг у конкуренції» – включає такі види порушень як: дискредитація підприємця; купівля-продаж товарів, виконання робіт, надання послуг із примусовим асортиментом; схилення до бойкоту підприємця; схилення постачальника до дискримінації покупця; схилення підприємця до розірвання договору з конкурентом; підкуп працівника постачальника чи замовника; досягнення неправомірних переваг у конкуренції.

Як приклад тут можна навести дуже цікаву справу про дискредитацію вітчизняного виробника з боку японських компаній «Санкіо Ко. Лтд» та «Сумітомо Корпорейшн». До АМКУ звернувся Інститут біоорганічної хімії та нафтохімії НАН України (Інститут) із заявою про недобросовісну конкуренцію з боку згаданих японських компаній. Він розробив технологію виробництва протруйника, призначеного для попередження розповсюдження хвороб цукрових буряків через насіння. Компанія «Санкіо Ко. Лтд» теж виробляла аналогічний протруйник і продавала його через свого представника «Сумітомо Корпорейшн» насінневим заводам України. Щоб обійти конкурента, вони почали розповсюджувати рекламу своєї продукції і неправдиві результати порівняльних її випробувань, які ставили Інститут у невідгідне становище. Це негативно вплинуло на виконання комерційних контрактів, вже укладених з Інститутом. Отже, поширення некоректних відомостей завдало шкоди діловій репутації Інституту. АМКУ визнав ці дії порушенням, передбаченим ст. 8 закону «Про захист від недобросовісної конкуренції». На компанію «Санкіо Ко. Лтд» і компанію «Сумітомо Корпорейшн» було накладено штраф. Крім того, порушники офіційно спростували поширені ними неточні й неповні відомості. Цікаво, що невдовзі ці компанії теж звернулися до АМКУ за захистом від недобросовісної конкуренції.

Порушення третього блоку – «неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці» – теж суттєво впливають на інновації, оскільки захист комерційної таємниці є однією з найважливіших складових науково-технічної діяльності. Як приклад розслідування порушень такого типу можна навести справу про неправомірну діяльність колишнього директора та головного інженера НВП «Інститут «ТЕКМАШ». Працюючи на керівних посадах, вони формували дилерську мережу й цінову політику, відповідали за технічні питання. Під їх керівництвом проводились наукові дослідження, випробування нових зразків продукції, розробка технічних умов її використання. Тобто ці посадові особи мали доступ до конфіденційної інформації, яку при звільненні розпискою зобов'язалися не розголошувати. Однак після переходу на роботу до ДП НВФ «ТЕПЛОЕНЕРГОМАШ» вони використали доступну їм комерційну таємницю для організації аналогічного виробництва гідродинамічних нагрівачів вже на цьому підприємстві. Такі дії АМКУ визнав як порушення у вигляді неправомірного використання комерційної таємниці, за що на порушника було накладено штраф.

Підсумовуючи розгляд питань щодо припинення зазначених недобросовісних дій, слід наголосити, що в Україні створено сучасну законодавчу базу щодо захисту від недобросовісної конкуренції, яка в основному відповідає міжнародним нормам, зокрема вимогам Паризької конвенції, Угоди ТРІПС та інших міжнародних документів. Крім того, запроваджено потужні механізми реалізації норм цього законодавства. Водночас зазначений напрямок конкурентної політики має дуже багато проблем. Зокрема на багатьох стратегічно важливих товарних ринках залишаються все ще не розробленими правила професійної етики роботи їх учасників. Існує також проблема недостатньої визначеності взаємин різних органів влади в процесі припинення таких порушень. Надзвичайно гострою є проблема підготовки відповідних кадрів для вирішення зазначених питань не тільки в органах влади, але й судових структурах. Бракує відповідних спеціалістів і на підприємствах.

Привертає також увагу і той факт, що іноземні підприємці значно активніше використовують передбачені національним законодавством України правові механізми захисту своєї ділової репутації, ніж їхні українські конкуренти. Це відбувається тому, що іноземні інвестори у себе на батьківщині звикли до цивілізованого вирішення підприємницьких проблем. Це також свідчить про низький рівень правової обізнаності й культури підприємництва в нашій державі і, зокрема, культури конкуренції. До певної міри це можна зрозуміти, адже законодавство про захист від недобросовісної конкуренції в розвинених країнах застосовується більше як століття, в той час як в Україні лише близько двадцяти років.

В цілому, підсумовуючи розгляд питання щодо ефективності створення умов інноваційної діяльності в процесі реалізації конкурентної політики держави, слід зазначити, що в цьому напрямку держава докладає багато зусиль. Але очевидним

є факт, що здійснених заходів виявляється недостатньо для того, щоб реально відкрити безперешкодний простір для оптимальної реалізації в країні всіх можливих переваг запровадження НТП.

Перш за все не вистачає комплексності здійснюваних заходів, оскільки відсутні загальнонаціональні програми розвитку і захисту конкуренції, з урахуванням яких мала б формуватися політика Уряду та визначалися б конкретні завдання державних органів у цій сфері. Як у державних органах, так і у підприємстві вкрай недостатньою є культура конкуренції. Громадяни України не знають основ конкурентної політики і не розуміють необхідності її реалізації на всіх рівнях суспільного життя. В цих умовах інституційне середовище захисту конкуренції насправді нерідко використовується проти самої конкуренції для лобіювання інтересів окремих осіб. Наприклад сфера державних закупівель стала взірцем маніпулювання законодавством задля лобіювання інтересів наближених до влади осіб.

Незважаючи на наявність достатньо складної системи контролю за концентрацією, в країні продовжується монополізація найважливіших товарних ринків, що не сприяє формуванню стимулів удосконалення виробництва шляхом впровадження НТП. Аналогічно монополізації на НТП впливають і картельні змови підприємців, які нині стали достатньо поширеним явищем, а державні органи виявилися безпорадними в процесі їх припинення і покарання порушників. Тому надзвичайно гостро стоять питання запровадження реальної відповідальності за найбільш суспільно небезпечні антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання. Величезні проблеми для успішного розвитку підприємництва створюють також антиконкурентні дії органів влади, різноманітні прояви недобросовісної конкуренції та інші види порушень антимонопольного законодавства.

Отже, для забезпечення ефективних умов інноваційної діяльності, в процесі державного регулювання економіки *необхідно* приділити серйозну увагу покращенню конкурентної політики, гарантувати єдині «правила гри» на ринку для усіх суб'єктів господарювання. Слід затвердити загальнонаціональні програми розвитку і захисту конкуренції; удосконалити процедуру надання дозволів на здійснення економічної концентрації; домогтися реальної відповідальності за порушення конкурентного законодавства, особливо за картельні змови суб'єктів господарювання; посилити вимоги до керівників всіх рівнів щодо необхідності дотримання положень конкурентного законодавства про недопущення антиконкурентних дій органів влади; скасувати значну частину дозвільних процедур а також процедур нагляду та контролю; запровадити контроль за наданням і використанням державної допомоги; законодавчо врегулювати порядок отримання доказів у справах про порушення конкурентного законодавства; врегулювати питання розгляду судових справ за участю АМКУ. Крім цих основних напрямів удосконалення конкурентної політики слід вжити серйозних заходів щодо покращення кадрового забезпечення

цього напрямку державного регулювання. Зокрема, розробити програми підготовки кадрів економічного та юридичного профілю за відповідною спеціальністю. І найважливішою гарантією успіху може стати сприяння створенню умов для функціонування громадських організацій, які контролювали б діяльність влади у питаннях створення і захисту конкурентного середовища, що у свою чергу буде забезпечувати формування стимулів інноваційної діяльності.

1.5. Пріоритетні напрями створення інфраструктури інноваційного розвитку держави

Інноваційний процес стає рушійною силою економічного розвитку держави. Інновації підвищують продуктивність і гуманізують працю, створюють нові високотехнологічні робочі місця, збільшують роль творчої праці, допомагають створювати високотехнологічну, екологічно чисту продукцію, високоякісні послуги, посилюють експортний потенціал країни, розширюють виробництво товарів з високим рівнем доданої вартості.

В той же час, впровадження нових знань має специфічний характер, а їх використання пов'язується із проблемами, якими, крім держави, ніхто не зможе опікуватись. Наприклад, оборона, виробництво військової техніки, охорона довкілля, здоров'я – це галузі, які не можуть розвиватись без державної допомоги, оскільки задовольняють загальносуспільні інтереси і потребують прямого бюджетного фінансування. Без допомоги держави складно вирішити проблеми розвитку екологічно чистих нешкідливих технологій, використання альтернативних джерел енергії, в яких підприємницькі кола часто фінансово не зацікавлені. Реалізація інноваційних проектів потребує залучення активів, що знаходяться під особливим контролем держави (землі, корисних копалин, водних ресурсів, доріг, енергії, зв'язку). Для створення інноваційних продуктів необхідні висококваліфіковані вчені і фахівці, здатні створювати нові знання, що неможливо без сучасної освіти, якою опікується держава.

Розвинені країни не бачать можливостей майбутнього розвитку без здобутків науки та активізації інноваційних процесів. Нині національні інноваційні системи існують у більшості країн світу і допомагають встановлювати стратегічні цілі розвитку економіки, забезпечують попит на результати науково-технічної діяльності, перетворюючи її на інновації [67, с. 74]. Держава в цих країнах допомагає оновленню технологій, стимулює передачу наукових розробок із сфери знань у виробничу сферу, визначає концептуальне і стратегічне бачення перспектив, шляхи і напрями підвищення конкурентоспроможності.

Державна інноваційна політика базується на системі цілей, пріоритетів та фак-

торів інноваційного розвитку, що допомагають повноцінно використовувати наявний потенціал науки і техніки для модернізації економіки і поліпшення добробуту населення. Виконуючи дуже важливі функції в сучасній економіці, державна інноваційна політика відкриває нові можливості для розвитку, створює умови, за яких інтелектуальні ресурси країни, її інтелектуальний капітал, наука, трансфер технологій стають головними відновлюваними силами, спроможними ліквідувати економічне відставання.

Реалізація функцій держави в Україні поки що не забезпечує достатнього розвитку інноваційної сфери. За даним Держкомстату України в 2010 році тільки 11,5% загальної кількості промислових підприємств впроваджували інновації. При цьому переважна більшість із них освоювала виробництво нової продукції або здійснювала комплексну механізацію. Нові технологічні процеси впроваджували лише 2043 підприємства із майже 1294,6 тисяч підприємств і організацій, включених до ЄДРПОУ, а частка реалізованої ними інноваційної продукції становила 3,8% в обсязі реалізованої продукції [73, с. 27].

За наявності людських ресурсів, здатних займатись науково-дослідною діяльністю, яких за оцінками Державної служби статистики налічувалось в 2009 р. 81,2 тис. осіб, фінансування наукових та науково-технічних робіт становило 7822,2 млн. грн. або 96 тис. грн. на рік в розрахунку на 1 наукового працівника і менше 1% ВВП [72, с. 323]. Це нижче ніж у високорозвинених країнах, які прагнуть досягати не менше 3% ВВП, і нижче, ніж спостерігалось в Україні в 1990 р. [69, с. 310].

Україна входить до четвертого десятка країн, що здійснюють патентування за процедурою РСТ. Процедура РСТ – патентування відповідно до вимог Договору про патентну кооперацію (Patent Cooperation Treaty), до якого приєдналась Україна. До Державної служби інтелектуальної власності у 2010 р. надійшло майже 46 тисяч заявок на об'єкти інтелектуальної власності, із яких 55% за процедурою РСТ, але їх кількість є у сотні разів меншою, ніж у США, Японії та Німеччині [76, с. 8].

Через ці оцінки інноваційної активності України у порівнянні з Європейським інноваційним табло, Україна відноситься до «групи країн, що рухаються навздогін» разом із Угорщиною, Росією, Болгарією, Румунією [69, с. 165].

Урядом України здійснюються величезні кроки на створення успішної державної інноваційної політики. Її цілями є забезпечення сприятливого для інновацій клімату та привабливих інституціональних умов, які полегшують доступ до інвестицій та інформації, підтримка інноваційного підприємництва. Держава стимулює інновації, корисні з точки зору реалізації публічних інтересів та позицій національної безпеки, формує попит на них, заохочує учасників господарського обороту до створення і використання нововведень в господарській діяльності, до підвищення продуктивності праці, скорочення енерго- та ресурсоемності, ведення діяльності в інноваційний спосіб.

Ціллю державної інноваційної політики є також координація зусиль великої кількості людей та організацій, які займаються управлінням інноваціями, створенням новинок, їх комерціалізацією, впровадженням в виробничі, суспільні, соціальні процеси, для отримання суспільного корисного результату, досягнення оптимальних співвідношень між створенням, пропозицією нововведень і попитом на них.

Державна інноваційна політика визначає найбільш важливі з точки зору суспільних інтересів завдання, забезпечує гармонійне поєднання загальнодержавних, регіональних і приватних інтересів, встановлення норм і правил діяльності в науковій, освітній, технологічній, інтелектуальній, інноваційній, фінансовій та інших сферах.

Державна інноваційна політика сприяє підвищенню ефективності системи генерації знань (фундаментальних і прикладних наукових досліджень) в напрямі проведення перспективних досліджень, інноваційності освіти і поширення участі вищих навчальних закладів в інноваційних процесах.

Реалізація цілей сучасної державної інноваційної політики відбувається через створення умов, завдяки яким наукові знання перетворюються в конкурентоспроможну інноваційну продукцію в інтересах стратегічних національних пріоритетів країни шляхом:

- організації державного управління інноваційною діяльністю і забезпечення взаємодії основних державних інституцій і елементів інноваційної інфраструктури;
- правового забезпечення інноваційної діяльності і захисту прав в інноваційній сфері;
- державного управління, підтримки і стимулювання інноваційної активності.

Органами державної влади і управління інноваційною діяльністю в Україні є відповідно до Конституції України: Верховна Рада України, як єдиний орган законодавчої влади, Президент України, як глава держави та Кабінет Міністрів України, як орган виконавчої влади.

Верховна Рада України визначає засади інноваційної політики. В її складі діє Комітет з питань науки і освіти, як постійний допоміжний орган, що здійснює законопроектну роботу в цій сфері, готує питання для розгляду Верховною Радою України.

Президент України утворює, реорганізовує та ліквідує за поданням Прем'єр-міністра України органи державної влади і управління інноваційною діяльністю, за поданням Прем'єр-міністра України, членів Кабінету Міністрів України призначає керівників центральних органів державної влади у сфері інновацій та припиняє їхні повноваження на цих посадах, визначає завдання органів виконавчої влади із забезпечення національної безпеки у науково-технологічній сфері шляхом:

- розвитку національної інноваційної системи як сукупності інституцій, що забезпечують впровадження ефективної державної інноваційної політики;

- інтеграції освіти, науково-технологічної сфери та виробництва як передумови інноваційного розвитку економіки;
- всебічної підтримки фундаментальних наукових досліджень, спрямованих на розвиток технологій, виробництва високотехнологічної продукції та послуг на інноваційній основі;
- першочергової реалізації інноваційних проектів, які сприяють суттєвому поліпшенню енергозабезпечення та енергозбереження, зниження енергоємності та ресурсовитратності виробництва.

Кабінет Міністрів України, як вищий орган виконавчої влади, згідно з вимогами Закону України «Про Кабінет Міністрів України» забезпечує розвиток і державну підтримку науково-технічного та інноваційного потенціалу держави. Кабінетом Міністрів утворено Координаційну раду з питань підвищення конкурентоспроможності національної економіки, яка є постійно діючим консультативно-дорадчим органом Кабінету Міністрів України, утвореним з метою забезпечення підвищення якості і конкурентоспроможності товарів (робіт, послуг), підтримки вітчизняних товаровиробників, захисту прав споживачів та сприяння інтеграції національної економіки у світову. Також при Кабінеті Міністрів діє постійно діючий консультативно-дорадчий орган – Комісія з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів.

Основним державним органом управління інноваційною політикою є Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України. В його складі функціонують: Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України (Держкомінформнауки) [74], Державна служба інтелектуальної власності України. Завданням Держкомінформнауки є реалізація державної політики у сфері наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, інформатизації, формування, використання і захист державних електронних інформаційних ресурсів та створення умов для розвитку інформаційного суспільства. Державна служба інтелектуальної власності реалізує державну політику у сфері інтелектуальної власності, яка є важливою передумовою для інноваційної діяльності.

Кабінету Міністрів підпорядковане створене у 2011 р. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект) [74, 75, 78]. До його компетенції відноситься реалізація державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління Національними проектами – стратегічно важливими проектами, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України.

Очікується, що Держінвестпроект радикально змінить процедури адміністрування державних видатків розвитку, забезпечить використання обмеженого ресурсу держави для партнерства з приватним капіталом, створить необхідну інфраструктуру для залучення інвестицій і умови для радикального збільшення

притоку інвестицій. Для цього передбачається в ході інвестиційної реформи організувати:

- біржу інвесторів, необхідну для підготовки і просування інвестиційних пропозицій на інвестиційному ринку;
- інституції за принципом «єдиного вікна», завдання яких – скоротити шлях інвестицій до ринку, усунути корупцію, забезпечити супровід і підтримку інвестиційних проектів;
- Український банк розвитку (на базі Українського банку реконструкції та розвитку), який стане інструментом адміністрування бюджетних видатків розвитку та удосконалення процедури реалізації державних цільових програм;

Фонд регіонального розвитку, який покликаний забезпечувати комплексне здійснення планів розвитку регіонів та адміністрування видатків на їх реалізацію у частині державного бюджету;

Фонд фінансування проектної документації, що виконуватиме завдання зі створення якісних інвестиційних проектів згідно з міжнародними стандартами;

Центр державно-приватного партнерства, який займатиметься пошуком ефективних ідей для запровадження державно-приватного партнерства;

Агентство з залучення інвестицій, яке буде здійснювати реалізацію системи інформаційно-маркетингового забезпечення інвестиційної діяльності.

До реалізації державної інноваційної політики також залучаються Міністерство економіки України, Міністерство фінансів України, Міністерство промислової політики України, Міністерство аграрної політики та продовольства України, міністерства та відомства, що управляють галузями, які забезпечують реалізацію загальнонаціональних та загальносуспільних інтересів (оборони, освіти, здоров'я, інфраструктури, транспорту тощо), інші галузеві міністерства в межах своїх повноважень.

Велику роль в інноваційній політиці держави відіграють академії наук: Національна академія наук, Національна академія аграрних наук та інші, як державні наукові організації, що засновані на державній власності і користуються правами самоврядності, беруть участь у формуванні державної політики у сфері наукової та науково-технічної діяльності через організацію, проведення та координацію наукових досліджень в відповідних галузях знань, створення основ науково-технічного, соціально-економічного та культурного розвитку країни; впровадження результатів наукових досліджень, передачу технологій, експертизу інноваційних проектів.

Інноваційна інфраструктура в Україні представлена підприємствами, організаціями, установами, їх об'єднаннями, асоціаціями різних форм власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності. Основними елементами інноваційної інфраструктури є наступні: зони інтенсивного науково-технічного

розвитку (технополіси), технологічні парки (технопарки), інноваційні центри (технологічні, регіональні, галузеві), інкубатори (інноваційні, технологічні, інноваційного бізнесу), центри комерціалізації інновацій, агентства з поширення передових технологій, консалтингові (консультаційні) фірми [69, с. 323]. В теперішній час в Україні функціонує 16 технопарків, науковий парк «Київська політехніка», 24 інноваційних бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, кількість яких до 2013 р. досягне 50 одиниць, національна мережа із 13 регіональних центрів з інвестицій та інноваційного розвитку з 5 представництвами, підпорядкованих Держінвестицій, 11 центрів комерціалізації інтелектуальної власності. Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» передбачається до 2014 р. забезпечити розвиток бізнес-інкубаторів і центрів трансферу технологій [68, с. 51].

Важливим елементом інноваційної інфраструктури стають агентства з поширення передових технологій, консалтингові (консультаційні) інноваційні фірми, які допомагають науковцям та винахідникам виконати вимоги, встановлені державою для набуття прав на об'єкти інтелектуальної власності, отримати державну допомогу, забезпечити перетворення винаходів та корисних моделей в комерційні об'єкти, знайти зацікавлених партнерів для трансферу технологій.

В Україні поступово розвивається інноваційна діяльність в межах економічних кластерів. Піонером кластерного розвитку стала Хмельницька область, де кластери виникли вперше. На сьогодні в області працює 6 кластерів: швейний, туристичний, будівельний, харчовий, продовольчий та сільського туризму. З 1998 по 2006 рр. сфера розвитку економічних кластерів в Україні суттєво розширилася. До Хмельниччини приєдналися Івано-Франківська область з кластерами туризму та декоративного текстилю; Черкаська область з кластером транспортних перевезень; Житомирська з кластером добування та переробки каменю; Полтавська область – кластер з виробництва екологічно чистої продукції, Одеська область – винний кластер; Харківська область – машинобудівний кластер та Рівненська область – кластер з деревообробки. Формується мега-кластер «Севастополь» (м. Севастополь), кластер «Агро-Бум» (м. Мелітополь, Запорізька обл.), закордонний логістичний кластер у Закарпатській області.

Підприємства, які входять в кластер, зберігають свою незалежність і гнучкість, оскільки таке співробітництво є неформальним, добровільним, партнерським. Відносини між учасниками регулюються в межах діючого законодавства. Держава підтримує діяльність кластерів, як прогресивного способу реалізації інноваційної діяльності, хоча і позбавлена можливості цілеспрямовано впливати на них.

Правове забезпечення інноваційної діяльності розпочалось в Україні з 1991 р., коли вперше серед країн СНД був прийнятий Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності». З 1993 р. в Україні почала

формується система законодавства про охорону інтелектуальної власності, науково-технічну інформацію, а з 1995 р. про наукову та науково-технічну експертизу.

Законодавче і нормативне регулювання інноваційної діяльності здійснюється на основі Конституції України, Цивільного, Господарського та інших кодексів України, міжнародних угод і договорів, законів України і підзаконних нормативно-правових актів. В теперішній час діють 11 базових Законів України, які регулюють відносини, що стосуються безпосередньо науково-технічної та інноваційної діяльності. Серед них закони України: «Про вищу освіту», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про науково-технічну інформацію», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про інвестиційну діяльність», «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України». Також в Україні діє система законодавства у сфері інтелектуальної власності, освіти тощо. За деякими оцінками, загальна кількість документів досягає 200 актів [69, с. 311].

Останніми роками було затверджено декілька важливих підзаконних нормативно-правових актів, що регулюють відносини в інноваційній сфері, з метою визначення напрямів державної інноваційної політики країни. Так, постановою Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 року № 447 затверджено «Державну цільову економічну програму «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки», постановою Кабінету Міністрів України від 7 травня 2008 р. № 439 затверджено «Державну цільову програму розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки».

Крім того, діяльність технопарків здійснюється відповідно до вимог Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», норми якого передбачають порядок державної реєстрації технопарків та включення відомостей про технопарк до спеціального переліку, встановлення вимог до договору про спільну діяльність учасників технопарку, функції поточного керівництва, розмір внесків до статутного фонду, порядок державної підтримки. Діяльність наукових парків регулюється Законом України «Про наукові парки» та шляхом затвердження спеціальним законом порядку діяльності кожного парку. Так, діяльність наукового парку «Київська політехніка» регулюється Законом України «Про науковий парк «Київська політехніка», яким встановлені організаційні засади його роботи (вимоги до установчих документів, функції, особливості статусу учасників наукового парку, порядок розроблення та реалізації проектів, економічні засади діяльності тощо).

Заходи державного управління, підтримка і стимулювання інноваційної діяльності відносяться до головних факторів, які забезпечують реалізацію державної інноваційної політики і забезпечуються шляхом:

- визначення державних пріоритетів науки і техніки та інноваційної діяльності;
- розробки концепції розвитку національної інноваційної системи;
- підготовки і обговорення стратегій розвитку інноваційної діяльності;
- створення умов для розвитку інноваційної інфраструктури;
- державної підтримки інноваційних, інвестиційних та галузевих програм і проектів: податкового стимулювання, заохочувальної амортизаційної політики, кредитної підтримки, дотацій для суб'єктів господарювання, що займаються інноваційною діяльністю, фінансування інноваційної діяльності, підтримання і розвитку системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.

Одним із поширених способів державного управління інноваційною діяльністю є визначення пріоритетів розвитку науки і техніки та пріоритетів інноваційної діяльності. У сфері науки і техніки Україна була першою серед країн СНД, що в 1991 р. прийняла Закон «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» і в 1992 р. постановою Верховної Ради від 16.10.1992 р. № 2705-ХІІ затвердила пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності визначаються з 2003 р. Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні».

Пріоритетні напрями розвитку науки і техніки складаються з довгострокових і тематичних. Довгострокові пріоритетні напрями – це науково, економічно та соціально обґрунтовані шляхи науково-технічного розвитку країни на 10 років. Вони є основою формування ефективного сектору наукових досліджень і науково-технічних розробок, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняного виробництва, сталий розвиток економіки, національну безпеку та підвищення якості життя населення.

Довгостроковими пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки на період до 2020 р. є наступні:

- фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави;
- інформаційні та комунікаційні технології;
- енергетика та енергоефективність;
- раціональне природокористування;
- науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань;
- нові речовини і матеріали.

Пріоритетні тематичні напрями наукових досліджень і науково-технічних розробок охоплюють середньостроковий період до 5 років і визначають фундаментальні і прикладні наукові дослідження та науково-технічні розробки в межах довгострокових пріоритетів.

Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки забезпечується шляхом виконання наукових досліджень і науково-технічних розробок, які передбачаються державними цільовими програмами та державним замовленням на науково-технічну продукцію, підготовку наукових кадрів, інформаційне та матеріально-технічне забезпечення наукових досліджень і науково-технічних розробок.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності – це науково, економічно і соціально обґрунтовані та законодавчо визначені напрями, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній, екологічно чистій продукції, високоякісних послугах та збільшення експортного потенціалу держави. До них включають стратегічні та середньострокові пріоритетні напрями.

Стратегічні пріоритетні напрями розраховані на тривалу перспективу (не менше десяти років) і визначають найважливіші напрями інноваційної діяльності, які повинні забезпечити соціально-економічне піднесення країни. В основу вибору стратегічних пріоритетних напрямів покладений науково-прогностичний аналіз світових тенденцій соціально-економічного та науково-технологічного розвитку з урахуванням можливостей вітчизняного інноваційного потенціалу.

Середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності формуються виходячи із стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності і новітніх досягнень вітчизняної і світової науки, кон'юнктури світового і внутрішнього ринків та ресурсних можливостей держави. За своїми масштабами, направленістю та специфікою реалізації середньострокові пріоритетні напрями поділяють на напрями загальнодержавного, галузевого або регіонального рівнів. Середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності розраховані на реалізацію протягом найближчих трьох – п'яти років.

Згідно з Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, прийнятою постановою Кабінету Міністрів України № 389 від 02.02.2011 р., пріоритетами інноваційної діяльності на період до 2015 р. визнані базові галузі економіки, в яких реалізуються інвестиційні та інноваційні проекти, а саме:

- енергетична інфраструктура, зокрема газотранспортна система, атомне та ракетно-космічне машинобудування, авіа- і суднобудування;
- видобування нафти, газу та вугілля;
- виробництво, перероблення та зберігання сільськогосподарської продукції;
- будівництво і реконструкція автомобільних доріг загальнодержавного значення (в межах міжнародних транспортних коридорів), міжнародних аеропортів та вокзалів, морських портів, інших об'єктів інфраструктури, у тому числі тих,

що визначені Державною цільовою програмою підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу);

- реконструкція систем тепло- і водопостачання та водовідведення;
- будівництво житла;
- виробництво альтернативних джерел енергії, сільськогосподарської техніки, обладнання та комплектувальних виробів для неї, вантажно-підіймальної та дорожньої техніки, нафтогазопромислового, гірничошахтного і гірничорудного обладнання та бурового інструменту.

Реалізація стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності здійснюється через систему загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля (згідно із Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України»). В Україні станом на 23.02.2011 р. виконувалось 82 державні цільові, комплексні та загальнодержавні програми, складовою яких були інноваційні проекти, а також державні програми, інноваційні програми, інноваційні проекти [70].

Важливим заходом державного управління інноваційною діяльністю є розробка Концепції розвитку національної інноваційної системи, яка визначає основні засади державної політики на тривалий період. В Україні відповідні концепції розроблялись неодноразово. Однією із перших стала Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України, затверджена постановою Верховної Ради України від 13 липня 1999 р. № 916-XIV. Вона діяла на період стабілізації економіки і досягнення нею сталого розвитку і відносила науково-технологічний і інноваційний розвиток до пріоритетних національних інтересів, створюючи тим самим підґрунтя, на якому відбувалось становлення інноваційної системи в Україні. У 2009 р. була схвалена Концепція розвитку національної інноваційної системи, (розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 № 680-р), яка враховувала економічні та соціальні зміни, що відбулись з 1999 року. Основним завданням цієї Концепції стала активізація інноваційних процесів. Концепція визначила актуальні на майбутні 25 років напрями і завдання державної інноваційної політики в розрізі окремих складових в умовах розширеного відтворення: науки, освіти, фінансів, інфраструктури, інформаційно-аналітичної, експертно-консалтингової діяльності, розвитку трансферу технологій, охорони інтелектуальної власності [69, с. 267].

У розвиток зазначеної концепції в межах України вперше була розроблена «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», схвалена постановою Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 р. №2632-VI. Стратегія передбачає вивести економіку України на більш високий щабель інноваційного розвитку і забезпечити їй лідируючу позицію у групі країн «помірних інноваторів». Основними функціональними пріоритетами іннова-

ційної діяльності на цей період стають: адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності; переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит і споживача; створення привабливих умов для творців інновацій; стимулювання інноваційної активності підприємництва; забезпечення системного підходу до управління інноваційним розвитком, інформатизація суспільства [69, с. 188].

Перший крок для запровадження державної підтримки і стимулювання інноваційної діяльності в Україні здійснений в 1992 р. і з прийняттям Закону України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», яким технопарки і технополіси отримували пільги з оподаткування, в тому числі з податку на прибуток підприємств, з податку на додану вартість, митні пільги. Але пізніше була визнана низька соціально-економічна ефективність вільних економічних зон і накладений мораторій на їх створення і відповідно на надання пільг.

У світі пільги для суб'єктів, що займаються інноваційною діяльністю, є достатньо поширеною практикою, яка передбачає пільгове оподаткування, дослідницькі податкові кредити. Так, в Російській Федерації інноваційна діяльність підтримується пільгами з податку на додану вартість у вигляді звільнення від оподаткування діяльності з реалізації виключних прав на об'єкти промислової власності, прав на їх використання за ліцензійними договорами, виконання науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних робіт, в результаті яких створюються нові види продукції і технологій [71, с. 153].

Дослідницький кредит – це особливий вид пільг, який надає підприємцю право вилучати із оподаткованого доходу витрати на дослідні та впроваджувальні роботи, що скорочує суму податку на прибуток і зацікавлює підприємців у впровадженні інновацій за власний рахунок. У США в різні часи дослідницький кредит становив 48%, 25% і 20%, у Франції – 25%, 30% і 50%, у Канаді – 20%, 30%. У Великій Британії застосовується право списання витрат, пов'язаних з виконанням науково-дослідних, проектних, конструкторських робіт на собівартість продукції, чим збільшується витратна частина і скорочується база оподаткування [69, с. 301].

Державна підтримка інноваційної діяльності відбувається також через заохочувальну амортизаційну політику, яка сприяє оновленню основних фондів. Податковим кодексом України пп 3 ст. 145.1.5 передбачається можливість прискореного зменшення залишкової вартості основних засобів, що входять до групи 4 «Машини і обладнання» та групи 5 «Транспортні засоби». Річна сума прискореної амортизації визначається, як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється. Максимальний розмір подвійної ставки амортизації для основних

засобів 4 та 5 груп досягає 10% (ст. 145.1), що дозволяє окупити нове обладнання не раніше ніж через 10 років, а це довше, ніж змінюються технологічні уклади у світі. Інші види основних фондів прискореній амортизації не підлягають.

Фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, місцевих бюджетів, власних коштів підприємств, інвестицій, коштів міжнародних фінансових організацій, благодійних внесків. Так, наприклад, Законом України «Про науковий парк «Київська політехніка» встановлено, що джерела фінансування наукового парку є: внески засновників наукового парку; кошти від діяльності наукового парку; фінансові надходження від партнерів, замовників наукового парку та інших юридичних осіб; благодійні внески на розвиток наукового парку та забезпечення реалізації проектів наукового парку; кошти Державного бюджету України; інші надходження, не заборонені законодавством.

Фінансування за рахунок коштів державного бюджету відіграє вирішальну роль в активізації інноваційної діяльності і здійснюється шляхом виділення коштів, що мають спеціальне цільове призначення, державної кредитної підтримки, державних гарантій, співфінансування, надання грантів тощо.

Пряме інвестування в інновації відбувається через виділення державних коштів для забезпечення діяльності наукових установ і вищих навчальних закладів державної форми власності, розподіл коштів на виконання державних цільових програм, державне замовлення, виконання інноваційних та інвестиційних проектів у реальному секторі економіки. Кошти на ці цілі передбачаються в Державному бюджеті України і розподіляються головними розпорядниками бюджетних коштів відповідно до державних цільових програм, закупівель товарів, робіт і послуг за рахунок бюджетних коштів, за результатами конкурсних торгів та в інший спосіб, передбачений законодавством. Підраховано, що в Україні діє понад 40 розпорядників державних коштів в науковій сфері [69, с. 311]. Частка державних коштів у фінансуванні проектів може коливатись від 3% до 90%. Виділення бюджетних коштів безпосередньо на підтримку інноваційної діяльності не здійснюється.

Державна кредитна підтримка інновацій проводиться на виконання бюджетної програми «Надання кредитів на реалізацію інноваційних та інвестиційних проектів у галузях економіки, у першу чергу з впровадження передових енергозберігаючих технологій та технологій з виробництва альтернативних джерел палива». У 2007 р. такою підтримкою користувалось 17 проектів на загальну суму 767,4 млн. грн. Термін кредитування становив від 1 до 5 років, а плата за користування кредитом не перевищувала 7% річних. Але зазначена спроба виявилась невдалою, оскільки глобальна економічна криза суттєво вплинула на фінансовий стан позичальників, яким у 2007 р. було надано кредити на реалізацію інноваційних та інвестиційних проектів за рахунок бюджетних коштів. Більшість із них зіткнулися із труднощами

при поверненні кредитів, відсотків за користування ними, реалізації та необхідністю коригування проектів, враховуючи вплив негативних наслідків світової фінансової кризи, зокрема девальвації курсу гривні, нестабільності споживчого ринку, ослаблення банківського сектору, дискримінаційної цінової політики конкурентів, що скорочували їх рентабельність.

В Україні також запроваджені такі форми державної підтримки інноваційних проектів як: надання державних гарантій, компенсація відсотків за кредит, співфінансування, для чого використовують кошти Стабілізаційного фонду. У 2010 р. на конкурсний відбір надійшло 90 інвестиційних проектів від суб'єктів господарювання різних форм власності на суму допомоги, яка становила 12,8 млрд. грн., в тому числі 51 проект на компенсацію відсоткової ставки, 19 проектів для надання державних гарантій з фінансування інвестиційних, інноваційних, інфраструктурних та інших проектів розвитку, які мають стратегічне значення та реалізація яких сприятиме розвитку економіки України, 20 проектів для співфінансування. Фактично за 2010 р. в результаті конкурсу було відібрано для надання державних гарантій і компенсації відсоткової ставки за користування кредитом тільки 6 проектів на суму допомоги 471 млн. грн., з яких у 2010 році профінансовано 47%. Державні гарантії у 2010 р. не надавались взагалі.

У державному бюджеті 2011 р. на державну підтримку реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у реальному секторі економіки через механізм здешевлення кредитів передбачається 250 млн. грн., національних проектів на умовах співфінансування – 620 млн. грн., на забезпечення розробки проектно-кошторисної документації, техніко-економічних обґрунтувань (їх невід'ємних складових) національних проектів, в тому числі шляхом формування статутних капіталів державних підприємств, відповідальних за реалізацію національних проектів – 100 млн. грн.

В Україні також проводиться підтримка інноваційної діяльності через надання грантів. У 2007 р. Державним агентством з інвестицій та розвитку був проведений відбір проектів на отримання японського гранту непроєктного типу для підтримки і розвитку інвестицій та інновацій в Україні. Президентом України щороку оголошуються гранти за особливі досягнення молоді у розбудові України, в тому числі наукові, якими передбачається присудження 60 премій у розмірі 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян кожна. Державним фондом фундаментальних досліджень здійснюється конкурсна грантова підтримка ініціативних наукових проектів українських учених, що працюють в дев'яти напрямках фундаментальних наук, проводяться конкурси з розподілу фінансування спільних міжнародних проектів з фондами Білорусі, Німеччини, Росії, США, Франції.

Особлива увага з 2011 р. буде приділятися державою фінансовій підтримці інноваційної діяльності технологічних парків. Так, Законом України «Про спеціальний

режим інноваційної діяльності технологічних парків» (в редакції від 02.12.2010) передбачається за рахунок коштів державного бюджету за рішенням Кабінету Міністрів України здійснювати повне або часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) проектів технологічних парків; повну або часткову компенсацію відсотків, сплачуваних виконавцями проектів технологічних парків, комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування проектів технологічних парків. Пропонується також відновити цільові субсидії, зокрема у вигляді звільнення від сплати сум ввізного мита, що нараховуються згідно з митним законодавством України при ввезенні технопарками в Україну нового обладнання, устаткування, комплектуючих, матеріалів для реалізації проектів технологічних парків, а також матеріалів, які не виробляються в Україні.

Державна інноваційна фінансово-кредитна установа запрошує українські та іноземні фінансові установи до участі в переговорах відносно залучення довгострокового кредиту терміном на 5-10 рр. під державні гарантії з метою фінансування проектів розвитку, що мають стратегічне значення і реалізація яких буде сприяти розвитку економіки на пільгових умовах. Але стимулювання участі комерційних банків в інвестуванні інноваційної діяльності в Україні поки що не запроваджено. Комерційні банки надають кредитні кошти позичальникам на реалізацію інноваційних проектів на загальних засадах. В кризових умовах, коли ставки плати за кредит були високими, а інфляція перевищувала прогнозовані рівні, комерційні банки не мали можливості, а потенційні клієнти не бажали брати дорогі кредитні кошти.

Оптимізація органів державної влади і управління, яка розпочата в 2011 р., і в результаті якої створений Держінвестпроект, має на меті якісні зміни в фінансовій підтримці інноваційної діяльності. Зокрема передбачається реалізація «Національних проектів», як точок зростання економіки України, центрів залучення інвестицій, фінансування яких відбудуватиметься шляхом державно-приватного партнерства: на 20% державні кошти (переважно на етапі старт-апів проектів), на 80% кошти, залучені з ринку. Очікується, що одночасно будуть спрощуватись умови доступу на ринок, ведення бізнесу, процедури отримання дозволів, посиляться прозорість законодавчого поля.

Особливе місце в інвестуванні інноваційних проектів займають венчурні фонди. В Україні їх діяльність дозволена з 2001 року. Закон України «Про інститути спільного інвестування» встановлює заборону на оподаткування коштів інвесторів, що знаходяться у венчурному фонді протягом терміну існування (від 3 до 15 рр.). Завдяки таким привабливим умовам створено 72 венчурні фонди, якими станом на 01.01.2011, за повідомленням Української асоціації венчурного бізнесу, акумульовано 97 млрд. грн. Але їх активи склалися переважно із заставних цінних папе-

рів, векселів, корпоративних прав. І хоча доходність венчурних фондів у 2010 р. досягала 61,9%, але практично жоден з них не вкладав інвестиції в інновації.

Шляхи удосконалення венчурного інвестування в інноваційний розвиток активно розробляються в Російській Федерації, де перші венчурні фонди з'явилися в 90-х рр. і також не справдили покладених сподівань. В теперішній час створена Російська венчурна компанія, акціонером якої є Федеральне агентство з управління державним майном. За її участю на засадах співфінансування у співвідношенні 49/51% створено декілька венчурних фондів для фінансування старт-апів згідно з пріоритетними напрямками науки, технологій і техніки, які визнані критичними для Російської Федерації. Діє також мережа регіональних венчурних фондів інвестицій в малі підприємства в науково-технічній сфері на основі партнерства федеральної, місцевої влади і бізнесу, перший фонд венчурних інвестицій за участю держави – Російський інвестиційний фонд.

Питання щодо створення і функціонування державних венчурних фондів, статутний капітал яких буде сформований за участю державних коштів, розглядається і в Україні. Але не слід також забувати, що тривале інвестування, яке відбувається в межах венчурного фонду, є високо ризикованим і потребує стабільності в країні, зростаючих ринків, вільного підприємництва і розвинутого сектору наукових досліджень, який має критичну масу корисних пропозицій для практичного застосування. Для успіху необхідне поєднання знань, навиків, фінансів, стратегії, а також створення повної інфраструктури, яка охоплює всі стадії інноваційного процесу, від ідеї до інноваційного товару на ринку.

Відомо, що саме в малому бізнесі створювались винаходи, що стали основою сучасного рівня науки і техніки. В Україні державне сприяння розвитку малого інноваційного бізнесу не відбувається. Практично вперше про можливість такої підтримки згадувалось в Концепції розвитку національної інноваційної системи в 2009 р., яка містить завдання щодо створення інноваційних структур, орієнтованих на допомогу малому інноваційному підприємству.

Розвиток інформаційної інфраструктури для інноваційної діяльності в Україні забезпечується підпорядкованим Держкомінвестицій України Українським інститутом науково-технічної і економічної інформації (УкрІНТЕІ) – головною організацією в системі науково-технічної інформації, якому підпорядковані 10 державних підприємств «Центр науки, інновацій та інформатизації» і наукова установа Волинський НІЦ; Державною науково-технічною бібліотекою; структурними підрозділами державного підприємства «Український інститут промислової власності» (Укрпатент) Державної служби інтелектуальної власності.

Системою органів УкрІНТЕІ сформовані три корпоративні бази даних: «Науково-технічні досягнення України», «Підприємства України: адреси і номенклатура продукції та послуг», «Зведений електронний каталог». Довідково-інформаційний

фонд у 2010 р. містив 200 тис. документів, інформаційне обслуговування отримували 20 тис. підприємств. Передплатники та користувачі мали доступ до 6 щорічних періодичних видань: журналів, збірок, експрес-новин, планів, показчиків.

За участю УкрІНТЕІ створена система трансферу технологій, яка забезпечує інформаційний супровід процесу трансферу технологій і утримує спеціальні бази даних. Бази даних «Інноваційні технології та розробки» та «Інвестиційні проекти» мають вихід до Інтернету. Розпочалось створення бази даних «Технологічні замовлення». Доступ до інших баз даних можливий через адміністратора системи. База інноваційних технологій та розробок нараховує понад 1300 результатів науково-технічної діяльності, які пропонуються до впровадження. Близько 20 вітчизняних та іноземних організацій різної форми власності є постійними партнерами цієї системи [77, с. 39-42].

Укрпатентом зібраний і постійно поновлюється великий масив науково-технічної та патентно-ліцензійної інформації (бази даних, інформаційно-довідкові системи, патентно-інформаційна база експертизи, фонд патентної документації громадського користування, патентно-інформаційні продукти на оптичних носіях інформації, переліки зарубіжних баз даних, науково-технічних баз та довідкових ресурсів, до яких відкритий безоплатний доступ в 53 країнах світу). До більшості ресурсів існує безкоштовний доступ через мережу Інтернет. З квітня 2001 р. в складі філії ДП «Український інститут промислової власності» «Український центр інноватики та патентно-інформаційних послуг» (УкрЦППП) функціонує Фонд патентної документації громадського користування. Фонд містить патентну документацію 65 країн світу та 4-х міжнародних і регіональних організацій інтелектуальної власності. Значну частину фонду становлять офіційні бюлетені патентних відомств, переважно на паперовому носіїві. Описи до патентів на винаходи промислово розвинених країн представлені на CD-ROM та DVD-ROM з ретроспективою 10-20 років і більше. Також Фонд комплектується стандартами, методичними, довідково-інформаційними та періодичними виданнями. Щоквартально надається інформація про нові надходження. Станом на 1 липня 2011 р. загальний обсяг колекції CD-ROM та DVD у ФГК становив майже 17040 примірників [76, с. 33].

З 2008 р. українці отримали реальний доступ до світових інформаційних наукових ресурсів, світових бібліотек та наукових видавництв через науково-освітню мережу УРАН, інтегровану до загальноєвропейської GEANT. А у 2011 р. підписана Угода про створення інформаційної інфраструктури інноваційної діяльності держав-учасниць СНД у формі розподіленої інформаційної системи та порталу СНД «Інформація для інноваційної діяльності держав-учасниць СНД» [69, с. 42].

Підсумовуючи викладене, можна констатувати, що в країні проведена значна робота для посилення інноваційної активності: визначені спеціальні органи державної влади і управління та місцевого самоврядування, запроваджено правове

забезпечення інноваційної діяльності, створюється необхідна інноваційна інфраструктура, накопичується досвід роботи в цій сфері. Але інноваційна діяльність для більшості підприємців є достатньо новою і високо ризикованою. Особливо у порівнянні з результатами від експорту корисних копалин, перепродажу енергоносіїв, імпорту та торгівлі споживчими товарами тощо. Застосовуються далеко не всі передбачені законодавством інструменти. Організаційні заходи не завжди підкріплюються фінансовою підтримкою. Зазначене спричиняє недостатню ефективність інноваційної діяльності, применшує їх корисність не тільки для підприємців, але і для держави. І, попри важливість інновацій для економіки, що відзначається в більшості урядових документів, інноваційна система України поки що є далекою від того стану, який дозволить здійснити якісні перетворення в країні і потребує подальшого розвитку.

1.6. Вплив інноваційного потенціалу суспільства на привабливість національної економіки

Метою дослідження є визначення рівня інноваційного потенціалу, характерного для соціально-економічних середовищ регіональних економік за матеріалами державної статистики України [79], а також вивчення міжрегіональних особливостей його формування й розвитку для вироблення стратегії створення національного соціально-економічного середовища, привабливого для продуктивного розвитку інноваційного підприємництва та прийняття ефективних економіко-організаційних рішень у моніторинговому режимі її реалізації.

Вимірювання й оцінка інноваційного потенціалу соціально-економічного середовища в Україні в цьому дослідженні здійснюється на базі державної статистики за 2005 рік. Слід зазначити, що необхідність впровадження органами управління упереджувальних заходів у моніторинговому режимі, спрямованих на створення привабливого інноваційно-інвестиційного середовища для продуктивного розвитку інноваційної економіки, обумовлює правомірність вибору в якості базової точки відліку для дослідження особливостей розвитку інноваційного потенціалу української економіки будь-який рік з інтервалу 1991-2010 років. Проте, 2005 р. має певне обґрунтування. В Україні лише з 2000 р. характерне зростання ВВП. Часовий ряд зростання ВВП – це вибірка, що характеризує особливості розвитку економіки за означеним макроекономічним показником. Найменший інтервал такої вибірки доцільно брати не менше 5 років. Враховуючи, що 2000 р. – це перший рік зростання ВВП, відлік часового ряду логічно почати з 2001 року. Таким чином, п'ятий рік часового ряду – це 2005 рік. Ще одна особливість. Інноваційна складова інвестицій в основний капітал зростала упродовж 2000-2004 років [80]. У 2005 році

значений показник почав зменшуватись. Отже, синтез означених ознак й обумовив вибір 2005 року.

Концепція й методика вимірювання та оцінювання інноваційного потенціалу соціально-економічного середовища базується на теоретичних та методологічних підходах щодо оцінювання ефективності науково-технічного потенціалу у контексті економіки знань [81; 82; 83; 84] напрацьованих Київською науковою школою наукознавства, засновником якої був Г.М. Добров [85]. Virізняють Київську школу наукознавства Г.М. Добрава та Московську школу наукознавства С.Р. Мікулінського, про що засвідчують відповідні міжнародні дослідження [86; 87; 88; 89].

Особливістю підходу до вимірювання й оцінки інноваційного потенціалу є те, що він базується на емпіричних матеріалах державної статистики України. Зазначена обставина обумовлює можливість органів державної влади без значних додаткових фінансових витрат здійснювати моніторинг інноваційного розвитку, і завдяки цьому з'являється реальний соціально-економічний механізм впливу на інноваційний розвиток національної економічної системи в цілому, а також конкретних її територіальних утворень.

Правомірність і коректність використання пропонованого емпіричного набору статистичних показників для оцінки інтегрального показника рівня інноваційного потенціалу обґрунтована методами структурно-факторного аналізу математичної статистики.

Дослідження існуючих у літературі підходів щодо вимірювання й оцінки інноваційного потенціалу свідчать про складність зазначеної проблеми та неоднозначність підходів до її рішення. Проте, практично всі вони акцентують увагу на необхідності виділення в структурі інноваційного потенціалу ресурсної і результативної його складових. У даному трактуванні такими компонентами є: *людський капітал інноваційного розвитку (K)*, *інвестиційна підтримка науково-дослідної діяльності (F)* і *результативність інноваційної діяльності (R)*. У свою чергу *результативність інноваційної діяльності (R)* складається з *потенціалу інтенсивності виробництва прикладних знань (потенціалу створення не упредметнених технологій (B))* і *виробничої результативності інноваційної діяльності (D)*.

Теоретико-концептуальні основи. Сутність інноваційного потенціалу соціально-економічного середовища у контексті Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» можна визначити як міру спроможності останнього трансформувати свої ресурси в інноваційний розвиток, продуктивне нарощування своїх інноваційних якостей та можливостей [90].

Основними компонентами ресурсної складової можна вважати людський капітал як головну креативну силу інноваційних перетворень (людський капітал інноваційного розвитку) та інвестиційну підтримку реалізації науково-дослідницької функції інноваційного потенціалу.

Перелік показників інноваційного потенціалу та його структуру подано у таблиці 1.13.

Таблиця 1.13

**Показники вимірювання та оцінки інноваційного потенціалу
соціально-економічного середовища**

№ п/п	Показники
1	1. Людський капітал інноваційного розвитку (К)
2	1.1. – дослідницький потенціал науки:
3	k1 – чисельність дослідників (на 10 тис. осіб економічно активного населення), осіб;
4	k2 – чисельність технічних фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи (на 10 тис. осіб економічно активного населення), осіб.
5	1.2. – науково-прикладний потенціал працівників поза сферою науки:
6	1.2.1. – науковий потенціал суспільної практики (чисельність науковців вищої кваліфікації поза сферою науки):
7	k3 – чисельність докторів наук, які зайняті в економіці поза сферою науки (на 10 тис. осіб економічно активного населення), осіб;
8	k4 – чисельність кандидатів наук, які зайняті в економіці поза сферою науки (на 10 тис. осіб економічно активного населення), осіб;
9	1.2.2. – потенціал працівників з повною вищою освітою поза сферою науки без наукового потенціалу суспільної практики:
10	k5 – чисельність працівників з повною вищою освітою поза сферою науки без спеціалістів, які мають науковий ступінь (на 10 тис. осіб економічно активного населення), осіб.
11	1.3. – потенціал поповнення людського капіталу інноваційного розвитку:
12	k6 – чисельність студентів вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації (на 10 тис. осіб економічно активного населення), осіб.
13	2. Інвестиційна підтримка науково-дослідницької діяльності (F)
14	f1. – обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт з держбюджету (на одного працівника основної діяльності наукових організацій), тис. грн.;
15	f2. – обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт за власні кошти (на одного працівника основної діяльності наукових організацій), тис. грн.;
16	f3. – обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт за кошти замовників підприємств та організацій України (на одного працівника основної діяльності наукових організацій), тис. грн.;
17	f4. – обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт з місцевих бюджетів та інших джерел (на одного працівника основної діяльності наукових організацій), тис. грн.;

Продовження таблиці 1.13

18	f5. – середньорічна вартість основних засобів організацій, що займаються науково-технічною діяльністю (на одного працівника основної діяльності наукових організацій), тис. грн.;
19	f6. – капітальні вкладення організацій, що займаються науково-технічною діяльністю (на одного працівника основної діяльності наукових організацій), тис. грн.
20	3. Результативність інноваційної діяльності (R)
21	3.1. – потенціал інтенсивності виробництва прикладних знань (потенціал створення неупредетментних технологій (B):
22	b1. – витрати, пов'язані з охороною прав на об'єкти промислової власності та раціоналізаторські пропозиції (на 10 тис. осіб економічно активного населення), грн.;
23	b2. – чисельність винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій (на 10 тис. осіб економічно активного населення), осіб;
24	b3. – кількість поданих заявок на отримання охоронних документів на використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій (на 100 тис. осіб економічно активного населення), одиниць.
25	3.2. – виробнича результативність інноваційної діяльності (D):
26	3.2.1. – рівень насиченості економічної діяльності інноваційними процесами:
27	d1. – обсяг витрат на продуктивні інновації (на 1 особу економічно активного населення), грн.;
28	d2. – обсяг витрат на процесні інновації (на 1 особу економічно активного населення), грн.
29	3.2.2. – рівень інноваційності готової продукції та послуг:
30	d3. – обсяг реалізованої інноваційної продукції у країні (на 1 особу економічно активного населення), грн.;
31	d4. – обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі країни (на 1 особу економічно активного населення), грн.
32	3.2.3. – рівень наукоємності випущеної продукції:
33	d5. – валова додана вартість галузей переробної промисловості (на 1 особу економічно активного населення), грн.

Джерело: авторська розробка з використанням матеріалів державної статистики України

Розрахунки корегованих інтегральних індексів складових інноваційного потенціалу наведено в табл. 1.14, де позначено: інтегральний індекс людського капіталу інноваційного розвитку – Uk, інтегральний індекс інвестиційної підтримки науково-дослідницької діяльності – Uf, інтегральний індекс результативності інноваційної діяльності – Ur, підсумковий інтегральний індекс рівня інноваційного потенціалу – Ũ.

Згідно з даними табл. 1.14, можна класифікувати регіональні економіки за рівнем їхньої інноваційної привабливості.

Таблиця 1.14

Інтегральні індекси інноваційного потенціалу та його складових, 2005 р.

Країна, регіони	Людський капітал інноваційного розвитку, Uk	Uk, ранг	Інвестиційна підтримка науково-дослідницької діяльності, 2Uf/3	2Uf/3, ранг	Результативність інноваційної діяльності, 0,8Uг	0,8Uг, ранг	Інтегральний індекс інноваційного потенціалу, Ū	Ū, ранг	Регіональні наукові центри
Україна	9,18		7,07		5,89		22,14		
1. АР Крим	6,53	18	8,17	3	3,34	12	18,04	11	РНЦ
2. Вінницька	6,42	20	4,89	17	2,92	17	14,24	20	
3. Волинська	6,74	17	3,69	25	2,19	22	12,63	24	
4. Дніпропетровська	10,00	5	7,00	7	9,32	4	26,33	4	РНЦ
5. Донецька	7,97	10	6,84	8	11,55	2	26,37	3	РНЦ
6. Житомирська	5,49	26	4,81	18	1,97	25	12,27	26	
7. Закарпатська	4,98	27	3,15	27	1,19	27	9,33	27	
8. Запорізька	8,83	8	6,37	12	8,23	5	23,43	5	
9. Івано-Франківська	8,01	9	6,33	13	3,66	11	17,99	12	
10. Київська	5,57	25	6,82	9	2,79	18	15,19	18	
11. Кіровоградська	5,88	24	7,01	6	2,77	19	15,66	16	
12. Луганська	7,00	15	4,20	23	6,55	6	17,74	13	
13. Львівська	10,46	3	5,02	16	3,09	15	18,56	10	РНЦ
14. Миколаївська	7,12	14	9,40	1	5,21	8	21,74	6	
15. Одеська	10,08	4	6,75	10	4,25	10	21,07	8	РНЦ
16. Полтавська	7,94	11	6,11	15	5,72	7	19,78	9	
17. Рівненська	7,41	13	3,30	26	1,91	26	12,62	25	
18. Сумська	7,84	12	3,86	24	4,34	9	16,04	14	
19. Тернопільська	8,96	7	4,22	22	2,02	24	15,21	17	
20. Харківська	14,86	2	7,29	5	9,71	3	31,87	2	РНЦ
21. Херсонська	6,26	22	4,56	19	2,64	20	13,46	23	
22. Хмельницька	6,27	21	6,25	14	2,13	23	14,65	19	

Продовження таблиці 1.14

23. Черкаська	6,44	19	4,24	21	3,25	14	13,94	21	
24. Чернівецька	6,86	16	4,43	20	2,41	21	13,71	22	
25. Чернігівська	6,04	23	6,59	11	3,33	13	15,97	15	
26. м. Київ	24,48	1	8,01	4	13,03	1	45,52	1	
27. м. Севастополь	9,74	6	8,49	2	2,99	16	21,23	7	

Джерело: розраховано автором

Найбільш інноваційно-привабливими регіонами можна вважати: м. Київ (інтегральний індекс інноваційного потенціалу $\tilde{U} = 45,52$), Харківську ($\tilde{U} = 31,87$), Донецьку ($\tilde{U} = 26,37$), Дніпропетровську ($\tilde{U} = 26,33$) та Запорізьку ($\tilde{U} = 23,43$) області.

До найменш інноваційно-привабливих регіонів можна віднести Закарпатську ($\tilde{U} = 9,33$), Житомирську ($\tilde{U} = 12,27$), Рівненську ($\tilde{U} = 12,62$), Волинську ($\tilde{U} = 12,63$), Херсонську ($\tilde{U} = 13,46$) та Чернівецьку ($\tilde{U} = 13,71$) області.

Отже, характерною ознакою інноваційного потенціалу національної економічної системи є його зменшення в географічному просторі із східних областей до західних.

Порівняльний аналіз інноваційного розвитку національної економіки

Аналіз інноваційного потенціалу економічної системи країни у розрізі регіональних економік засвідчує наявність суттєвих диспропорцій його територіального формування та розвитку. Особливості поляризації такого асиметричного розвитку відображають дані таблиць додатків А, Б, В.

Так, аналіз розподілу людського капіталу інноваційного розвитку (К компонента інноваційного потенціалу, таблиця. додатку А) за регіональними економіками засвідчує, що найвищий його потенціал концентрується переважно там, де розташовані регіональні наукові центри НАН України. Така закономірність простежується як за узагальненими показниками, так і окремими його складовими. Тому інвестиційно-привабливими за рівнем людського капіталу інноваційного розвитку, у першу чергу, є регіональні економіки, де функціонують зазначені наукові центри.

За людським капіталом інноваційного розвитку (у розрахунку на 10 тис. осіб економічно активного населення регіону) до інвестиційно-привабливих можна віднести: м. Київ (6328 осіб), Харківську (3554 особи), Львівську (2584 особи), Одеську (2517 осіб) та Дніпропетровську (2457 осіб) області. Найменш привабливими за цим показником є: Закарпатська (1221 особа), Київська (1353 особи), Кіровоградська (1478 осіб) та Чернігівська (1560 осіб) області. Міжрегіональна асиметрія становить 5,2 раза.

За кількістю дослідників інвестиційно-привабливими є: м. Київ (243 особи), Харківська область (97 осіб), м. Севастополь (47 осіб) та Дніпропетровська (43 осо-

би) область. Найменш привабливими – Хмельницька (одна особа), Житомирська (п'ять осіб), Рівненська (п'ять осіб), Тернопільська (сім осіб), Волинська (вісім осіб) та Вінницька (вісім осіб) області. Асиметрія – 183,8 раза.

За науковим потенціалом суспільної практики інвестиційно-привабливими є: м. Київ (85 осіб), Харківська (65 осіб), Львівська (37 осіб), Одеська (37 осіб) області, м. Севастополь (32 особи), Тернопільська (31 особа) та Дніпропетровська (27 осіб) області. Найменш привабливими – Київська (7 осіб), Закарпатська (10 осіб), Чернігівська (10 осіб), Житомирська (11 осіб) та Кіровоградська (12 осіб) області. Асиметрія – 11,6 раза.

За потенціалом поповнення людського капіталу інноваційного розвитку (студенти вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації) інвестиційно-привабливими є: м. Київ (3722 особи), Харківська (1849 осіб), Тернопільська (1228 осіб), Одеська (1100 осіб), Львівська (1095 осіб) та Сумська (1001 особа) області. Найменш привабливими – Закарпатська (339 осіб), Київська (341 особа), Кіровоградська (415 осіб), Житомирська (451 особа) та Чернігівська (475 осіб) області. Асиметрія – 11 разів.

Таким чином, аналіз людського капіталу загалом та його складових, зокрема за регіональними економіками, відтворює характерну закономірність, яка полягає в тому, що інвестиційно-привабливими є ті з них, де розташовані регіональні наукові центри НАН України. Підтверджується зазначена закономірність і за інтегральним індексом людського капіталу інноваційного розвитку (таблиця додатку А). Найменш привабливими, переважно, є регіональні економіки, що в складі до складу Західного наукового центру, або ті, що не охоплюються жодним із них: Вінницька, Житомирська, Київська та Чернігівська області.

За рівнем інвестиційної підтримки науково-дослідницької діяльності (F компонента інноваційного потенціалу) регіональні економіки, в яких розташовані наукові центри (за винятком Львівської області) мають ранги з першого по десяте місце (таблиця додатку Б, ранги інтегрального індексу U_i).

За рівнем наукоємності ВРП (таблиця додатку Б) регіональні економіки, в яких є наукові центри, потрапляють в інтервал з першого по 12 місце: Харківська область (найвища наукоємність ВРП, перший ранг), м. Київ (другий ранг), м. Севастополь (третій ранг), Дніпропетровська (шостий ранг), Львівська (восьмий ранг) області, АР Крим (дев'ятий ранг), Донецька область (12 ранг). Асиметрія становить 61 раз. Хмельницька (27 ранг), Житомирська (26 ранг) та Рівненська (25 ранг) області, мають найнижчий рівень наукоємності ВРП.

Упорядкування регіональних економік за їхньою питомою вагою у загальних витратах на НДДКР засвідчує, що ті з них, де розташовані наукові центри, мають від першого по 12 ранг: м. Київ (40,9%, перший ранг), Харківська (15,8%), Дніпропетровська (10,1%), Донецька (5,1%), Запорізька (4,5%), Миколаївська (4,3%),

Львівська (3,1%), Одеська (2,3%), Сумська (2,1%), Київська (1,7%) області, АР Крим (1,7%) та м. Севастополь (1,5%). Причому, сукупна питома вага м. Києва, Харківської, Дніпропетровської, Донецької, Львівської та Одеської областей у загальній наукоємності ВВП країни становить 77,3%.

Загалом витрати на НДДКР від ВВП в Україні становили 1,17%. Для порівняння: в Японії – 3,2%, США – 2,72%, ЄС-15 – 1,97%, ЄС-25 – 1,87%, Китаї – 1,51%, Індії – 1,45%, Росії – 1,25% [91].

Наведений аналіз теж виявляє тенденцію залежності привабливості регіональних економік за F компонентою від наявності в них наукових центрів, як це простежується за K компонентою інноваційного потенціалу.

Упорядкування регіональних економік за інтегральним індексом результативності інноваційної діяльності (R компонента інноваційного потенціалу, таблиця додатку В) виявляє в цілому ту ж закономірність, що була характерна для K і F компонент інноваційного потенціалу, хоча і не настільки явно.

Так, за чисельністю винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій, а також кількістю поданих заявок на отримання охоронних документів на використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій перші п'ять рангових місць належать одним і тим же регіональним економікам, але в різній послідовності: за першим показником – Дніпропетровській, Донецькій, Харківській та Запорізькій областям і м. Києву, за другим – м. Києву, Харківській, Дніпропетровській, Донецькій та Запорізькій областям. Міжрегіональна асиметрія за першим показником становить 18,4 раза, за другим – 24,2 раза.

За кількістю поданих заявок на отримання охоронних документів на використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій у розрахунку на 100 тис. осіб економічно активного населення у Чернігівській області 4,8 одиниць, у Житомирській – 4,9. І мають вони за цим показником, відповідно, 27 та 26 ранги.

За насиченістю економічної діяльності інноваційними процесами перші шість місць займають: м. Київ, Донецька, Миколаївська, Харківська, Луганська та Дніпропетровська області. Асиметрія становить 85 разів.

За рівнем інноваційності готової продукції та послуг інвестиційно-привабливими регіональними економіками є: Запорізька, Донецька області, м. Київ, Сумська, Одеська, Дніпропетровська, Харківська, Луганська та Миколаївська області. Асиметрія становить 54 рази.

Таким чином, наведений аналіз регіональної диференціації інноваційного потенціалу засвідчує про наявність в Україні полюсів як з найбільшим, так і з найменшим його рівнями (полюсів зростання та периферії розвитку інноваційного потенціалу). За умов такої поляризації інноваційного потенціалу формування струк-

турно-інноваційної моделі ефективного розвитку національної економіки суттєво ускладнюється. Тому нагальною проблемою її сучасного розвитку є необхідність пом'якшення зазначеної поляризації.

Одним із напрямів пом'якшення негативного впливу поляризації інноваційного потенціалу регіональних економік на інвестиційну привабливість та ефективність функціонування національної економічної системи може бути розробка організаційно-економічних та соціально-культурних механізмів моделі розвитку економіки, що базується на економічних кластерах. Специфічних економічних, соціальних та соціокультурних механізмів привабливості соціально-економічного середовища, що породжуються та діють в регіоні (за М. Портером) внаслідок географічної концентрації суб'єктів економічної діяльності споріднених галузей та конкурентів. Можливі й інші підходи щодо моделі розв'язання зазначеної проблеми. Проте, як засвідчують дослідження В.П. Соловйова, їх ефективніше застосовувати у контексті оптимізації кластерного розвитку інноваційної економіки [92].

За дослідженнями А. Сливоцького, у глобальному контексті відбувається вже виснаження такого феномену, як інноваційні технології. «Технологія, – зазначає дослідник, – може приносити й утримувати капітал лише доти, поки залишається рідкісною. Але глобальне поширення ділових відносин, широкий обіг капіталу та загальне поширення інформації не сприяють тому, щоб технологічні новації залишалися актуальними тривалий час. У міру того, як інші виробники починають копіювати й поширювати нові продукти, ціни на валовий прибуток падають. Хоча технологічні новації й далі приносять зиск споживачам, вони не спроможні збільшити капітал». «Врахування лише технологій в наш час уже застаріло, на передній план виходить організація ділової моделі» [93]. Тобто пріоритет набувають саме інноваційні економіко-організаційні моделі функціонування національної економічної системи. Нові кластерні моделі економічної регіональної політики.

Слід зазначити, що серед факторів впливу на ефективність функціонування національних економік, їхню інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність в умовах розвитку процесів глобалізації М. Портер перевагу надає все-таки специфіці місцевого (регіонального) середовища. Його теорія обґрунтовує, що саме завдяки специфіці взаємодії детермінант, характерних для конкретної території, формуються сприйнятливі умови для ефективного функціонування відомого його ромба конкурентних переваг («діаманта» М. Портера).

Характеризуючи важливість привабливості соціально-економічних умов, які створюються особливостями конкретних територій (місцевих та регіональних соціально-економічних середовищ) для ефективного функціонування національних економік, М. Портер відмічає, що «здешевлення засобів зв'язку й перевезень, видалення перешкод для торгівлі й міжнародної конкуренції робить більш важливими місцеві умови. У той час як класичні фактори стають усе більше доступними завдя-

ки процесам глобалізації, конкурентоспроможність передових галузей усе більше визначається *особливими знаннями, навичками й рівнем інновацій*, які втілюються у кваліфікованій робочій силі й організаційних механізмах. *Процеси створення кваліфікованих трудових ресурсів, як і деякі важливі впливи на темпи інновацій, мають місцеве походження. Парадоксально, але більш відкрита глобальна конкуренція збільшує важливість місцевої бази»* [94].

Як засвідчують дослідження, територіальна структура національної економічної системи деформована. Зі структури, що забезпечувала соціально-економічний розвиток всієї території країни, вона трансформувалася в структуру, що забезпечує соціально-економічний розвиток переважно окремих її регіонів і економічних районів з відтворенням поглиблених економічних, соціальних і політичних дезінтеграційних процесів на всіх рівнях територіально-адміністративної системи управління.

Для підвищення ефективності функціонування національної економіки потрібно змінити традиційні управлінські підходи до формування механізмів розвитку економічної системи країни таким чином, щоб більшою мірою використовувати системні ефекти феномена мультиплікативного впливу регіонів-лідерів інноваційного розвитку на нарощування інноваційного й економічного потенціалів регіонів-аутсайдерів. І за рахунок цього підвищувати синергетичну ефективність інвестиційної діяльності й інвестиційну привабливість соціально-економічного середовища в цілому.

Можна вважати, що регіональні наукові центри відіграють позитивну роль у поліпшенні інноваційності та привабливості національної економічної системи. За нинішніх умов її розвитку функціонуюча система наукових центрів може розглядатися як ефективний фактор подальшого нарощування потенціалу інвестиційної привабливості національної економіки. Саме тому потребують удосконалення економіко-організаційні та фінансово-економічні механізми функціонування системи таких центрів.

Вирішення проблеми поліпшення інвестиційної привабливості та ефективності функціонування національної економічної системи знаходиться в площині формування нової моделі регіонально відповідальної державної економічної політики інноваційного розвитку на принципах кластерного підходу до діючих нині наукових центрів НАН і МОНМС України та засадах включення останніх у міжнародну конкуренцію за інвестиції, удосконалюючи при цьому економіко-організаційні й фінансово-економічні механізми їхнього функціонування і формуючи нову наукову політику територіальної організації наукового потенціалу.

Додаток А
 Людський капітал інноваційного розвитку (компонента К інноваційного потенціалу)
 за регіональними економіками, 2005 р.

Країна, регіони	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Україна	2333,0	47,4	38,3	9,1	1267,3	26,5	3,5	23,0	1240,8	989,1	9,18	
1. АР Крим	1633,5	20,3	16,0	4,3	1037,6	16,1	2,5	13,5	1021,6	556,0	6,53	18
2. Вінницька	1605,6	11,2	7,8	3,3	1072,2	16,0	2,1	14,0	1056,2	513,3	6,42	20
3. Волинська	1716,8	10,2	7,5	2,7	1197,5	13,1	1,0	12,2	1184,4	504,5	6,74	17
4. Дніпропетровська	2457,2	54,2	43,4	10,8	1436,6	27,0	4,0	23,0	1409,6	938,3	10,00	5
5. Донецька	1993,3	33,7	30,0	3,7	1238,5	18,7	2,4	16,3	1219,8	707,7	7,97	10
6. Житомирська	1424,5	6,8	4,6	2,2	964,1	11,0	0,8	10,2	953,1	450,6	5,49	26
7. Закарпатська	1220,7	11,2	9,3	1,9	862,6	10,3	1,7	8,6	852,3	339,4	4,98	27
8. Запорізька	2309,8	34,7	24,1	10,7	1312,9	22,7	2,8	19,9	1290,3	918,2	8,83	8
9. Івано-Франківська	2040,9	13,3	9,6	3,7	1283,9	21,5	3,0	18,5	1262,4	736,7	8,01	9
10. Київська	1353,2	28,9	19,7	9,2	967,4	7,3	0,8	6,5	960,1	341,2	5,57	25
11. Кіровоградська	1477,6	8,6	6,5	2,1	1050,6	11,8	0,8	11,0	1038,8	414,8	5,88	24
12. Луганська	1889,4	16,6	12,3	4,3	1104,7	15,6	1,9	13,7	1089,1	755,8	7,00	15
13. Львівська	2584,4	41,5	35,4	6,1	1423,4	37,2	4,8	32,3	1386,2	1095,1	10,46	3

Продовження додатку А

І	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
14. Миколаївська	1810,1	24,5	17,8	6,6	1186,8	14,1	1,6	12,6	1172,6	563,0	7,12	14
15. Одеська	2516,6	31,8	25,7	6,1	1367,6	36,9	5,5	31,4	1330,7	1100,0	10,08	4
16. Полтавська	2086,0	12,8	9,3	3,5	1278,2	19,8	2,3	17,4	1258,5	789,8	7,94	11
17. Рівненська	2064,2	6,5	4,9	1,6	1212,3	16,4	1,2	15,3	1195,9	839,4	7,41	13
18. Сумська	2231,1	41,1	23,4	17,7	1144,4	13,4	1,3	12,1	1131,0	1001,4	7,84	12
19. Тернопільська	2479,7	9,3	7,3	2,1	1238,0	31,3	3,6	27,7	1206,6	1228,1	8,96	7
20. Харківська	3554,1	123,9	97,2	26,7	1509,6	64,7	8,4	56,3	1444,9	1849,1	14,86	2
21. Херсонська	1612,3	17,4	12,3	5,0	1047,6	12,4	1,2	11,2	1035,2	541,1	6,26	22
22. Хмельницька	1670,0	1,9	1,3	0,6	1054,1	15,8	1,0	14,8	1038,2	613,8	6,27	21
23. Черкаська	1709,8	14,2	8,6	5,6	1072,4	12,8	1,3	11,5	1059,6	612,5	6,44	19
24. Чернівецька	1660,0	17,0	14,2	2,8	989,3	25,3	3,4	21,9	964,0	643,1	6,86	16
25. Чернігівська	1559,7	12,1	8,4	3,8	1067,7	10,3	0,8	9,4	1057,5	474,8	6,04	23
26. м. Київ	6328,0	282,9	243,4	39,5	2153,8	84,7	13,5	71,2	2069,1	3721,5	24,48	1
27. м. Севастополь	2297,8	71,5	46,6	24,9	1257,7	32,4	3,5	28,9	1225,3	937,3	9,74	6
	max	6328,0	282,9	243,4	39,5	2153,8	84,7	13,5	2069,1	3721,5	24,5	
	min	1220,7	1,9	1,3	0,6	862,6	7,3	0,8	852,3	339,4	5,0	
	max/min	5,2	148,9	183,8	68,6	2,5	11,6	17,1	2,4	11,0	4,9	
	Середнє	2121,7	35,5	27,7	7,8	1204,9	22,9	2,9	1182,0	858,8	8,3	
СерКвВід	975,6	55,5	47,3	9,1	247,7	17,2	2,8	14,5	232,4	658,0	3,8	
КоВар	0,460	1,565	1,711	1,167	0,206	0,752	0,964	0,724	0,197	0,766	0,462	

Джерело: розраховано автором за матеріалами Держкомстату України [79].

Одиниця вимірювання даних в колонках 2-11: кількість осіб на 10 тис. осіб економічно активного населення України, регіону

Додаток Б
**Інвестиційна підтримка науково-дослідницької діяльності (компонента F інноваційного потенціалу)
 за регіональними економіками, 2005 р.**

Країна, регіони	Інвестиційна підтримка науково-дослідницької діяльності (компонента F інноваційного потенціалу) за регіональними економіками, 2005 р.											
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	Фінансування наукових та науково-технічних робіт, всього	Фінансування наукових та науково-технічних робіт з держбюджету, F1	Фінансування наукових та науково-технічних робіт за власні кошти, F2	Фінансування наукових та науково-технічних робіт за кошти замовників підприємств та організацій України, F3	Фінансування наукових та науково-технічних робіт з місцевих бюджетів та інших джерел, F4	Середньорічна вартість нових засобів організації, що займаються науково-технічною діяльністю, F5	Капітальні вкладення організації, що займаються науково-технічною діяльністю, F6	Інтегральний індекс інвестиційної підтримки науково-дослідницької діяльності, Ff	Uf, ранг	Наукоємність ВВП, ВРП, %	Регіональна структура наукоємності ВВП, %	
1												
Україна	30,252	10,032	1,984	9,849	8,387	51,230	0,967	7,07		1,17	100	
1. АР Крим	22,850	9,044	0,962	4,870	7,973	70,416	2,155	8,17	3	0,68	1,7	
2. Вінницька	28,187	5,099	9,453	6,210	7,425	24,198	0,340	4,90	17	0,43	0,9	
3. Волинська	17,200	4,914	2,509	9,776	0,000	9,415	0,606	3,69	25	0,18	0,2	
4. Дніпропетровська	37,824	8,381	0,712	13,575	15,156	48,417	0,471	7,01	7	1,26	10,0	
5. Донецька	24,773	4,888	5,849	12,462	1,573	70,966	0,539	6,85	8	0,46	5,1	
6. Житомирська	17,236	11,739	2,194	2,517	0,785	49,515	0,320	4,81	18	0,14	0,2	
7. Закарпатська	14,597	10,505	2,914	0,239	0,939	22,694	0,132	3,16	27	0,24	0,3	
8. Запорізька	32,192	1,613	2,829	13,459	14,291	37,579	0,984	6,38	12	1,15	4,5	
9. Івано-Франківська	26,495	5,175	5,256	13,851	2,212	29,991	1,155	6,33	13	0,32	0,6	
10. Київська	23,751	17,687	0,646	2,910	2,508	82,110	0,236	6,83	9	0,58	1,7	
11. Кіровоградська	31,955	6,566	18,764	1,689	4,936	42,295	1,022	7,01	6	0,28	0,4	
12. Луганська	21,517	2,259	2,453	9,024	7,781	29,744	0,365	4,20	23	0,36	1,4	
13. Львівська	20,495	10,118	0,164	7,909	2,303	31,079	0,708	5,02	16	0,92	3,1	

Продовження додатку Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
14. Миколаївська	61,586	2,562	6,387	12,655	39,981	68,999	0,501	9,41	1	2,31	4,3
15. Одеська	22,397	10,610	2,077	8,542	1,168	46,378	1,377	6,75	10	0,57	2,3
16. Полтавська	31,571	8,592	15,214	4,576	3,189	31,189	0,506	6,11	15	0,23	0,8
17. Рівненська	15,975	6,444	3,055	6,260	0,216	19,749	0,144	3,30	26	0,14	0,2
18. Сумська	21,232	2,307	9,097	8,740	1,087	19,619	0,113	3,86	24	1,33	2,1
19. Тернопільська	19,407	7,038	5,746	4,034	2,590	37,461	0,125	4,23	22	0,24	0,2
20. Харківська	29,927	9,424	0,596	14,607	5,299	45,481	1,155	7,30	5	3,17	15,7
21. Херсонська	15,455	7,840	4,478	1,928	1,209	32,179	0,933	4,56	19	0,31	0,4
22. Хмельницька	29,562	12,896	15,188	1,256	0,223	22,143	0,932	6,25	14	0,05	0,1
23. Черкаська	17,220	5,844	8,130	2,476	0,769	37,829	0,322	4,24	21	0,30	0,5
24. Чернівецька	13,683	6,432	1,178	3,025	3,049	58,792	0,328	4,44	20	0,36	0,3
25. Чернігівська	33,346	17,525	3,123	4,934	7,764	41,788	0,425	6,60	11	0,42	0,6
26. м. Київ	32,988	13,903	0,685	8,409	9,991	58,792	1,225	8,01	4	2,74	40,9
27. м. Севастополь	39,244	9,359	0,483	6,387	23,016	49,297	1,940	8,50	2	2,67	1,5
max	61,6	17,7	18,8	14,6	40,0	82,1	2,2	9,41		3,17	40,9
min	13,7	1,6	0,2	0,2	0,0	9,4	0,1	3,16		0,05	0,1
max/min	4,5	11,0	114,2	61,0	40000,0	8,7	19,1	3,0		61,0	509,8
Середнє	26,0	8,1	4,8	6,9	6,2	41,4	0,7	5,8		0,8	3,7
СерКвВід	10,2	4,2	5,0	4,4	8,7	18,1	0,5	1,7		0,9	8,2
Ковар	0,391	0,521	1,031	0,637	1,403	0,438	0,762	0,291		1,094	2,213

Джерело: розраховано автором за матеріалами Держкомстату України. [79].

Одиниця вимірювання даних в колонках 2-8: тис. грн. на одного працівника основної діяльності наукових організацій

Додаток В
 Результативність інноваційної діяльності (компонента R інноваційного потенціалу)
 за регіональними економіками, 2005 р.

Країна, регіони	Потенціал інтенсивності виробництва прикладних знань (B):			5	6	7	8	9	10	11	12	13
	2	3	4									
1	вирпати на охорону прав на об'єкти промислової власності та раціоналізаторські пропозиції, b1	винахідлиники, автори промисло-торських пропозицій, b2	подані заявки на отримання охоронних документів, b3	Насиченість економічної діяльності інноваційними процесами	Витрати на продуктові інновації, d1	Витрати на процесні інновації, d2	Інноваційність готової продукції та послуг	Реалізована інноваційна продукція у країні, d3	Реалізована інноваційна продукція за межі країни, d4	Наукоємність випущеної продукції (В/В гаузєй переробної промисловості), d5	Інтегративний індекс результативності інноваційної діяльності, C1	Cт, ранг
Україна	41529,9	19,0	34,3	258,1	109,4	148,7	1121,8	561,0	560,8	3898,6	5,89	
1. АР Крим	3294,0	10,2	17,0	97,6	7,5	90,1	972,4	603,8	368,5	1751,3	3,34	12
2. Вінницька	12609,0	13,7	32,1	71,8	8,9	63,0	69,7	53,3	16,4	2223,4	2,92	17
3. Волинська	3868,2	4,7	10,6	19,7	7,4	12,3	438,4	430,5	7,9	1687,2	2,19	22
4. Дніпропетровська	129617,6	38,5	41,1	231,4	104,4	127,0	1591,2	1084,4	506,7	6992,3	9,32	4
5. Донецька	104785,7	36,1	38,4	863,1	354,7	508,5	2179,0	711,7	1467,2	8630,5	11,55	2
6. Житомирська	4177,1	9,2	4,9	74,0	10,2	63,7	233,7	193,7	40,0	1960,5	1,97	25
7. Закарпатська	501,4	2,1	6,4	10,2	2,6	7,6	169,3	35,4	133,9	1799,8	1,19	27
8. Запорізька	40469,0	29,7	34,7	174,4	66,6	107,7	3524,7	526,6	2998,1	7291,6	8,23	5
9. Івано-Франківська	5139,7	16,4	25,8	98,2	9,4	88,8	349,2	255,6	93,5	3091,8	3,66	11
10. Київська	5947,6	6,6	11,7	36,2	19,9	16,3	365,2	313,8	51,3	3246,0	2,79	18

Продовження додатку В

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
11. Кіровоградська	7868,4	10,6	12,8	72,9	13,2	59,7	439,3	376,2	63,1	2159,5	2,77	19
12. Луганська	33657,3	20,4	22,2	292,5	15,0	277,5	1268,1	1092,8	175,3	4532,9	6,55	6
13. Львівська	12525,3	12,9	26,6	65,0	8,1	56,9	294,2	241,0	53,3	2266,5	3,09	15
14. Миколаївська	14373,1	11,6	26,1	429,4	195,7	233,7	1209,7	343,4	866,4	3043,7	5,21	8
15. Одеська	4854,6	9,5	28,3	101,9	20,5	81,4	2003,8	449,5	1554,3	2697,9	4,25	10
16. Полтавська	85437,2	21,4	27,3	186,0	66,3	119,7	470,0	142,5	327,5	6625,9	5,72	7
17. Рівненська	1629,8	6,4	14,1	64,1	11,6	52,4	107,9	79,2	28,6	1964,4	1,91	26
18. Сумська	9925,6	16,0	10,8	184,9	128,0	56,9	2104,2	313,0	1791,2	2968,5	4,34	9
19. Тернопільська	14520,8	10,2	22,7	12,1	7,5	4,7	94,3	85,0	9,3	1392,8	2,02	24
20. Харківська	25528,5	33,4	81,4	426,3	302,8	123,5	1370,4	1104,9	265,5	3226,5	9,71	3
21. Херсонська	1251,6	8,5	23,9	75,5	47,9	27,6	233,7	128,2	105,5	2113,3	2,64	20
22. Хмельницька	2882,1	6,2	19,9	28,2	15,7	12,4	296,0	238,7	57,3	1399,0	2,13	23
23. Черкаська	123893,4	9,3	31,3	84,0	10,4	73,6	161,3	153,2	8,1	2482,9	3,25	14
24. Чернівецька	1106,7	8,7	31,7	34,5	22,8	11,7	194,0	163,3	30,7	1171,5	2,41	21
25. Чернігівська	5086,3	8,3	4,8	217,8	203,9	13,8	449,9	319,1	130,8	2610,7	3,33	13
26. м. Київ	97329,0	27,9	116,0	714,6	324,8	389,8	2114,1	1648,2	465,8	3957,2	13,03	1
27. м. Севастополь	18178,9	16,0	38,0	20,6	0,2	20,3	65,6	64,2	1,4	1949,7	2,99	16
	max	129617,6	38,5	116,0	863,1	354,7	508,5	3524,7	1648,2	2998,1	8630,5	13,03
	min	501,4	2,1	4,8	10,2	0,2	4,7	65,6	35,4	1,4	1171,5	1,19
	max/min	258,5	18,4	24,2	84,8	1539,9	108,9	53,7	46,6	2117,0	7,4	10,9
	Середнє	28535,5	15,0	28,2	173,6	73,6	100,0	843,3	413,0	430,3	3156,9	4,5
	СерКвВід	40540,8	10,0	23,3	211,7	107,0	120,9	894,0	398,2	718,1	1976,2	3,2
	Ковар	1,421	0,667	0,829	1,219	1,455	1,209	1,060	0,964	1,669	0,626	0,696

Джерело: розраховано автором за матеріалами Держкомстату України [79].

Одиниця вимірювання даних: колонки 2-3 – грн., осіб на 10 тис. осіб; колонка 4 – одиниць на 100 тис. осіб; колонки – 5-11 грн. на одну особу економічно активного населення України, регіону

1.7. Основні суперечності інноваційного розвитку економіки України в контексті структурних перетворень

Процеси посилення інноваційного характеру економіки з різним ступенем успішності проходять в тих чи інших країнах сучасного світу. Складний етап реформування економіки України потребує посилення інноваційної активності і нового підходу до інновацій, що поєднують наукові знання, техніку і технології з ринком. Інновації визначають основні показники виробничо-господарської діяльності підприємств, напрямок змін на довгостроковий період, забезпечують конкурентоспроможність українських підприємств в майбутньому.

Значення становлення інноваційної економіки в сучасних умовах постійно зростає. Тим часом статистичні дані останніх років підтверджують той факт, що вітчизняні промислові підприємства зазнають серйозної кризи в інноваційній сфері. У зв'язку з цим потрібні дослідження реальних існуючих труднощів та серйозних проблем інноваційного розвитку економіки України в напрямку забезпечення підвищення конкурентоспроможності українських технологій, товарів і послуг та встановлення реальних завдань побудови ефективного механізму їх подолання.

Інноваційний фактор має стати важливим чинником розвитку для різних галузей економіки, а не лише для сфер так званої пріоритетності. Забезпечення інноваційного економічного розвитку України вимагає конкретизації та подальшого роз'яснення щодо застосування комплексного проблемного підходу до інноваційної сфери.

Важливість забезпечення інноваційного характеру економічного розвитку визначається тією роллю, яку відіграють інновації у загальному механізмі економічного розвитку та процесі відтворення. Це дозволило б провести якісні структурні зміни економіки на основі дифузії наукоємних виробництв, впровадження технологічних процесів найвищого сучасного рівня, підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх продукції.

Економіка України, незважаючи на численні декларації щодо необхідності застосування інноваційної моделі розвитку, поки що залишається несприятливим середовищем для широкого поширення інновацій через низку причин: невикористання сучасних методів та підходів до управління інноваційною діяльністю, низький рівень фінансування НДДКР, невисокий рівень технологічно-виробничої бази промисловості.

Деякі вчені звертають увагу на існування проблеми так званої «інноваційної прірви» між дослідниками, розробниками і промисловістю, яка особливо є властивою для країн, що розвиваються (ще кажуть про існування іншої «інноваційної прірви» – між країнами ЄС і Японією та ЄС і США; при цьому прірва між ЄС і

Японією з кожним роком збільшується, а відставання від США стабілізувалося). Подолання «інноваційної прірви» відбувається виходячи з досвіду країн ЄС, шляхом будівництва «інноваційного містка» з науково-технологічної інфраструктури [95, с. 3-5]. Пошук шляхів подолання цієї прірви може проводитись в аспекті еволюційної теорії стадій розвитку. Автор цієї теорії академік РАН В.М. Полтерович звертає увагу на той факт, що Росія та інші країни (в т. ч. такі, як Україна) ще не подолали першу і другу стадію розвитку: початкову стадію індустріалізації та модернізації і стадію ініціації зростання, що орієнтоване на експорт [96, с. 10-11]. Незважаючи на це, такі країни активно намагаються проводити політику інноваційного розвитку, яка є властивою в більшій мірі для третьої та четвертої стадії: стадії стимулювання прискореного розвитку та стадії розвинутого ринку. На жаль, штучне впровадження «передових» інституційних елементів, властивих для середовища більш розвинутих країн в інше середовище (на непідготовлений ґрунт), призводить до негативних результатів і часто пригнічує економічне зростання країни.

Пошук шляхів подолання труднощів інноваційного розвитку економіки необхідно пов'язувати з розглядом механізмів еволюції, які можна розділити на два типи: механізми адаптаційного (класичного) типу і механізми біфуркаційні. До числа перших відносяться дарвінівські механізми природного відбору, які викликають повільні зміни і результати дії таких механізмів можуть бути з більшою точністю передбачені та спрогнозовані. Біфуркаційні механізми еволюції мають зовсім іншу природу. Під їх впливом відбувається різка та стрімка перебудова всієї системи, а не повільне поступове нагромадження змін. Коли тиск на систему призводить до переважань і перевищує деякі порогові значення, її стан стає несталим і сама система виходить на певне роздоріжжя шляхів еволюційного розвитку. Такі точки розгалуження варіантів розвитку стають точками біфуркації. В сучасних умовах труднощі вивчення інноваційного розвитку економіки пов'язують з відсутністю опрацювання якісних інструментів аналізу стадій біфуркаційного розвитку.

Адаптаційні та біфуркаційні механізми еволюції мають місце і в діяльності різноманітних агентів економіки, які спрямовують свої сили і енергію на освоєння і споживання нововведень. В цьому розумінні виокремлюються донори інновацій, які просувають «інвенційну» стратегію – стратегію утворення «інноваційної хвилі» через активізацію НДДКР на найбільш важливих напрямках (біфуркаційні механізми). Інші економічні агенти виступають в якості реципієнтів наукових знань та технологій, що просувають адаптаційні механізми і використовують стратегію імітації та адаптації для створення умов для поширення та пристосування інновацій в економіці. В сучасних умовах слід розуміти, що свою реалізацію в економічній системі країни, що складається з багатьох галузей, знаходить деякий комбінований тип інноваційного розвитку економіки.

На пострадянському просторі має місце низький рівень частки високотехноло-

гічних галузей в промисловості і спостерігаються тенденції їх від'ємних темпів зростання, катастрофічно низькі рівні показників, що характеризують технологічну незалежність країни. Тобто відбувається формування моделі інноваційного розвитку економіки імітаційного типу. Посилюється ймовірність трансформації до чисто імітаційного типу інноваційної стратегії та можливість різкого посилення технологічної залежності країни. Аналіз статистичних даних показує, що характерним для економік України та Росії на початку третього тисячоліття є низький рівень технологічної незалежності та знижений рівень інноваційної активності підприємств. Якщо в інноваційно розвинутих країнах такий показник, як частка інноваційно активних промислових підприємств становить 50-70% (країни ЄС) та 70-80% (Японія), то в Україні він знизився з 18% (1705 промислових підприємств) у 2000 р. до 11,9% (1193) у 2005р. та 13,8% у 2010 р. [97, с. 74-75; 98, с. 1]. У випадку реалізації песимістичного сценарію подальшого розвитку індустріального сектору в межах традиційного сировинного чи низькотехнологічного спрямування, накопичений інноваційний та науковий потенціал в секторі виробництва вищих технологічних укладів (п'ятого і шостого) не буде в повній мірі використаний, а економіки цих країн будуть відкинуті на задвірки магістрального шляху світового економічного розвитку.

Об'єктивність існуючих труднощів, які перешкоджають посиленню інноваційного характеру української економіки, визначається в значній мірі наявністю цілої низки економічних, соціальних, психологічних, політичних, культурних особливостей розвитку, що здійснюють сильний вплив на прийняття рішень на різних рівнях управлінської ієрархії. До сучасних труднощів на шляху інноваційного розвитку економіки України треба віднести наступні:

1. Несформованість єдиної національної стратегічної лінії інноваційного розвитку економіки, невисокий рівень використання стратегічного арсеналу методів наукового планування, прогнозування, оптимізації, системного аналізу, програмно-цільового управління. Це проявляється в слабкості існуючих інституційних утворень поточного і перспективного планування, системи відбору результатів НДДКР, системи загальної стандартизації продукції і технологій, в небезпеці закріплення в країні моделі економіки, що сфокусована на екстенсивних факторах розвитку і переважанні низькотехнологічних укладів.

2. Низька ефективність самої структури управління інноваційними та науково-технічними процесами, що розглядається з адміністративно-організаційної точки зору. Існуюча адміністративно-організаційна структура характеризується занадто великою кількістю складових, що погано взаємодіють між собою та не забезпечені системним і ефективним розподілом повноважень. Не може створювати сприятливі умови для якісної інноваційної діяльності і постійна реорганізація органів, які займаються державним управлінням науковою діяльністю. Такі недоліки структу-

ри державного управління інноваційною діяльністю не забезпечують ефективну реалізацію інноваційної та науково-технічної політики держави.

3. Занадто низькі темпи формування ринку інновацій. Розвинутий ринок науково-технічної продукції в Україні ще не утворився. Має поширення надлишкове спрощення уявлень про інноваційні процеси, недостатнє розуміння ролі ринкових механізмів. Відсутні рівні умови функціонування традиційних та нових створених наукових шкіл і центрів. Це особливо важливо для останніх, адже саме вони часто відкривають нові перспективні напрями НДДКР.

4. Неоформленість основних елементів більш низьких технологічних укладів, що вимагає відволікання великої кількості обмежених ресурсів, які можна було б використати для побудови вищих технологічних укладів.

5. Недостатність існуючого інформаційного інституційного поля як підсумок інерційності та сильного впливу попереднього адміністративно-командного та тоталітарного суспільства. Це не дає змоги своєчасно отримувати необхідну інформацію про накопичений досвід інноваційної діяльності.

6. Низький рівень розвинутості ліберальних економічних стосунків, слабкорозвинутість інститутів, які забезпечують перетік капіталів між галузями економіки (фондових та грошових ринків, венчурних структур), порушення еквівалентності товарного обміну, що провокуються активним втручанням органів державного управління різного рівня; наявність підприємницьких структур, що є близькими до владних органів і ведуть свій бізнес за особливими пільговими правилами.

7. Низький ступінь розвинутості інструментальної бази, що широко використовується інститутами громадянського суспільства для впливу на соціально-економічні і політичні процеси; слабкість економічної демократії, цивілізованих форм ринкових відносин. Все це утруднює посилення інноваційного характеру розвитку і перехід економіки від традиційного стану до стану, що максимально сприяє інноваціям.

8. Переважання неринкових форм інституційної основи розвитку, які призводять до відтворення владних органів і закладів, що різко обмежують свободу ринкового підприємництва.

9. Значна частка сільськогосподарського населення, що у своїй діяльності спирається на власну особливу систему культурних цінностей і є слабо адаптованим до інноваційної моделі розвитку.

10. Рівні розвитку корпоративних структур не є адекватними вимогам інноваційного розвитку економіки. Значна частина галузевої науки опинилась поза межами корпоративних структурних утворень, що призвело до порушення оптимальної організаційної взаємодії виробництва та галузевої науки.

11. Відсутність необхідних умов для повноцінного інноваційного розвитку малого бізнесу. Малий та середній бізнес виконує важливі функції: він є найбільш

мобільним, гнучким і проявляє високий динамізм на первинних, найбільш ризикових стадіях інноваційного процесу, займається найбільш ризиковими інноваційними проектами, сміливо торує шлях у невідоме.

12. Монетарні диспропорції, показником яких виступає низький рівень коефіцієнта монетизації, що призводить до порушення ринкового балансу і рівноваги, інформаційне викривлення цін ринку. Високі відсоткові ставки ринку гальмують розвиток інвестиційно-інноваційних процесів.

13. Неможливість вирішення актуальних соціальних проблем за рахунок інноваційного розвитку економіки, формування потужного синергетичного інноваційного сектору і виходу на цій базі на більш високий рівень стандартів життя суспільства (українці менше всіх у Європі задоволені своїм життям: рівень задоволеності життям у 2008 р. становив 29% [99, с. 6], а частка українців, що живуть благополучно, у 2011 р. становила 16% [100, с. 9]), а також шляхом інноваційної підтримки старої традиційної економіки.

Важливим чинником, що не сприяє утворенню та ефективному поширенню інноваційної парадигми економічного розвитку, є несформованість цілісної системи, що забезпечує функціонування інноваційних процесів на рівні окремих регіонів. В цьому розумінні дуже важливим є максимальне використання інноваційного потенціалу регіонів з врахуванням специфіки кожного регіону. Інноваційні системи в регіонах мають створюватись для консолідації всіх переваг та передових позицій регіону, що зробить можливим збільшення надходжень до місцевих бюджетів, забезпечить залучення персоналу найвищої кваліфікації.

Стабільний розвиток соціально-економічних процесів у країні на глибинному рівні об'єктивно залежить від прогресивної інноваційної політики. Правильний напрямок інноваційної політики забезпечує такий стан справ, що новації, нововведення, інновації, наука перетворюються у надзвичайно потужний рушій структурних зрушень виробництва, обміну, споживання та розподілу. Це, у свою чергу, базується на спільній синергетичній діяльності різних владних структур, управлінських органів, організаційних структур інноваційного характеру, інфраструктури інноваційної діяльності, фінансової та інвестиційної складових сталого економічного розвитку тощо. Але окремі неузгоджені заходи будь-якої компоненти інноваційної діяльності чи навіть кількох її системних складових не можуть в достатній мірі забезпечити високі результати, пов'язані з виходом на передові економічні та соціальні рубежі. Компоненти системи інноваційного розвитку мають функціонувати чітко, узгоджено та синхронно, забезпечуючи при цьому значний синергетичний ефект інноваційної діяльності. Саме узгодженість конкретних завдань кожної компоненти системи і системних завдань для регіону забезпечують перевагу ефективної координації, що є надзвичайно важливо в межах цілісності інноваційної діяльності.

В сучасних умовах розвиток регіональних інноваційних процесів як цілісної системи має забезпечуватись гармонійним розвитком усіх її компонентів. Але, на жаль, цьому дуже шкодить той факт, що сильна та ефективна регіональна політика у цьому напрямі не проводиться. Відсутність ефективної регіональної інноваційної політики знаходить свій прояв у досить обмежених можливостях місцевих владних органів у активізації розвитку інноваційних процесів в регіоні та забезпеченні активної міжрегіональної взаємодії. Не знаходять свого вирішення важливі для регіонів проблеми створення цілісних індустріальних конкурентоздатних комплексів на регіональному рівні. Це вимагатиме державного рішення на рівні всієї країни щодо трансферу усіх підприємств державної форми власності, часток та пакетів акцій, які належать державі в статутних капіталах акціонерних товариств, що розміщені в регіонах, до власності комунальних громад чи до сфери управління місцевих органів влади. Також обмежені можливості місцевих владних органів щодо впливу на забезпечення оптимальної кількості достатньо кваліфікованих працівників за допомогою освітньої їх підготовки у професійно-технічних навчальних закладах в регіоні. Не набула свого поширення практика фінансової підтримки державою найбільш важливих інноваційних проєктів, яка прописана в інноваційному законодавстві (зокрема в Законі України «Про інноваційну діяльність») через надання повних чи часткових безвідсоткових кредитів або через повну чи часткову компенсацію відсотків, що сплачуються підприємствами-інноваторами банкам та іншим установам фінансово-кредитної сфери. Схожим чином могла б надаватись фінансова допомога інноваційній діяльності з бюджетів місцевих органів влади. На жаль, через брак коштів у місцевих бюджетах така можливість знаходить свою реалізацію не часто.

Функціонування регіональних систем інноваційної діяльності супроводжується активним формуванням інноваційних центрів (ІЦ) в межах інноваційної площини регіону, що є доцільним з багатьох точок зору. Функціональність таких інноваційних центрів проявляється в тому, що вони охоплюють різні фази інноваційного процесу, прискорюють інновації в напрямку комерційного засвоєння новинок, надають допомогу дослідникам-інноваторам в продажі ними ліцензій на інноваційні продукти діючим фірмам. Регіональні ІЦ підпорядковуються органам місцевої влади, що забезпечує активізацію інноваційних процесів в межах регіону.

Перспективними в межах регіональних систем інноваційної діяльності є технополіси як різновид наукових парків, що отримали поширення в Японії. Технополіси виступають центрами концентрації наукових досліджень в передових сферах і галузях, а також наукомісткого виробництва. Найбільш важливим є те, що вони забезпечують комерціалізацію результатів наукових досліджень, що передбачає спеціалізацію на науково-прикладних дослідженнях. Формування технополісів

відбувається за рахунок фінансових джерел на регіональному рівні – за рахунок місцевих податків і внесків компаній.

Сучасна економічна система для забезпечення достатнього інноваційного розвитку на регіональному рівні передбачає використання насамперед ринкових механізмів її регулювання, коли застосування та впровадження інновацій в економіку регіону ґрунтується на комерційних засадах, тобто при цьому важливою є мета отримання прибутку. Але для того, щоб при цьому не було небажаних відхилень та перекосів у інноваційному процесі, а також для вирішення важливих соціально-економічних проблем розвитку регіональної економіки, необхідно поряд з ринковими механізмами забезпечити якісне управління інноваціями з боку державних адміністрацій регіону. Це передбачає формування найбільш сприятливих умов для роботи інноваційної системи на рівні регіону, розробку та використання адміністративних заходів та нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності. В цьому розумінні пріоритетним завданням є організація при державних адміністраціях регіонів структур, що мають максимально сприяти науково-технічній, інноваційній діяльності, зокрема центрів комерціалізації технологій, інформаційних та консалтингових центрів високих технологій, центрів допомоги венчурному підприємництву, навчально-методичних структур з розвитку трансферту наукового і науково-технічного продукту всередині регіону та за його межами тощо. Інфраструктура інноваційної діяльності регіону забезпечує різноманітні послуги та операції для основної діяльності з інновацій і є важливою умовою активізації інновацій. Вона включає створення фінансово-кредитних установ підтримки інноваційної діяльності; небанківських фінансових структур; організаційних структур щодо поширення передових технологій; центрів комерціалізації технологій, підтримки венчурного підприємництва інформаційних та науково-методичних центрів тощо. Формування інфраструктури інноваційної діяльності, у свою чергу, буде супроводжуватись певними заходами в правовій площині, пов'язаними з прийняттям регіональними органами нормативних рішень стосовно організаційної, фінансової, інформаційної, кадрової підтримки та забезпечення реалізації інноваційної політики в регіоні, розробки регіональної Стратегії розвитку наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності.

Велика кількість труднощів та перешкод, що гальмують інноваційний розвиток економіки, зумовлює необхідність пошуку шляхів їх подолання. Одним з таких важливих шляхів виступає формування в Україні розвинутої національної інноваційної системи (НІС). Світовий досвід свідчить, що в наш час здійснювати ефективне державне управління інноваційними процесами без НІС вкрай проблематично.

У процесі формування НІС виникають так звані «вузькі місця системи», які можна умовно поділити на два види. Перший вид – це розриви інноваційного процесу, що зменшують пропускну здатність системи щодо передачі нового знання

від однієї стадії інноваційного процесу до іншої. Другий вид «вузьких місць» проявляється в низькій пропускній здатності каналів зв'язку між елементами інноваційної системи і оточенням, що обмежують входження потоків ресурсів в інноваційний процес. Цей вид базується на дисбалансі між існуючим попитом на ресурси з боку агентів інновацій та недостатньою пропозицією з боку постачальників ресурсу. Процес інноваційного розвитку часто заходить в глухий кут саме через брак різноманітних наявних ресурсів (фінансово-кредитних, інформаційних, кадрових), які неефективно витрачаються у виробництвах, що базуються на традиційних та застарілих технологіях, з низьким рівнем рентабельності.

«Зшивання» зазорів інноваційної системи відбувається в процесі активного утворення адекватних інституційних структур-посередників: технополісів, наукоградів, технопарків, наукових парків та інших структур, які знижують рівень трансакцій знання від його виробників до комерційних посередників і безпосередніх користувачів. Ресурсні перешкоди як певний вид «вузьких місць» НІС можна подолати за допомогою інститутів венчурного фінансування, які знижують ризики капіталу, що переходить до інвестицій в новітні високоризикові проекти.

Процес усунення «вузьких місць» може бути значно більш динамічним, якщо держава візьме на себе цілу низку завдань щодо сприяння розвитку інститутів-посередників у ресурсному забезпеченні інноваційної діяльності (інститутів венчурного капіталу, інститутів експертизи та управління інноваціями і таке інше); створить серйозні стимули для агентів економіки та інновацій щодо просування інновацій; займеться організацією ввезення технологій, обладнання, інших необхідних для НІС ресурсів; стане ініціатором формування таких організаційних структур, як технополіси, технопарки, інноваційні бізнес-інкубатори, інноваційні центри, агентства трансферу технологій, які функціонують в якості ефективних інтеграторів інноваційного процесу.

Початкові позиції України та низки пострадянських держав у побудові НІС відрізняються певними особливостями – ці країни ще не так давно володіли розвинутою фундаментальною наукою, пристойною системою освіти, кадровим потенціалом, здатним на інноваційні перетворення. Очевидно, що з врахуванням нашої української специфіки у нас буде розвиватись якась нова модель, що не схожа на жодну з уже існуючих (американську, японську, індійську, китайську). І ця модель буде включати в себе як елементи вже відомих моделей, так і нові елементи, що раніше ніколи не використовувались.

Отже, вирішення проблеми формування в Україні розвинутої національної інноваційної системи як важливої умови подолання значних труднощів та перешкод, що гальмують інноваційний розвиток економіки, зумовлює необхідність посилення взаємодії між складовими НІС та окремими ланками інноваційного процесу. Для цього необхідно зробити наступне: зосередити фінансові ресурси на вирішен-

ня невеликої кількості великих мегапроектів, що будуть реалізовувати пріоритетні завдання інноваційно-структурної стратегії, забезпечувати впровадження у виробництво сучасних технологій, інформаційних систем, обладнання, матеріальних ресурсів; забезпечити ефективну інтеграцію науки та вищої освіти через прийняття, насамперед, відповідної цільової програми, передбачивши в ній, в т. ч. розвиток мережі регіональних інноваційно-навчальних центрів та створення на базі провідних ВНЗ інноваційних освітньо-наукових комплексів, центрів трансферу технологій та комерціалізації інновацій; розвивати на базі прийняття відповідної державної програми мережу таких вертикальних і горизонтальних організаційних структур, як кластери, фінансово-промислові групи, концерни, холдинги, корпорації тощо, які забезпечують реалізацію всього циклу запуску новітньої продукції; забезпечити активне «вироснування» нових інноваційних підприємств на базі задіяння відповідних закладів інноваційної інфраструктури, що максимально сприятиме цим процесам; в процесах стимулювання інноваційної діяльності зробити акцент на заохочення створення певних організаційних структур (партнерств, альянсів, асоціацій тощо), що органічно з'єднують виробництво, науку, вищу освіту, розробки та забезпечують реалізацію міжгалузевих мегапроектів щодо створення та впровадження продукції високих технологій; ввести в дію бюджет інноваційного розвитку, що існуватиме в межах Державного бюджету України, і за рахунок нього фінансувати зокрема становлення інфраструктури інновацій та державне замовлення на інноваційну продукцію. Ефективна реалізація вищезазначених заходів дозволить домогтися значних успіхів на шляху інноваційного економічного розвитку, забезпечення соціальної стабільності та суспільного добробуту України.

1.8. Еколого-економічний формат інноваційного розвитку держави

Об'єктивні зміни в суспільному економічному розвитку призвели до нової моделі розвитку економіки, для якої характерні принципово нові риси та пріоритети. Інноваційний тип розвитку характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, що стосується як мікро-, так і макроекономічних процесів розвитку – створення технопарків, технополісів, проведення політики ресурсозбереження, інтелектуалізації всієї виробничої діяльності та економіки в цілому [102].

У 2001 р. в країнах ЄС розроблена й прийнята в якості стандарту нова система індикаторів науково-технічного розвитку, яка складається з 18 основних показни-

ків, що дозволяють, на думку експертів ЄС, об'єктивно оцінювати рівень науково-технічного розвитку країн-учасниць Співтовариства. До створеної системи входить чотири групи показників, які відображають: стан кадрового потенціалу (п'ять показників); рівні фінансування НДДКР і патентну активність (чотири показники); рівні інноваційної активності, насамперед – в групі малих і середніх підприємств (три показники); рівні поширення сучасних технологій в економіці (шість показників).

Аналіз інноваційних індексів країн-членів ЄС, Японії, США та країн-кандидатів в члени ЄС представлені на рис. 1.7.

Багато уваги в літературі приділяється дослідженню інноваційних процесів, що відбуваються в Україні, впливу глобальної економічної кризи на інноваційний розвиток, розробляються моделі покращення ситуації та будуються подальші прогнози розвитку економіки. За загальною редакцією Полохало В.І. розроблено Стратегію інноваційного розвитку на 2010-2020 рр.

Л.І. Федулова, О.І. Волков, С.В. Онишко та багато інших науковців всебічно досліджують інноваційні процеси, що відбуваються в Україні. У проекті Стратегії інноваційного розвитку автори аналізують діяльність органів виконавчої влади України і приходять до висновку, що існує певна неузгодженість дій. Саме

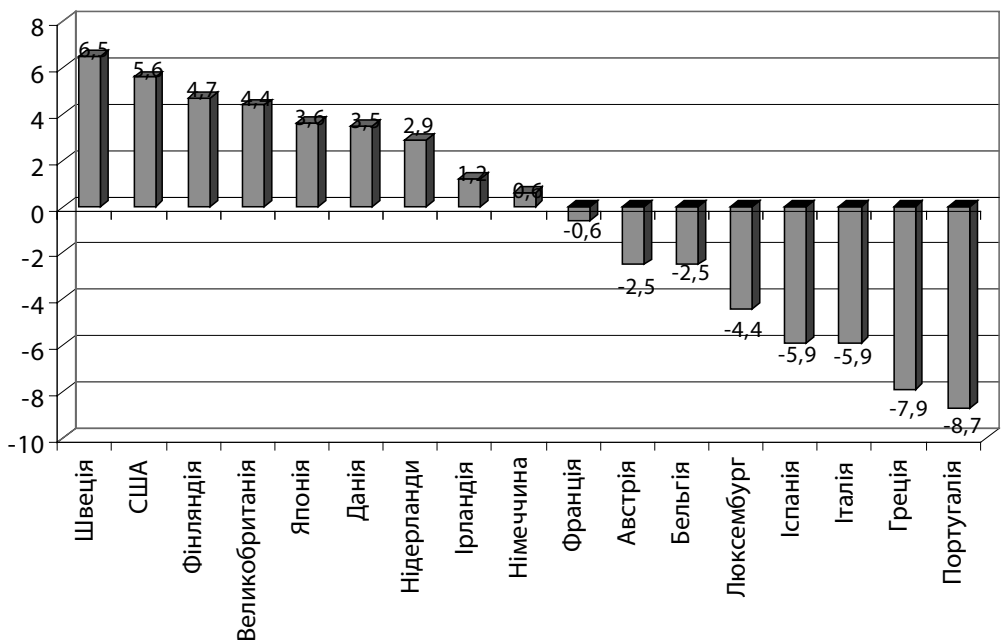


Рис. 1.7. Інноваційні індекси країн ЄС, Японії і США, 2010 (Eurostat)

тому пропозиції щодо побудови дієвої системи державного управління науково-технологічним та інноваційним розвитком є вкрай важливим завданням для науковців.

Передумовою формування стратегії інноваційного розвитку, завдяки якій можна розвивати технологічний потенціал, покращувати рівень життя населення є технологічний прогрес. Проте негативні тенденції в економіці України, що склались у зв'язку із загостренням екологічних і соціальних проблем, розробка екологічної доктрини та нової інноваційної стратегії, зумовлюють формування еколого-економічних засад управління інноваційним розвитком. Це передбачатиме можливість розробки, впровадження та використання інтегрованої екологічної техніки, формування стратегії еколого-економічного управління інноваційною діяльністю підприємств і застосування нових організаційно-економічних механізмів реалізації управлінських рішень.

Незважаючи на велику кількість досліджень в цьому напрямку, слід звернути увагу на недостатність наукового опрацювання еколого-економічних аспектів інноваційної сфери. За таких умов основним завданням реформування економіки України в цілому і національної інноваційної системи, зокрема, в напрямку екологічно збалансованого розвитку є створення нових механізмів її регулювання і підтримки, які адекватні ринковій економіці і умовам перехідного періоду, що обумовлює необхідність комплексного розгляду та вивчення еколого-економічних проблем формування стратегії інноваційного розвитку України.

2 березня 2011 р. відбулося спільне засідання Колегії Державного агентства з питань науки, інновацій та інформації України і Робочої групи напрямку реформ «Розвиток науково-технічної та інноваційної сфери». Зокрема, на порядок денний було винесено питання про Стратегію інноваційного розвитку України до 2020 року. Підкреслюючи важливість розробки та прийняття Стратегії інноваційного розвитку України до 2020 року, було зауважено, що Україна має визначитися з орієнтирами, адже без цього неможливо досягти мети, поставленої Президентом України, – впродовж десяти років вивести нашу державу у двадцятку країн-лідерів.

Стратегія, проект якої був схвалений на парламентських слуханнях у червні 2009 р., націлена на здійснення узгоджених змін в усіх ланках національної інноваційної системи. Результатом її виконання має стати підвищення впливу інновацій на економічне зростання України у 1,5-2 рази порівняно з нинішнім часом. Передумовами успішного виконання Стратегії є повернення державі активної ролі в ринковій економіці, структурна перебудова вітчизняної промисловості, подолання економічної нерівності населення та відновлення довіри людей до держави і влади.

За підсумками засідання було вирішено разом з робочою групою Комітету

Верховної Ради України з питань науки і освіти доопрацювати проект Стратегії й найближчим часом внести до Верховної Ради України як проект Закону України. Після доопрацювання Стратегія має набути рис плану дій, тобто бути максимально конкретизованою з огляду на визначення «точок зростання» та системи державних стимулів щодо інноваційної перебудови національної економіки. Також на спільному засіданні були розглянуті питання про стан виконання Плану-графіка реформ на 2011 рік напряму «Розвиток науково-технічної та інноваційної сфер».

У Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки, зазначені такі основні пріоритети розвитку інноваційної діяльності [109]:

- адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності;
- переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит і споживача;
- створення привабливих умов для творців інновацій, стимулювання інноваційної активності підприємництва;
- системний підхід в управлінні інноваційним розвитком, інформатизація суспільства.

Зазначені пріоритети є дійсно дуже важливими для економічного розвитку країни, який досягається шляхом стимулювання інноваційної активності. Під час формування стратегії інноваційного розвитку, уряд країни стикається з рядом проблем, що впливають на кінцевий результат. Головними з них є неузгодженість дій влади та недостатнє інформаційне забезпечення в умовах існуючої системи державного управління науково-технологічним та інноваційним розвитком.

В Україні існує певний інформаційний вакуум між науковими та технологічними інституціями з органами влади. Також спостерігається відсутність будь-якого зворотного зв'язку виробництва з владними інституціями та науковими установами. У 2009 р. Україна посіла 64 місце за таким показником, як співпраця між університетами та промисловістю в дослідницькій діяльності, в той час як США зайняли 1 місце зі 133 країн-учасниць. І навіть те, що якість науково-дослідних установ в Україні на досить високому рівні – 56 місце рейтингу, це не дозволяє українським вченим розробляти та винаходити товари та послуги, які відповідали б сучасним вимогам виробництва [106]. Причиною цього є недостатнє інформаційне забезпечення науково-дослідних установ щодо вимог виробництва та ринку в цілому, що перешкоджає економічному зростанню.

Уряд країни не може дозволити собі помилок у побудові стратегії інноваційного розвитку, оскільки деякі показники України погіршились за останній рік у рейтингу глобальної конкурентоздатності. Так, ВВП на душу населення в Україні знаходиться на 100 місці (2827 євро), що нижче, ніж у таких африканських країнах,

як: Алжир, Габон, Намібія, Ботсвана, Свaziленд і Бенін. Цей ключовий показник в Україні в 1,7 раза нижчий, ніж у Білорусі, в 1,3 раза нижчий, ніж у Росії, в 3,5 раза нижчий, ніж в Екваторіальній Гвінеї, в 6 разів нижчий, ніж у Чехії, у 20 разів нижчий, ніж у США, у 40 разів нижчий, ніж у Люксембурзі [108]. Тому, визначення факторів, що впливають на формування стратегії інноваційного розвитку, дослідження причин, що гальмують досягнення поставлених в стратегії завдань та розробка можливих шляхів вирішення існуючих недоліків системи є вкрай важливим завданням як Уряду, так і науковців.

Визначимо ряд стратегічних проблем, які стримують інноваційний розвиток в Україні:

1. Відсутність прийнятих на довгостроковий період стратегій сталого, соціально-економічного, науково-технологічного, інноваційного розвитку країни та пов'язаною з ними послідовної зовнішньої та внутрішньої економічної політики.

2. Незавершеність процесів перерозподілу власності: набуття власності шляхом приватизації домінує над іншими можливими економічними механізмами, в тому числі тими, що пов'язані з капіталізацією одержаного прибутку.

3. Усталеність світового ринку високотехнологічних товарів і послуг, на якому Україна, як суб'єкт, має підтримувати свою присутність.

4. Необґрунтованість процесу екологізації сталого розвитку підприємств та відповідних інноваційних структур.

На сьогодні одним з визначальних чинників досягнення сталого розвитку в Україні є активізація інноваційної діяльності (табл. 1.15). Усвідомлення цього вимагає створення нових підходів до системи управління екологічно орієнтованими інноваційними процесами на різних рівнях господарювання.

У загальному розумінні, екологізація – це зменшення інтегрального еко-деструктивного впливу процесів виробництва та споживання одиниці продукції. Під екологізацією економіки розуміють цілеспрямований процес перетворення економіки, зорієнтований на зменшення інтегрального екодеструктивного впливу процесів виробництва, і споживання товарів і послуг у розрахунку на одиницю сукупного суспільного продукту. Вона здійснюється через систему організаційних заходів, інноваційних процесів, реструктуризацію сфери виробництва і споживчого попиту, технологічну конверсію, раціоналізацію природокористування, трансформацію природоохоронної діяльності, які реалізуються як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях. Екологізація означає процес постійного екологічного вдосконалення, який спрямований на ліквідацію екодеструктивних факторів [104].

Виокремлюючи еколого-економічний аспект при формуванні стратегії інноваційного розвитку, необхідно реалізувати наступні пріоритетні завдання [103; 104; 105]:

Таблиця 1.15

Інноваційна активність підприємств України

	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками						інші витрати
			дослідження і розробки ¹	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань ²	підготовка виробництва для впровадження інновацій ³	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення ⁴	
				внутрішні НДР	зовнішні НДР				
	%		млн. грн.						
2000	18,0	1760,1	266,2	X	X	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,4	X	X	125,0	183,8	1249,4	249,8
2002	18,0	3018,3	270,1	X	X	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	X	X	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	X	X	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	X	X	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	X	X	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10850,9	986,5	793,6	192,9	328,4	X	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	X	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5051,7	1855,8

¹ з 2007 р. сума внутрішніх та зовнішніх НДР;

² до 2007 р. придбання нових технологій;

³ з 2007 р. показник віднесено до інших витрат;

⁴ до 2007 р. придбання машин та обладнання, пов'язані з упровадженням інновацій

- економічне регулювання екологічністю технологій підприємств;
- еколого-економічні дослідження надзвичайних ситуацій;
- оцінювання рівнів екологізації технологій підприємств на інноваційній основі;
- управління екологічними ризиками інновацій;
- формування показників оцінки еколого-економічної ефективності підприємств, екологічного моніторингу та екологічного аудиту, екологізація управління підприємствами.

На наш погляд, екологічна інновація, як одна з найважливіших умов досягнення стійкого розвитку, являє собою вдосконалені матеріальні або інтелектуальні продукти чи послуги, запропоновані на ринку, виробництво та споживання яких сприяє підвищенню ефективності у задоволенні потреб споживачів, розвитку підприємств, що їх впроваджують, та зменшенню інтегрального екодеструктивного впливу.

Зауважимо, що вектор розвитку економічної системи, який визначав темп науково-технічного прогресу (НТП), про що свідчать зміни у співвідношенні чинників економічного зростання (на перше місце виходять інноваційні [103]), в умовах сьогодення орієнтований на інноваційний шлях розвитку, що сприяє зміцненню економічної та політичної безпеки країн. Після Стокгольмської конференції, на якій вперше постали питання глобального значення екологічних проблем та необхідності контролю за процесом розвитку сучасної цивілізації, та Всесвітньої конференції ООН з питань навколишнього середовища та розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), на якій було затверджено стратегію розвитку людства, більш очевидним стало протиріччя між подальшим соціально-економічним розвитком суспільства, що неможливо без НТП, та необхідністю постійного зниження природоємності життєзабезпечуючих виробничих систем. Вирішення цих суперечностей полягає у трансформації погляду на інноваційну діяльність як чинник розвитку еколого-економічної системи (рис. 1.8).

Екологічний менеджмент інновацій являє собою систему планомірних дій суспільства, держави, суб'єктів господарювання при здійсненні інноваційної діяльності щодо охорони і відтворення навколишнього природного середовища, раціонального природокористування в інтересах екологічної безпеки. Зокрема система екологічного менеджменту, як організаційна та функціональна структура, має забезпечувати:

- реалізацію екологічної інноваційної політики підприємства (галузі);
- екологічне прогнозування якості навколишнього природного середовища;
- екологічне планування через розробку детальних програм щодо охорони навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів;
- екологічний моніторинг – урахування наявності, якості та витрати природних ресурсів;

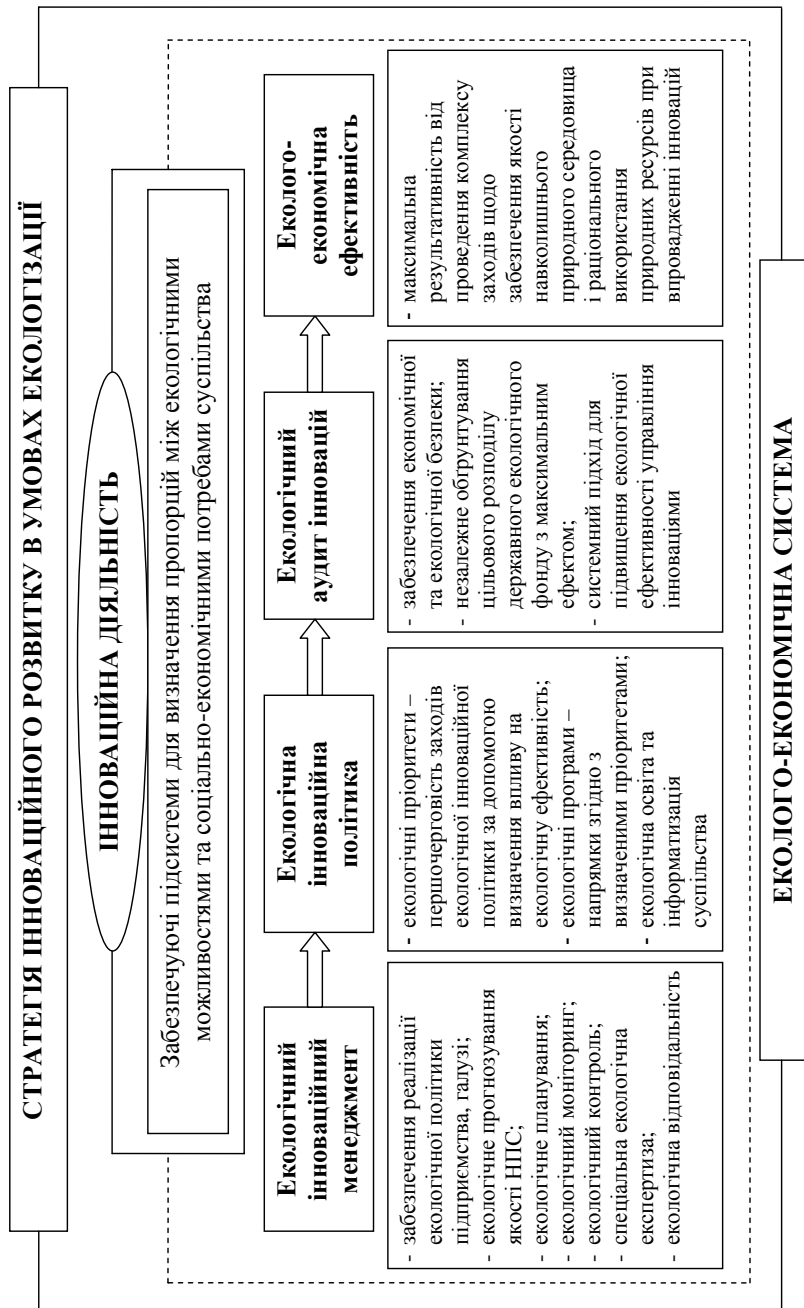


Рис. 1.8. Стратегія інноваційного розвитку як складова еколого-економічної системи

- екологічний контроль – діяльність щодо встановлення відповідності та невідповідності навколишнього середовища вимогам законодавства;
- екологічну відповідальність суб'єктів господарювання;
- впровадження спеціальної екологічної експертизи – передбачення екстер-нальних ефектів, пов'язаних зі збільшенням обсягів викидів.

Здійснюється за ініціативою зацікавлених юридичних та фізичних осіб на договірній основі із спеціалізованими еколого-експертними органами і формуваннями [101]. Примірний договір про надання еколого-експертних послуг має затверджуватись Міністерством екології та природних ресурсів.

Аналізуючи досвід розвинених країн, зазначимо, що в середині 90-х р.р. було створено механізм «Соціальної відповідальності». Корпоративна соціальна відповідальність – це формат взаємного інформування бізнесу та суспільства про екологічну та соціальну відповідальність. На сьогодні у світі існують та проваджуються практичні єдині стандарти звітності в цій галузі – «Глобальна ініціатива щодо звітності у сфері стійкого розвитку» (Global Reporting Initiative, GRI) (2002 р.). Ініціаторами розробки цього стандарту стали Коаліція за екологічно відповідальний бізнес (The Coalition for Environmentally Responsible Economies, CERES) та Програма ООН з навколишнього середовища (United Nations Environmental Programme, UNEP). В такому стандарті сталий розвиток розглядається як системний гармонійний розвиток економіки, екології та соціальної політики компанії. Це водночас і система управління, і система звітності в цій галузі, де представлено 97 показників, так званих Performance Indicator (показники результативності) – 13 економічних, 35 екологічних, 49 соціальних. Сьогодні понад 600 транснаціональних корпорацій у світі звітують в цьому форматі.

Світова система управління якістю навколишнього середовища (екологічна діяльність підприємств в тому числі) була обґрунтована та розтлумачена в системі екологічного менеджменту в Стандарті Великої Британії BS 7750 (1992 р.). Потім її було трансформовано в серію стандартів ISO 14000 та рекомендовано всьому світові. Центральним документом стандарту вважається ISO 14001 – «Специфікація та керівництво щодо використання систем екологічного менеджменту», який встановлює вимоги щодо екологізації управління, що дозволяє підприємству сформувати екологічну політику та цілі у відповідності з вимогами природоохоронного законодавства своєї країни. В стандарті наведено термінологію та дефініції, наведено рекомендації щодо екологічної політики, планування, цілей, задач, програми та системи екологічного менеджменту. У відповідності з наведеними рекомендаціями будь-яке підприємство може створити систему екологічного менеджменту, розвинути його функції, підтверджуючи відповідність системи екологічного менеджменту вимогам стандарту. В розвинутих країнах складно знайти компанію, яка не має документа під назвою «Екологічна політика».

Екологічна політика (загальна) – це система концепцій, принципів, підходів, заходів, що визначає вплив суспільства на навколишнє природне середовище. Для кожного засобу виробництва характерні свої екологічні політики, які повинні узгоджуватися із загальнодержавною екологічною політикою. Через екологічну політику підприємства демонструється прихильність керівництва до екологічних пріоритетів [105].

Екологічна інноваційна політика, на наш погляд, повинна враховувати наступні принципи:

1. Розробка та удосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності з урахуванням можливих негативних наслідків від роботи промислових підприємств для природного комплексу в цілому, його окремих компонентів, атмосфери, водних джерел, ґрунтів, механізмів стимулювання.

2. Створення системи комплексної підтримки екологічної інноваційної діяльності, розвитку екологічно чистого виробництва з урахуванням сумарного впливу викидів різних підприємств, розташованих на одній території.

3. Розвиток інфраструктури інноваційного процесу, включаючи систему інформаційного забезпечення, систему екологічної експертизи, фінансово-економічну систему, виробничо-технологічну підтримку, систему екологічної сертифікації та просування розробок.

4. Розвиток малого інноваційного підприємництва шляхом формування певних умов для функціонування малих високотехнологічних організацій та надання їм підтримки на початковому етапі за умови урахування специфічних вимог щодо якості природного середовища при розташуванні деяких галузей виробництва, виходячи з характеру та масштабу його впливу на природний комплекс та здоров'я людини, адже екологічний фактор повинен змушувати враховувати можливості розвитку виробництва на певній території: якщо з економічної точки зору розташування та функціонування підприємств ефективно, то з екологічної може дати різко від'ємний результат.

5. Вибір відносно невеликої кількості базових технологій, які впливають на підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції в галузях економіки.

6. Формування інституційних умов для позитивних змін в інноваційній сфері:

– зміна амортизаційної політики з метою забезпечення можливості організації збільшувати амортизаційні фонди в якості джерела інвестицій в екологічні інновації;

– забезпечення в закордонних кредитних лініях квот для розвитку інноваційної інфраструктури, купівлі обладнання з метою реалізації високоефективних інноваційних проектів під гарантії держави;

– створення високотехнологічного обладнання за рахунок введення певних податкових пільг, державних гарантій та кредитів.

Екологічний аудит взагалі можна здійснювати у складі природоохоронних заходів, національних, державних, галузевих, регіональних екологічних програм (обов'язковий екоаудит), або з ініціативи замовників – суб'єктів господарювання, інвесторів, акціонерів, кредиторів (банків), страхових компаній (добровільний екоаудит) [110].

Екологічний аудит інновацій нами пропонується здійснювати в залежності від виду діяльності в контексті природоохоронних заходів, встановлених Урядом України:

- охорона і раціональне використання водних ресурсів;
- охорона атмосферного повітря;
- охорона та раціональне використання земель;
- охорона та раціональне використання мінеральних ресурсів;
- збереження природно-заповідного фонду;
- раціональне використання і зберігання відходів виробництва;
- наука, інформація і освіта, підготовка кадрів, екологічна експертиза і організація праці;
- пропаганда екологічного аудиту.

На сучасному етапі запровадження екологічного аудиту інновацій найбільш поширеними можуть бути:

- експрес-оцінка екологічної безпеки підприємств;
- комплексна експрес-оцінка підприємств з метою впровадження некапіталоємких інновацій щодо екологічної модернізації виробництва;
- екологічний аудит інноваційних пропозицій у складі програм галузевої реструктуризації виробництва та структурної перебудови;
- розробка планів превентивних заходів щодо зниження екологічних ризиків при впровадженні інновацій (екологічне страхування).

Ефективність інновацій – це величина, що визначається конкретною здатністю інновацій зберегти певну кількість трудових, матеріальних і фінансових ресурсів із розрахунку на одиницю створених продуктів, технічних систем, структур. Ефективність інноваційної діяльності виявляється на мікроекономічному та макроекономічному рівнях. Ефект від застосування нововведень є складним поняттям, його доцільно розглядати як соціально-економічний ефект із врахуванням гарантування екологічної безпеки. Екологічний аспект, зокрема, враховує вплив інновацій на вирішення проблем охорони довкілля, що особливо важливо під час реалізації інноваційних проектів, які можуть змінювати рівень екологічної безпеки території.

Тому в теорії інновацій, окрім економічного ефекту від запровадження інновацій (кількісний аналіз), виокремлюють якісні показники, зокрема посилення позицій

бренду та зростання компетенції підприємства в процесі розроблення та запровадження інновацій, покращення екосистеми (взаємодії підприємства із навколишнім середовищем), нарощування запасу знань, зростання життєздатності підприємства з акцентом на те, що інновації мають великий вплив на працівників (насамперед працівників підприємства, яке впроваджує інновації). Тому загальний ефект від реалізації інноваційних проектів доцільно аналізувати і визначати як соціально-економічний ефект із врахуванням гарантування екологічної безпеки за допомогою аналізу вартісних природоохоронних показників (індикаторів): розрахункової величини екологічної втрати; розміру платежів за природокористування; затрат на охорону навколишнього природного середовища у співставленні з ВВП, доходною та витратною частиною бюджету; загального обсягу інвестицій в економіку та окремі види діяльності; аналізу статистичної інформації за вартісними показниками, які в цілому характеризують масштаби природоохоронних заходів, рух фінансових ресурсів, ефективність прийнятих рішень.

У даному контексті, одним з найбільш реальних шляхів вирішення суперечностей між економічним ростом і необхідністю зменшення екодеструктивного навантаження на навколишнє природне середовище є виробництво та просування на ринок екологічної продукції, що підвищує економічну ефективність галузі її використання та одночасно сприяє екологізації економіки. Формуванням ринку екологічної продукції можна ефективно управляти, перерозподіляючи засоби між виробниками продукції різного рівня екологічності [103]. В сучасних умовах мають переважати стимуляційні методи управління, наприклад, представлення податкових пільг розробникам, виробникам та споживачам екологічної продукції. Зокрема, механізм податкових пільг для стимулювання науково-технічної діяльності, пропонується звести до чотирьох основних принципів:

- держава здійснює постійний облік та контроль за спрямованістю та обсягами податкових пільг в країні;
- система пільг прив'язується до єдиного платежу компанії до бюджету – податку на прибуток;
- податкові пільги диференційовані за галузями і мають бути досить гнучкими в залежності від терміну та мети введення;
- кожна податкова пільга не тільки суворо обмежена метою надання, а й надається лише після проведення обумовлених пільгою витрат.

Хоча є підстави та можливості для посилення впливів примусових механізмів. Однак, згідно з чинним законодавством, плату беруть лише за окремі його види. Необхідно також враховувати, що управління формуванням ринку екологічної продукції пов'язане з операційними затратами, що супроводжують отримання відповідного еколого-економічного результату на рівні держави, регіонів та підприємств [104].

Основним недоліком інноваційної інфраструктури як в Україні, так і у м. Києві є факт відсутності в ній відомства чи установи, за яким має бути закріплено проведення моніторингу інноваційного середовища та комерціалізації нововведень.

Враховуючи сказане, пропонуємо створити Центр екологічного інноваційного розвитку, який буде вирішувати еколого-економічні проблеми впровадження високих технологій, підвищення якості виробництва шляхом створення комплексної системи комерціалізації науково-технічних досягнень за умов сталого розвитку, що забезпечить ефективний перехід до інноваційної моделі розвитку суспільства з соціально орієнтованою ринковою економікою (рис. 1.9). Вузловими сегментами такої системи можуть бути агентства з технологічного розвитку, технопарки, технополіси, виробничі мережі і сучасна найвища форма виробничої і технологічної кооперації – високотехнологічні кластери, які акумулюють інноваційні механізми взаємодії учасників інноваційного процесу: авторів інноваційних пропозицій (юридичні та фізичні особи); проект-менеджерів; стратегічних партнерів; місцевих органів влади; інвесторів, що вкладають фінансовий капітал в розвиток інновацій. Відсутність екологічної інноваційної культури призводить до неадекватного розуміння деякими учасниками своєї ролі в інноваційному процесі. Ідеться не тільки про баланс економічних та екологічних інтересів, але і про прийняття нової системи цінностей, зміну традиційної моделі постановки проблем та про впровадження сучасної парадигми – прогнозованої, соціально-орієнтованої стратегії розвитку інноваційної моделі вирішення еколого-економічних проблем.

Для втілення в життя такого підходу необхідно проводити відповідну політику підтримки створенню Центрів екологічного інноваційного розвитку регіонів (координаційних центрів), сенсом діяльності яких була б сучасна міжнародна екологічна інноваційна політика, формування інноваційної культури в суспільстві та розвиток конкурентоспроможності регіону шляхом формування інноваційних систем мережної економіки – високотехнологічних кластерів.

Головними функціями таких центрів повинні стати foresight дослідження (foresight – з англ. прогнозування, передбачення) у сфері високих технологій і впровадження сучасних технологій інноваційного менеджменту, а також ефективна комплексна інформаційна, організаційна, юридична та інвестиційна інфраструктурна підтримка, без якої впровадження інноваційної моделі розвитку економіки, залучення інвестицій, розвиток регіональної конкурентоспроможності буде неможливим.

Діяльність Центрів екологічного інноваційного розвитку повинна бути спрямована на інтеграцію взаємодії п'ятьох головних складових інноваційного процесу.

Зазначимо, що формування та реалізація стратегії інноваційного розвитку є досить важливим та складним макроекономічним завданням, оскільки в ній передбачаються пріоритетні напрями розвитку країни на найближчі роки, ставляться

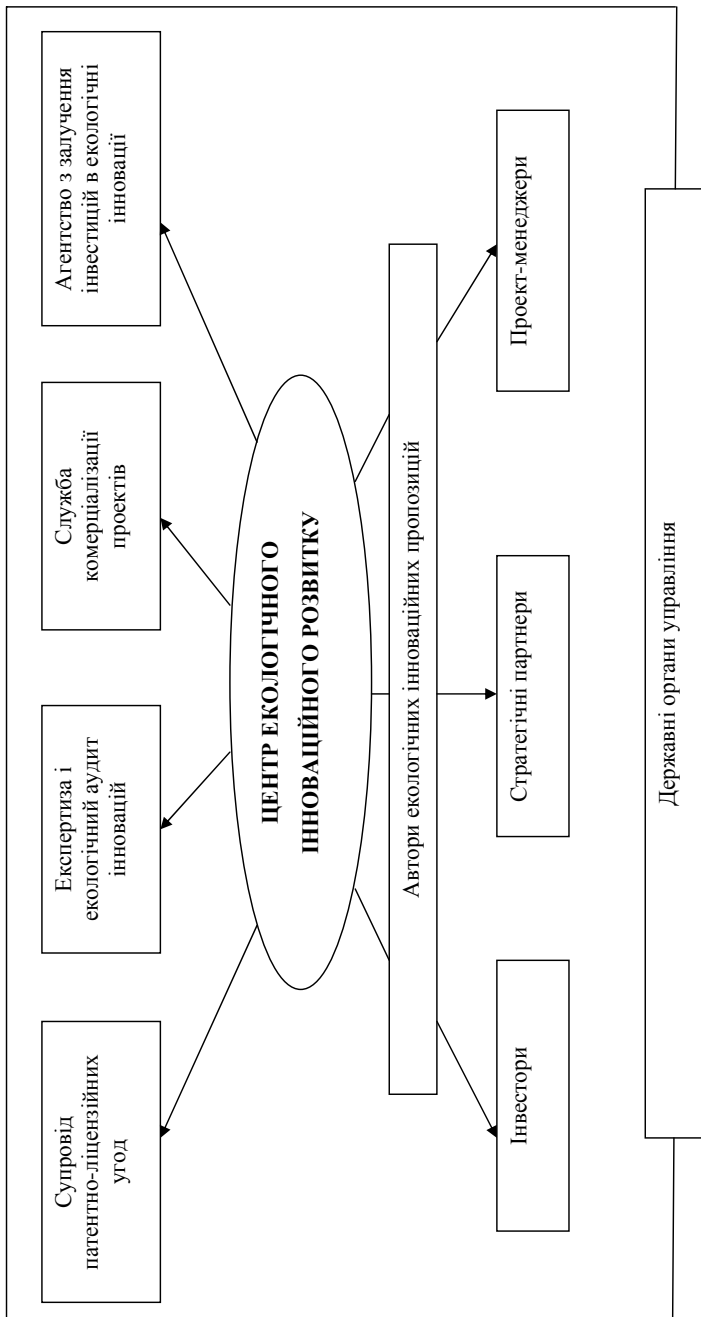


Рис. 1.9. Центр екологічного інноваційного розвитку

урядові завдання, направлені на досягнення добробуту населення та покращення рівня конкурентоспроможності країни. Законодавство України має поступово створювати надійну та дієву правову основу для формування і реалізації різних систем екологічного менеджменту з метою інформаційного забезпечення реалізації екологічно орієнтованої моделі розвитку територій для оцінювання економічного ефекту від використання екологічної інформації про стан навколишнього природного середовища в процесі розроблення та реалізації управлінських рішень інноваційного характеру.

Література до розділу 1

1. Николаев А.И., Лисин Б.К. Инновационная культура как культура перемен. – Инновации. – 2002. – № 2-3. – С. 85 – 87.
2. Mensch G., Continho C., Kaasch K. Canging Capital Values and the Prosperity to Innovate // Futures. – 1981. – № 4.
3. Freeman C. Technical Innovation, Diffusion and Long Wave / The Long Wave Debate. – N.Y.: Pergamon Press, 1987.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 – № 40–IV. – zakon.rada.gov.ua
5. Філатов А.С. Влияние современного инновационного процесса на деятельность команды управления проектом. / Вчені записки ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». – Вип. 24. – К., 2010. – С. 128-137.
6. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: монографія /Петрова І.Л., Шпильова Т.І., Сисолина Н.П. / за наук. ред. проф. Петрової І.Л. – К.: Дорадо, 2010. – 320 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Концепція подальшого розвитку інноваційної діяльності в Україні. Проект. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minindustry.crimea-portal.gov.ua>
9. The Global Competitiveness Report 2011-2012.- weforum.org
10. Стратегія іноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / за заг. ред. проф. Полохала В.І. – К: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
11. Керівництво Осло. Рекомендації щодо збору та аналізу даних стосовно інновацій / Трете видання. Спільна публікація ОЕСР та Євростату / пер. з англ. та наук. ред. Андрушук Г.О.. – К: УкрІНТЕІ, 2009. – 164 с.
12. Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації / упор. Андрушук Г.О., Шевченко М.М.] – К.: Парламентське вида-во, 2007. – 304 с.
13. Національна інноваційна система: зарубіжний досвід та стан в Україні / Аналітичні матеріали до парламентських слухань / За ред. В.М. Геєця, Л.І.Федулової – К.: НАН України, 2007. – 184 с.

14. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: / Аналітичні матеріали до Парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» / Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал, І.А. Шовкун та ін. / за ред. Л.І. Федулової та Г.О. Андрощука. – К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 196 с.
15. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: наук. зб. / М.В. Стріха, В.С. Шовкалюк, Т.В. Боровіч, Ж.І. Дутчак, А.О. Сєдов. – К.: Прок-Бізнес, 2009. – 40 с.
16. Глазьев С.Ю. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.narod.ru>
17. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / Федулова Л.І., Бажал Ю.М., Осецький В.Л. та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2011. – 656 с.
18. B-A. Nelson R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis/ R. Nelson. – New York/Oxford, Oxford University Press, 1993, Lundvall.– London, Printer, 1992.
19. Lundvall B-A. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning/ B-A. Lundvall. – London, Printer, 1992.
20. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition – Paris: OECD/EC, 2005.– 146 p.
21. Маліцький Б.А. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України / Б.А. Маліцький, О.С. Попович, В.П. Соловійов та ін. // ЦДПІН ім. Г.М. Доброва НАН України. – Київ, 2005. – 64 с.
22. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
23. Федулова Л.І. Технологічна політика в системі стратегії економічного розвитку / Л.І. Федулова. Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 20-38.
24. Федулова Л.І. Технологічна структура економіки України / Л.І. Федулова // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 28-33.
25. Маслак О.І. Диверсифікація інноваційного розвитку промисловості України: монографія / О.І. Маслак // – Львів: ІРД НАН України, 2010. – 456 с.
26. Скрипниченко М.І. Комплексні макромоделі прогнозування економічного розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н., спец. 08.03.02; 08.02.03 / М.І. Скрипниченко. – К.: Ін-т екон. та прогнозування НАН України. – 2005. – 40 с.
27. Харазішвілі Ю.М. Оцінка ефективності соціально-економічного розвитку регіонів України / Ю.М. Харазішвілі // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 55–62.
28. Харазішвілі Ю.М. Удосконалення методології оцінювання ефективності економічного та соціального розвитку регіонів на прикладі Автономної Республіки Крим / Ю.М. Харазішвілі, В.А. Денисюк // Проблеми науки. – 2010. – № 11. – С. 2–11.

29. Клейнер Г.Б., Экономический рост в России: микроэкономические факторы и ограничения. / Недвижимость и инвестиции // Правовое регулирование. № 3 (20) Октябрь 2004 г.
30. Экономическое развитие. Центр стратегических исследований компании Росгосстрах. Август 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rgs.ru>
31. Сиденко В.Р. Глобализация и экономическое развитие. Т.1. – К.: Феникс, 2008. –376 с.
32. Robert Boyer Michel Didier Innovation et croissance Annexes preparees par l'INSEE, l'Observatoire des Sciences et des Techniques, La Documentation Française, Paris, 1998.
33. 6 clés pour l'innovation : La recherche et la compétitivité. Préface de François Ailleret, Président du groupe AFNOR et de l'Institut Pasteur, Membre du Conseil Economique, Social et Environnemental FNEP.
34. Денисюк В.А. Фактори та модель інноваційно-орієнтованого економічного розвитку / В.А. Денисюк, А.В. Марков // Економіст– 2009. –№4. – С. 20–25.
35. Денисюк В.А. Високі технології і високонаукоємні галузі – ключові напрями в інноваційному розвитку / В.А. Денисюк // Економіст. – 2004. – №5. – С.76–81.
36. Булкин И.А. Научеёмкость и технологическая интенсивность отраслей промышленности: методологические подходы и оценки / И.А. Булкин, В.А. // Наука та наукознавство. – 2010. – № 2. – С. 91–104.
37. Булкин И.А. Группирование отраслей обрабатывающей промышленности в Украине по типам научеёмкости: выбор показателей и анализ изменений. Часть 1 / И.А. Булкин, В.А. Денисюк // Проблемы науки, 2011, № 2. – С. 3-16.
38. Булкин И.А. Группирование отраслей обрабатывающей промышленности в Украине по типам научеёмкости: выбор показателей и анализ изменений. Часть 2 / И.А. Булкин, В.А. Денисюк // Проблемы науки, 2011, № 4. – С. 8-16.
39. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Офіційний сайт <http://www.oecd.org>
40. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир. – 2003. – 895 с.
41. Гелбрейт Д. Экономические теории и цели общества / под ред. акад. Н. Н. Иноземцева. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
42. Добрынин А.Н., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – С-Пб.: Наука, 1999. – 309 с.
43. Тодосийчук А.В. Интеллектуальный потенциал общества, результативность науки и экономический рост / Тодосийчук А.В. // Инновации. – 2010. – № 1 (135). – С. 35-42.
44. Моргунов Е.В., Снегирев Г.В., Национальная государственная инновационная система: сущность и содержание. Собственность и рынок. – 2004. – № 7. – С. 10-21.
45. Захарченко В.И. Кластерная модель территориально-производственной организации. Ч. 1. Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе. Фактори та модель інноваційно-орієнтованого економічного розвитку / В.И. Захарченко, В.Н. Осипов // – Одесса: Фаворит. – Печатный дом. – 2010. – 122 с.

46. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. Статистичний збірник / за ред. Л.М. Овденко. – Київ: Деркомстат України. – 2010. – 62 с.
47. Харазашвілі Ю.М., Денисюк В.А. Теоретико-методологічні підходи до визначення внеску науково-технічного прогресу в моделі економічного зростання / Ю.М. Харазашвілі, В.А. Денисюк // Банківська справа. – 2010. – № 6 (96). – С. 6-21.
48. Клюєв А. Формула української модернізації: взятися і зробити / А. Клюєв // Дзеркало тижня. – №19. – 27 травня 2011.
49. Следзь С. Монополізувати виявилось легко, демонополізувати – складно. Справа честі АМКУ – повернути конкуренцію на ринок пральних порошків // Дзеркало тижня. – № 14. – 2006 р.
50. Хамлетс В. «Альфа Груп» стане мобільним монополістом. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>
51. Захарченко А. Мобільна монополія росіян зміцнюється. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>
52. АМКУ потребує «Києвстар» не підвищать тарифи на мобільну зв'язь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www. Interfax.com.ua>
53. Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>
54. Чому різко зросли ціни на бензин? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unian.net/ukr/news>
55. Бензин відтанцював «сім сорок». Пальне продовжує бити цінові рекорди, але популярності не втрачає. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.nber.org>
56. Борисенко З.М. Змови на ринку нафтопродуктів? // Дзеркало тижня. – 1 жовтня 2005 р. – № 38. – С.10.
57. Нафтотрейдери виконали вимоги Антимонопольного комітету. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>
58. Бензину визначили максимальну ціну // Урядовий кур'єр. – 31 березня 2010 р. – № 59.
59. Туглук В. Ринок пального: «батіг» для азартних гравців // Урядовий кур'єр. – 16 березня 2011 р. – № 47. – с. 4.
60. Ціни зависокі, але прийнятні // Урядовий кур'єр – 11 березня 2011 р. – № 44. – с. 1.
61. Асадчев В. Єдиний інструмент, яким можна зупинити інфляцію, – це конкуренція // Народне слово. – 10 квітня 2011 р. – № 513. – с. 2.
62. Постанови Кабінету Міністрів України: від 17 липня 2009 р. № 737 «Про заходи щодо упорядкування адміністративних послуг», від 11 жовтня 2010 р. № 915 «Деякі питання надання адміністративних послуг», від 5 січня 2011 р. № 33 «Деякі питання надання платних адміністративних послуг».
63. За імітацію – догана // Урядовий кур'єр. – 1 квітня 2011 р. – № 59. – с. 2.
64. До липня на перевірки накладено табу // Урядовий кур'єр. – 17 березня 2011 р. – № 59. – С.1-2.

65. Doing Business Report // <http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011>
66. Конституція України зі змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 1 лютого 2011 р. № 2952-VI.
67. Інтелектуальна власність в інноваційній діяльності: Матеріали Першої міжвузівської конференції (31 березня 2011) / ВНЗ «Університет економіки та права КРОК», журнал «Інтелектуальна власність». – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2011. – 212 с.
68. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Електронний ресурс. – Режим доступу: www.president.gov.ua
69. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / Авт.-упоряд. Г.О. Андрощук, І.Б.Жилияев, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
70. Деякі питання оптимізації державних цільових програм. Перелік державних цільових програм, які діятимуть у 2012 та наступних роках та потребують внесення змін до них, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 березня 2011 р. № 223-р. // Офіційний вісник України. – 2011. – № 22. – С. 73.
71. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. – М.: Министерство образования и науки Российской Федерации, 2009. Електронний ресурс. – Режим доступу: [//www.ifap.ru](http://www.ifap.ru)
72. Статистичний щорічник України за 2009 рік. К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 567 с.
73. Україна 2010. Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України. – 2011. – 27 с.
74. Указ Президента України від 8 квітня 2011 року № 437/2011 «Про положення про Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України» // Офіційний вісник Президента України. – 2011. – № 10. – С. 79.
75. Указ Президента України від 12 травня 2011 року № 583/2011 «Про Положення про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України» // Офіційний вісник України. – 2011. – № 39. – С. 99.
76. Річний звіт. 2010. – К.: Державний департамент інтелектуальної власності, 2010. – 67 с.
77. Інформаційно-аналітичний звіт про діяльність Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації у 2010 році. – К.: Державний комітет України з питань науки, інновацій та інформатизації. – 2010. – 74 с.
78. Указ Президента України від 06.04.2011 № 370/2011 «Питання оптимізації системи центральних органів влади» // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 66.
79. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006.

80. Петровська О.С. Моделирование сукупного капитала современной Украины // Экономика и прогнозирование. – 2008. – № 2. – С. 123.
81. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность. – К.: Наук. думка, 1988. – 347 с.
82. Головатюк В.М. Проблемы измерения и оценки инновационного потенциала социально-экономического срединства // Наука та наукознавство. – 2010. – №3. – С. 24-46.
83. Головатюк В.М., Соловйов В.П. Концепция модели измерения и оценки инновационного потенциала // Проблемы науки. – 2009. – № 9. – С. 21-27.
84. Головатюк В.М., Соловйов В.П. Взаемозв'язки та структурованість показників інноваційного потенціалу // Проблемы науки. – 2009. – № 11. – С. 17-26.
85. Добров Г.М. Наука о науке. Введение в общее наукознание. – Киев: Наукова думка, 1966. – 272 с.
86. Микулинский С.Р., Родный Н.И. Наука как предмет специального исследования (к формированию «науки о науке» – науковедения) // Вопросы философии. – 1966. – № 5. – С. 25-38.
87. Монджили А. Приключения науковедения: случай института истории естествознания и техники // Вопросы теории естествознания и техники. – 1995. – № 1. – С. 116-137.
88. Гиндилис Н.Л. Науковедение глазами его создателей // Вестник Института социологии РАН (научный электронный журнал). – 2011. – № 2. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.vestnik.isras.ru>
89. Гиндилис Н.Л. Серия интервью с российскими учёными // Вестник Института социологии РАН (научный электронный журнал). – 2011. – № 2. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.vestnik.isras.ru>
90. Закон Украины «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 13. – С. 2.
91. Кацура С.Н., Медведкин Т.С. Парадигмы инновационного развития экономических систем стран Европы в условиях глобального трансфера технологий // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. Сборник научных трудов. – 2009. – Т. 2. – С. 636. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.nbu.gov.ua>
92. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). – Киев: Феникс, 2004. – С. 73.
93. Сливозький А. Міграція капіталу: Як у замислах на кілька кроків випередити своїх конкурентів: пер. з англ. – К.: Унів. вид-во «Пульсари», 2001. – С. 34-49.
94. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – С. 180.
95. Проект «Концепция научно-технологического та інноваційного розвитку». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mon.gov.ua
96. Полтерович В. Эволюционная теория экономической политики. Часть первая. Опыт быстрого развития / В. Полтерович, В. Попов // Вопросы экономики – 2006. – № 7. – С. 4-23.

97. Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації. Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 20 червня 2007 року / за ред. Г.О. Андрощука, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське видавництво, 2007. – 304 с.
98. Інноваційна активність [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
99. Недоризанюк Т. Українцы недовольны своей жизнью / Т. Недоризанюк // Дело. – № 61. – 8 апреля 2008. – с. 6.
100. Принцы и нищие // Корреспондент. – 2011. – № 16-17. – с. 9.
101. Баб'як О.С. Екологічне право України: навчальний посібник / О.С. Баб'як, П.Д. Біленчук, Ю.О. Чирва. – К.: Атіка, 2000. – 216 с. – С. 175-176.
102. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uk.wikipedia.org/wiki>
103. Ильяшенко С.Н. Теоретические основы экономического регулирования экологичности технологий предприятий ТЭК / С.Н. Ильяшенко, О.В. Прокопенко // Инновационное развитие топливно-энергетического комплекса: проблемы и возможности / Под общ. ред. Г.К. Вороновского, И.В. Недина. – К.: «Знания Украины», 2004. – С. 139-147.
104. Мельник Л.Г. Екологічна економіка: підручник. / Л.Г. Мельник. – Суми: Університетська книга, 2003. – 348 с.
105. Мишенин Е.В. Принципы формирования экологического мониторинга / Е.В. Мишенин, М.А. Комлык // Инновационное развитие топливно-энергетического комплекса: проблемы и возможности / под общ. ред. Г.К. Вороновского, И.В. Недина. – К.: «Знания Украины», 2004. – С. 168-173.
106. Мишенина Н.В. Оценка уровня экологизации производства на инновационной основе / Н.В. Мишенина // Инновационное развитие топливно-энергетического комплекса: проблемы и возможности / под общ. ред. Г.К. Вороновского, И.В. Недина. – К.: «Знания Украины», 2004. – С. 151-156.
107. Статистичний щорічник України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knigi.tr200.ru>
108. 100 стран мира: Валовый внутренний продукт на душу населения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
109. Стратегія інноваційного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kno.rada.gov.ua>
110. Шевчук В.Я. Екологічний аудит: підручник / В.Я.Шевчук, Ю.М. Саталкін, В.М. Навроцький. – К.: Вища школа. – 344 с. – С. 6-8.
111. Управленческие технологии в решении современных проблем развития социально-экономических систем: монография / за заг. ред. О.В. Мартякової. – Донецьк: ДВНЗ «ДОННТУ», 2011. – 744 с.

Розділ 2

Економічне обґрунтування стратегій інноваційного розвитку підприємств

2.1. Типологія та чинники формування стратегії інноваційного розвитку

Інноваційна діяльність відіграє важливу роль у розвитку економіки країни як на макро-, так і на мікрорівні, забезпечуючи використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, надходження на ринок нових продуктів, послуг та технологій. Початковим етапом впровадження інновацій та здійснення інноваційної діяльності на підприємстві взагалі є вибір та обґрунтування інноваційної стратегії.

Під стратегією взагалі розуміють розраховану на перспективу систему заходів, що забезпечує досягнення конкретних, намічених компанією цілей для досягнення конкурентних переваг з урахуванням особливостей потенціалу підприємства та його стратегічного набору. Тоді як стратегічний набір підприємства представляє собою комплекс стратегій, які допомагають підприємству досягти поставленої мети. Основу стратегічного набору формує базова (корпоративна) стратегія підприємства, яка визначає загальний напрямок дій.

Особливе місце серед забезпечувальних функціональних стратегій займає інноваційна. По-перше, вона є відносно самостійною стратегією, яку розробляє і реалізує інноваційний підрозділ (підсистема підприємства). По-друге, вона є наскрізною, оскільки процес впровадження інновацій передбачає об'єднання зусиль усіх інших підрозділів підприємства: маркетингового (у вивченні реакції ринку на новий продукт), кадрового (у підготовці персоналу до вирішення якісно нових завдань), фінансового (у виділенні необхідних коштів для забезпечення інноваційного процесу), виробничого (у підготовці до освоєння нових технологій). По-третє, ця стратегія має універсальний характер у тому розумінні, що процес оновлення виходить далеко за межі суто виробництва. Інноваційні стратегії можуть розроб-

лятися у сфері організаційно-управлінських технологій, соціальної політики підприємства, маркетингового комплексу тощо.

Суттєвою ознакою всіх форм прояву інноваційної стратегії є вектор руху до нових станів, які будуть задовольняти майбутні потреби споживачів (внутрішніх та зовнішніх) і забезпечувати ефект для організації.

У спеціальній літературі існують різні тлумачення сутності інноваційної стратегії.

Так, за Л. Водачком та І. Водачковою зміст інноваційної стратегії полягає «у своєчасній концентрації управлінських зусиль на освоєнні й використанні перспективних досягнень науково-технічного розвитку і своєчасному забезпеченні ресурсами динаміки інновацій в інтересах досягнення цілей підприємства, створення умов для довгострокової ефективності його діяльності» [1, с. 7].

Угорський економіст Б. Санто вважає, що «інноваційна стратегія являє собою план ... у тім сенсі, що вона відноситься до всієї довжини процесу, від досліджень, через виробництво і збут, до використання, позначає основні пункти «втручання» і контролю, визначає темпи підвищення технологічного рівня і спосіб знаходження необхідних для цього продуктів розумової праці» [2, с. 195-196].

І.Н. Герчикова розуміє під інноваційною стратегією об'єднання цілей технічної політики і політики капіталовкладень для впровадження нових технологій і видів продукції. Вона передбачає вибір визначених об'єктів досліджень, за допомогою яких підприємства прагнуть сприяти, в першу чергу, систематичним пошукам нових технологічних можливостей [3, с. 155]. Т. Коно вважає, що інноваційна стратегія – це «обрані напрямки відновлення продукції підприємства, галузі, регіону, використовуваних технологій, форм і методів управління, що забезпечують підтримку і підвищення конкурентоспроможності на ринку» [4, с. 7].

Таким чином, інноваційна стратегія є цілеспрямованою діяльністю з визначення найважливіших напрямів, вибору пріоритетів перспективного розвитку підприємства, що досягається необхідним для їх отримання комплексом заходів.

Інноваційна стратегія дає змогу підприємству конкретизувати цілі, методи та засоби впровадження нововведень різного типу, сферу їх застосування та можливості диверсифікації виробництва, оцінити доцільність удосконалення раніше освоєних процесів та продуктів, виявити реальні можливості підприємства на поточний момент і на перспективу з урахуванням поточного стану та прогнозу динаміки розвитку економіки. Поряд з підходом до визначення сутності інноваційної стратегії, дискусійним є питання її типологізації.

Так, Б. Санто виділяє шість типів інноваційної стратегії, що характеризують інноваційну поведінку підприємства у взаємозв'язку зі становищем на ринку: традиційну, опортуністичну, імітаційну, оборонну, залежну, наступальну [2, с. 197-198].

У роботі Б. Твісса виокремлюються наступні види інноваційної стратегії: наступальна, захисна, ліцензійна, проміжна, створення ринку, розбійницька, залучення фахівців, придбання компаній [9, с. 98-104].

Чотири основних типи інноваційних стратегій визначають Л. Водачек та О. Водачкова: активно наступальна, помірковано наступальна, оборонна та залишкова [1, с. 74-76].

У дослідженнях О.І. Богданова виділено такі чотири типи інноваційної стратегії, як гостра наступальна, помірковано наступальна, захисна та ліцензійна (або поглинаюча) [10, с. 25].

На наш погляд, найбільш вдалою є класифікація, що охоплює стратегії підприємств «імітаторів», «захисників», «аналітиків», «інноваторів», та «проспекторів».

Підприємства-«імітатори» не створюють принципово нової продукції, а намагаються імітувати ті зразки, які вже існують на ринку. Відповідною персонал-стратегією є стратегія «дешевої робочої сили», що дозволяє виробляти товари-копії у масовому порядку. Прикладом можуть слугувати китайські товаровиробники, продукція яких заповнила ринки товарів широкого вжитку багатьох країн.

Підприємства-«захисники» на відміну від попередніх, знайшли свою власну нішу на ринку і всіма зусиллями захищають свої товари або розробки. Вони давно працюють на ринку, нагромадили певний досвід, зв'язки і мають значну кількість вузькоспеціалізованого устаткування. Їх основним завданням є збереження досягнутої частки на ринку й при сприятливих обставинах – розширення частки ринку й вихід на нові територіальні ринки. Даним компаніям необхідна мінімізація витрат при підтримці прийнятної якості продукції. Це можливо тоді, коли основні співробітники мають значний виробничий потенціал – злагоджений і професійний колектив, великий досвід роботи.

Контрастно протилежними є стратегії організацій-«інноваторів», які спрямовані на гнучкість, динамізм, відчуття нового, вміння створювати й доводити до споживача нову продукцію. Метою компанії є швидкий вихід на новостворювані ринки з якісним продуктом, а засобами її реалізації – швидка реакція на зміни у сегментах ринку, пошук найбільш привабливих сегментів ринку. Перевага надається добре підготовленим працівникам, готовим відразу виконувати висококваліфіковану роботу.

Стратегії управління людськими ресурсами в організаціях-«інноваторах» реалізуються за допомогою відкритої кадрової політики. В процесі найму основний акцент робиться на досвідчених працівниках з високим рівнем компетенцій. Оскільки асортимент продукції постійно оновлюється, необхідний постійний приплив фахівців з достатнім досвідом у відповідних галузях, тому плінність кадрів свідомо підтримується на рівні 20-25% на рік. Програми перепідготовки й просування існують тільки для менеджерів і висококваліфікованих фахівців. Поши-

реною формою розвитку є самопідготовка. Система винагороди здійснюється за результатами діяльності.

Організації-«аналітики», як правило, аналізують найкращий досвід інших компаній та адаптують його до власних потреб та завдань. Таку стратегію провадять великі диверсифіковані компанії, які інтегрують у собі різномірні підрозділи, що мають свої специфічні цілі розвитку. Адекватним механізмом інтеграції за таких обставин є система керування за цілями (MBO – management by objectives). Допоміжним механізмом є ротація управлінських кадрів.

Абсолютно неповторною є стратегія компанії-«проспектора». Дана фірма пропонує на ринок принципово нову продукцію або послугу, що фактично створює ринок або цілу галузь. Прикладів таких компаній у світовій практиці небагато (McDonalds, Microsoft, 3M). Їх конкурентну перевагу утворюють унікальні компетенції працівників, які виражаються у виведенні на ринок піонерних технологій, нових брендів, ще не відомих товарів та послуг. Яскравими прикладами компаній-новаторів є провідні лідери бізнесу у комп'ютерній індустрії, сфері нанотехнологій, аерокосмічної техніки. Персонал цих організацій складається з висококомпетентних творчих співробітників, внутрішньо мотивованих до новаторського пошуку, а стратегія управління людьми будується на сильній інноваційній культурі. Основною передумовою успішної діяльності таких компаній виступає організація чіткої взаємодії між функціональними підрозділами, висока згуртованість.

Розглянуті варіанти типологізації інноваційних стратегій дозволяють зробити висновок, що багато авторів використовують різні визначення для характеристики одного й того ж виду стратегії. При цьому зберігається єдина точка зору на зміст стратегії та умови її застосування, а всі стратегії розподіляються за характером наступу або оборони.

Дещо інший підхід до класифікації інноваційних стратегій пропонує Л.Г. Кудінов, який відходить від більш загальноприйнятої типології і розглядає різні види інноваційних стратегій з точки зору стадії розробки інновацій [11, с. 59-63].

Авторська позиція полягає у застосуванні трьох критеріальних ознак типологізації інноваційної стратегії:

- 1) за ступенем інноваційної активності підприємства або за рівнем новизни розроблюваних технологій;
- 2) за стадією інноваційного циклу (розробки або впровадження інновацій);
- 3) за рівнем та способом ведення конкурентної боротьби.

За першою класифікаційною ознакою інноваційні стратегії можна поділити на наступальні та оборонні.

Наступальна стратегія відображає намір підприємства бути першим на конкурентному ринку, пропонувати нові товари, забезпечувати нові способи їх виробництва та просування на ринку. Така стратегія потребує суттєвих витрат та органі-

заційних зусиль, характеризується високим ступенем невизначеності та ризику. Оскільки 60% всього продажу в довгостроковій перспективі дають нові товари, то основою для перетворення наступальної стратегії в життя є не окремі разові розробки, а ціла серія нововведень. Така стратегія під силу в основному великим підприємствам, які постійно розвивають наукові дослідження в науково-дослідних та дослідно-конструкторських лабораторіях.

Цікавим є досвід японської компанії «Омрон» із впровадження та реалізації наступальної стратегії, якій були підпорядковані не тільки інноваційні технології, але й управлінські та організаційні структури [5, с. 97-99].

З перших днів створення в компанії Центральної науково-дослідної та дослідно-конструкторської лабораторії основоположним принципом її роботи став систематичний контроль. Система такого контролю набула формату PESIC. Абревіатура розшифровувалась наступним чином: P – project (проект), E – element (елементи), S – service (обслуговування), IC – information construction (інформація, конструювання). Проте в щоденному вжитку вона отримала назву «Вертикально – Горизонтально – Діагональна концепція контролю». Джерелом PESIC стали специфікації контролю над якістю, прийняті Військово-Повітряними силами США. Дану систему, засновану на концепції вертикальних, горизонтальних та діагональних елементів в структурі можна використовувати в різноманітних ситуаціях.

Сьогодні, коли суспільство та його інститути постають перед все новими та новими інноваціями, підприємства мають бути готовими пройти через рифи сучасної ери нескінченних інновацій. У випадку «Омрона» «P» означає вертикальний елемент, «E» – горизонтальний, а «SI» – діагональний.

«P» – визначає ціль, завдання, кінцевий результат роботи. Вони складають основу основ всієї діяльності та виконують роль вертикального елемента в структурі. Для підприємства-виробника таким елементом виступає безпосередньо сам продукт.

«E» – символізує інженерну діяльність. Така діяльність втілює в реальну форму елемент «P» і створює, таким чином, горизонтальний елемент. Для компанії-виробника вона пов'язана з розробкою нової технології, забезпеченням необхідними матеріалами та дослідницькими роботами.

«S» – пов'язано із сферою обслуговування та матеріально-технічного забезпечення. Визначає взаємозв'язок «P» та «E» елементів. Становить діагональний елемент структури. В її сферу входить функція забезпечення виробництва, технології та отримання інформації.

«I» – означає інформацію, ідеї, дослідження та винаходи. Складає ще один додатковий діагональний елемент. В технічну сферу даного компонента входять програмне забезпечення та планування, елемент взаємопов'язаний як з «P» та «E» елементами, так і частково взаємодіє з категорією «S».

Пізніше, на основі запропонованої моделі вдалося визначити сім переваг вертикально – горизонтально – діагональної системи досліджень та конструювання:

1. Усувається дублювання в роботі різних лабораторій.
2. Проводиться більш рання діагностика дефектів.
3. Зростає спеціалізація та досягаються більш суттєві успіхи.
4. Легко здійснюється стандартизація.
5. Забезпечується більша мобільність сил та можливість їх використання на вирішальних ділянках роботи.
6. Оптимально розкриваються індивідуальні здібності та закріплюється трудовий ентузіазм.
7. Досягається найбільша ефективність.

Оригінальна технологія, як одна з умов успіху, потребує концентрації всіх зусиль на дослідження та розвиток науки та техніки. Які б надійні позиції не мала компанія на стратегічно важливих ринках, вона ніколи не матиме суттєвих досягнень, якщо буде покладатися тільки на ліцензії інших фірм. Неможливо ігнорувати необхідність технологічної незалежності. Навіть коли виникає гостра необхідність скористатися чужою технологією, то цього легше та вигідніше досягти на основі взаємного обміну патентами [6, с. 12-14].

Для реалізації наступальної стратегії необхідно:

1. Керівникам підприємства володіти інноваційним стратегічним мисленням.
2. Мати персонал творчого складу та високої кваліфікації.
3. Добре знати ринок та маркетингові методи його вивчення.
4. Мати можливість розподіляти ризики.
5. Обґрунтовано вибирати ефективну інновацію.
6. Складати перспективні плани та проводити велику організаційну роботу по впровадженню інновації.

Перевагами наступальної стратегії є:

- отримання надприбутку за рахунок високих цін на новинки;
- обмеження входу в галузь конкурентів за рахунок високих вхідних бар'єрів, сформованих впровадженням і використанням інноваційних продуктів;
- забезпечення місця «законодавця моди» та монопольного положення, захищеного патентами, відсутністю аналогів та продуктів-замінників;
- створення іміджу підприємства, яке використовує власні винаходи.

Головне для реалізації даної стратегії – випередити конкурентів та одноособово зайняти сприятливу нішу. Разом з тим, підприємства, які реалізують дану стратегію, стикаються, як мінімум, з двома головними проблемами: по-перше, якнайшвидше окупити витрати на інновації та отримати прибуток; по-друге, захистити себе від послідовників та копіїаторів, які сповідують стратегію «і я теж».

Досить небезпечним, з точки зору отримання постійного прибутку, є, так звані,

«проривні» інновації, що представляють собою абсолютно новий продукт або бізнес – модель нового покоління, які створюють навколо себе великий ажіотаж, тоді як менші форми змін залишаються практично поза увагою. Проте багато прикладів останніх років переконливо доводять, що підприємство, яке вибирає базову стратегію росту, повинно в останню чергу звертатись до «проривних» стратегій. Так, компанія Sun Microsystems з моменту свого створення в 1982 р. розробила велику кількість високопродуктивних комп'ютерних робочих станцій та потужних Інтернет-серверів. Проте потім вона просто втратила контроль над потоком своїх «проривних» продуктів. Більш того, керівництво необачливо відмовилось від незначних, на перший погляд, інновацій, які, впроваджені після цього іншими компаніями, забезпечували значний ріст прибутковості останніх. Наслідком помилок стали великі фінансові втрати компанії Sun Microsystems [7, с. 806].

Керівники підприємств мають впевнитись в тому, що зростання компанії не базується в значній мірі на ризикованих радикальних інноваціях. Необхідно намагатися отримувати максимальну віддачу навіть від мінімальних змін. Починати слід з реалізації бізнес-інновацій двома шляхами: товарних інновацій (того, що пропонує підприємство) та інновацій в діловій моделі (яким чином підприємство доставляє продукт на ринок). Необхідно також мати на увазі, що кожна інновація несе в собі подвійний ризик – технологічний та ринковий. Зазвичай, радикальні інновації є досить радикальними для своїх ринків, оскільки споживачі просто не хочуть платити за різні надмірні винаходи.

Існує техніка, апробована багатьма відомими компаніями, яка допомагає впровадити інноваційну бізнес-модель шляхом відповіді на три запитання. По-перше, чи можна додати в існуючу модель щось таке, що допоможе підприємству створити суперцінність (обслуговування, характеристика продукту, менеджмент). По-друге, чи можна щось прибрати з існуючої вже моделі. По-третє, що можна змінити в існуючій моделі [8, с. 101].

Наступальна інноваційна стратегія має декілька різновидів, серед яких можна виокремити три основні:

1. Стратегія досягнення переваг за *мінімальними витратами* за рахунок більш дешевого виробництва та збуту продукції. При цьому масовий тип виробництва дозволяє мінімізувати постійні витрати та встановлювати низькі ціни.

2. Стратегія орієнтації на *нові ринки* – найбільш ризикована та з великими витратами. Передбачає розробку нових товарів та освоєння нових ринків одночасно, що дозволить зменшити залежність підприємства від одного продукту або однієї асортиментної групи та виявити найбільш ефективну сферу діяльності.

3. Стратегія орієнтації на конкретний *сегмент ринку* досягається через низькі ціни або унікальну пропозицію шляхом контролю за витратами та концентрацією зусиль на декількох товарах, які призначаються для особливих груп споживачів.

Унікальність товару досягається за рахунок підвищення його якості та специфічних споживчих якостей.

При цьому наступальна стратегія потребує значних витрат, особливо на початкових етапах її реалізації, активної протидії іншим нововведенням, наявного потенційного попиту, висококваліфікованого персоналу та ефективного менеджменту. Проте, науково-технічний прогрес призводить до того, що навіть кращі компанії можуть лідирувати в своїй галузі лише декілька років. Якщо усвідомлені глибинні науково-технічні фактори, то можна визначити, коли настане технічна та технологічна межа, і необхідно змінювати технологію. Дане явище спостерігається у випадку, коли витрати виробництва на основі нових технологій виявляються нижчими, ніж на базі існуючих.

Кардинально протилежний ефект має використання *оборонної стратегії*. Оборонна стратегія передбачає, що підприємство здійснює дослідження та розробки, проте не з метою технологічного прориву, а для того, щоб уникнути відставання за техніко-технологічними показниками, і, за вдалого збігу обставин, підвищити технологічний рівень виробництва.

Слід наголосити, що загальні завдання оборонної стратегії можуть бути вирішені різними способами, зокрема за рахунок традиційної стратегії, коли підприємство намагається тільки удосконалити якість вже представлених на ринку товарів та послуг. Крім цього, може бути використана монопольна стратегія, коли підприємство намагається знайти такий продукт або модифікацію вже існуючого продукту, виробництво якого забезпечувало б йому монопольне положення на ринку впродовж достатньо довгого періоду часу. Це представляє собою вже не пошук «ринкової ніші», а «ринкової щілини», забившись в яку можна очікувати удачі.

Кожна з розглянутих вище стратегій потребує суттєвих затрат на їх реалізацію. У випадку наступальної стратегії – на розробку принципово нових рішень, при виборі оборонної стратегії – на технологічні удосконалення.

За другим підходом, а саме, за належністю до певної стадії інноваційного циклу, стратегії можна поділити на дві групи: стратегії проведення НДДКР і стратегії впровадження й адаптації нововведень (рис. 2.1).

Розглянемо стратегії кожної групи більш докладно, оскільки, з точки зору прикладного підходу до підприємницької діяльності, вони найбільш повно характеризують зміст інноваційних рішень, що ухвалює підприємство.

– *Ліцензійна стратегія*. Відповідно до даної стратегії підприємство засновує свою діяльність у сфері НДДКР на придбанні дослідницької ліцензії на результати досліджень і розробок конкретних науково-дослідних організацій або інших підприємств. При цьому купуються незавершені розробки з метою їх подальшого розвитку та використання в процесі здійснення власних НДДКР, в результаті чого підприємство отримує власні результати у стислі терміни з меншими витратами.

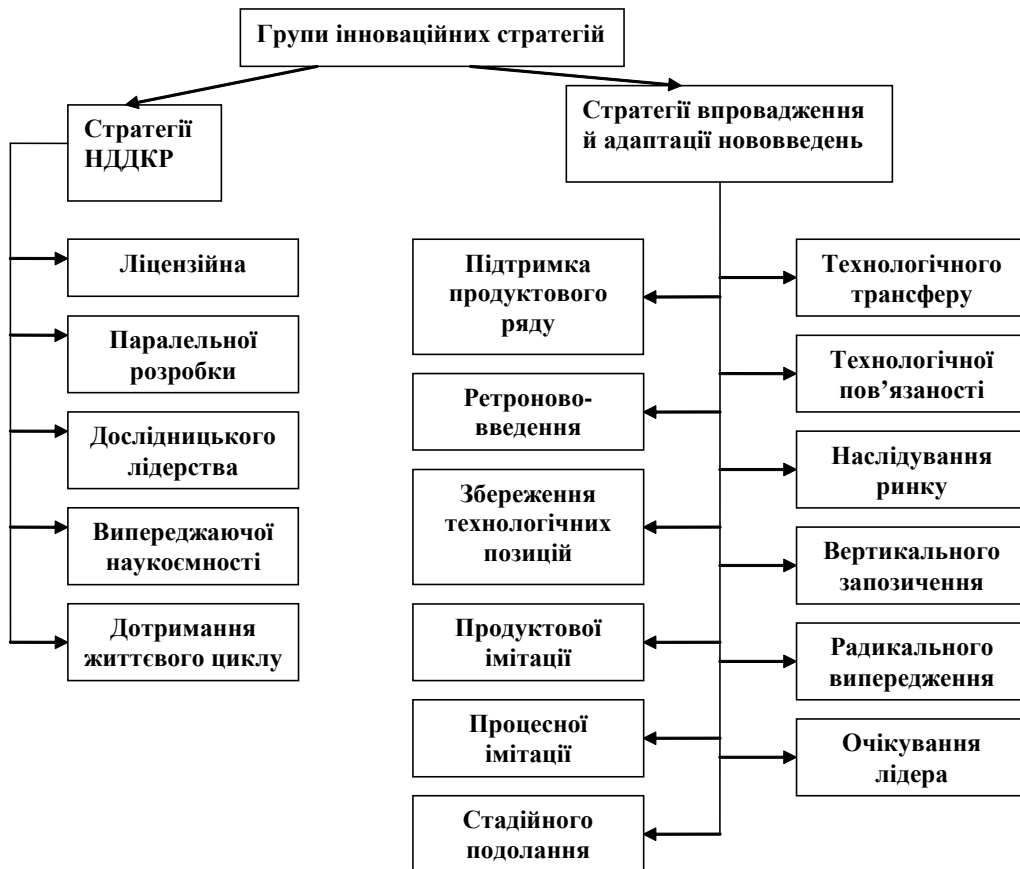


Рис. 2.1. Класифікація інноваційних стратегій за стадіями інноваційного циклу

– *Стратегія паралельної розробки.* Припускає придбання технологічної ліцензії на готовий продукт або процес з метою їх форсованого дослідного освоєння з урахуванням власних розробок і подальшого використання технології з урахуванням власних розробок.

– *Стратегія дослідницького лідерства.* Націлена на досягнення довгострокового перебування підприємства на передових позиціях у сфері НДДКР.

– *Стратегія випереджаючої наукоємності.* Підприємство, що використовує дану стратегію, прагне мати наукоємність продукції вище, ніж середній рівень у відповідній галузі. Застосовується стратегія в умовах гострої конкурентної боротьби, коли має значення час виходу нового продукту на ринок та час випередження інших підприємств щодо зниження витрат та цін.

– *Стратегія дотримання життєвого циклу.* Стратегія жорстко прив'язана до етапів життєвого циклу продукту та застосовуваних підприємством відповідних процесів.

– *Стратегія підтримки продуктового ряду.* Є найбільш простою стратегією і її зміст полягає в прагненні підприємства поліпшувати споживчі властивості традиційних товарів, які не підлягають значному моральному старінню.

– *Стратегія ретронововведень.* Застосовується до застарілих виробів, які ще користуються попитом та експлуатуються. Інновації можуть бути спрямовані на удосконалення процесів виготовлення запчастин до техніки, яка вже не виготовляється.

– *Стратегія збереження технологічних позицій.* Стратегія має короткотерміновий характер і використовується підприємствами, які займають міцні конкурентні позиції, проте в силу різних причин на деяких етапах свого розвитку зазнають сильного та несподіваного тиску конкурентів та не можуть постійно однаково вкладати потрібні суми коштів в удосконалення виробництва та продукції.

– *Стратегія продуктової та процесної імітації.* Підприємство може запозичувати технології, які стосуються як безпосередньо продукції, так і процесів її виробництва. Стратегія може бути ефективною в тих випадках, коли підприємство займає позицію аутсайдера на ринку за своїм науково-технічним потенціалом або тільки входить в нову сферу бізнесу.

– *Стратегія стадійного подолання.* Стратегія тісно пов'язана з імітаційними стратегіями та припускає перехід до вищих стадій технологічного розвитку, минаючи нижчі.

– *Стратегія технологічного трансферу.* Реалізується, як правило, головними підприємствами вертикально інтегрованих структур, які передають вже відпрацьовані технології малим підприємствам, які входять у структуру. Останні працюють на більш великі підприємства і тому змушені використовувати запропоновані їм технології (для приймаючих підприємств ще називається стратегією вертикального запозичення).

– *Стратегія технологічної пов'язаності.* Підприємство орієнтується на виробництво продукції, яка є технологічно зв'язаною (якщо на частку технологічно зв'язаних продуктів припадає понад 70% випуску всієї продукції).

– *Стратегія наслідування ринку.* Націлює підприємство на випуск продукції, яка є найбільш рентабельною і має попит на ринку. Така стратегія часто використовується для підприємств, які тільки виходять на ринок і ще не мають чіткої цільової орієнтації.

– *Стратегія вертикального запозичення.* Малі підприємства в складі великих вертикально інтегрованих структур змушені приймати ті технології, які диктують підприємства-лідери даних структур (див. стратегія технологічного трансферу).

– *Стратегія радикального випередження.* Є досить дорогою та ризикованою стратегією, яка передбачає прагнення та конкретні дії підприємства вийти першим на ринок з новим продуктом.

– *Стратегія очікування лідера.* Використовують великі підприємства-лідери в період виходу на ринок нових продуктів, попит на які ще чітко не визначений. Спочатку на ринок з новою продукцією може вийти мале підприємство, а в разі його успіху, ініціативу перехоплює велике підприємство-лідер.

За сучасних умов пріоритетного значення набуває третя критеріальна ознака типологізації інноваційних стратегій, а саме, спосіб ведення конкурентної боротьби. Це не випадково, оскільки інновації справедливо розглядаються як основне джерело конкурентних переваг підприємства за рівнем передових технологій. Проте діалектичний зв'язок інноваційної стратегії та виграш (успіх) в конкурентній боротьбі багато складніший.

На відміну від традиційних способів ведення конкуренції – за рахунок скорочення витрат або збільшення ціни внаслідок диверсифікації істинно інноваційні стратегії відкривають новий шлях до успіху. Створюючи принципово нові види продукції або технологій, підприємство практично виходить за межі конкуренції, піднімаючись над її полем. Замість витратити величезні зусилля на конкурентів, підприємство зосереджує сили на реальному прориві, залишаючи осторонь усіх своїх суперників, оскільки в даному періоді повторити цей прорив практично неможливо. У цьому контексті інноваційна стратегія протистоїть конкурентним, долаючи їх обмеження і створюючи своє власне середовище, яке умовно можна назвати «блакитним океаном».

Відмінною ознакою стратегії «блакитного океану» є подолання суперечності конкурентних стратегій: або зниження витрат за невисокої якості або підвищення якості за рахунок збільшення витрат. Сучасні можливості інноваційних стратегій дозволяють створювати нові високі якості при паралельному здешевленні виробництва. Про це свідчать «гандіанські революції», що представляють досвід індійських підприємств-новаторів.

Отже, сучасні конкурентні та інноваційні підприємницькі стратегії, розглянуті в контексті тісної взаємодії їх внутрішнього та зовнішнього середовища, можна трактувати як стратегії «червоного та блакитного океанів». «Червоні океани» характеризуються жорсткою конкурентною боротьбою, товарні ринки, на яких вони діють, перенасичені, межі цих ринків чітко окреслені та єдині для усіх учасників. Продукти компаній-конкурентів мають подібні властивості, і різниця між ними з часом зникає. Поширеним є копіювання та тиражування технологій, що в перспективі веде компанію до загибелі. У зв'язку з високою конкуренцією та великими витратами на її ведення, прибутки цих компаній незначні та нестійкі. Найбільш потрібним персоналом є співробітники маркетингових відділів, насамперед рекла-

ми, продажів. Тактичні цілі та завдання завжди поступаються місцем стратегічним, гонитва за прибутком закриває обрії завтрашнього дня.

Діаметрально протилежною є стратегія «блакитного океану», яка по суті відбиває новий напрямок менеджменту. У цьому випадку компанія створює свій сегмент ринку, об'єднуючи різні групи споживачів, які мають спільні незадоволені потреби у нових продуктах. При цьому основна увага приділяється якраз запитам споживачів, ключовим критеріям їх вибору та оцінки продукту.

Автором стратегії є Чан Кім, професор міжнародного менеджменту бізнес-школи INSEAD. Основні положення «блакитного океану» можна розкрити таким чином:

- єдиний спосіб обігнати конкурентів – це не намагатися їх перемогти на існуючому ринку, а створювати нові напрями, вільні від конкуренції;
- необхідно візуалізувати свою стратегію і профіль галузі у формі «стратегічної канви» (розробити бачення, місію, стратегічні цілі та пріоритети розвитку з урахуванням перспективних галузевих змін);
- не варто вибирати між диверсифікацією і низькими витратами, можна використати обидві стратегії паралельно;
- замість сподіватися на існуючий попит, варто шукати і створювати новий.

Щоб перейти з «червоного океану» в «блакитний», необхідно відмовитися від тієї частини бізнесу, яка є неперспективною, або ж зменшити її, натомість збільшити той сегмент, який визнаний найбільш прибутковим, і створити інноваційні продукти.

Відома корейська компанія LG Electronics забезпечує збільшення об'єму продажів і доходів, підвищення вартості акцій та посилення потенціалу компанії завдяки реалізації нової стратегії менеджменту «блакитний океан». Це найважливіше зрушення в стратегії компанії засновано на інноваціях, бо саме вони допомагають вийти на нові ринки. Голова українського представництва компанії LG Electronics Рю Те Хан вважає, що стратегія «блакитного океану» торкається усіх аспектів діяльності компанії – маркетингу, кадрової політики, логістики. Компанія LG цілеспрямовано вирішила вийти з «червоного океану», де постійна конкурентна боротьба іноді не дозволяє досягати тих результатів, на які розраховує менеджмент. Саме така жорстка конкуренція призводить до того, що в «червоному океані» багато компаній мають дуже невеликий прибуток чи взагалі йдуть «в мінус» через витрати, пов'язані з конкурентною боротьбою. «Блакитний океан» – це середовище, в якому фактично відсутня конкурентна боротьба, саме тому компанії отримують досить високі прибутки.

Стратегія «блакитного океану» припускає зміни не лише в окремому напрямі бізнесу, а в групі товарів або навіть в якомусь окремому продукті. Прикладом може стати мобільний телефон (його ще називають «шоколадний мобільний телефон»).

Розробники ставили своєю метою зменшити розмір, масу телефону і прибрати деякі зайві функції, але при цьому додати інші, у тому числі принципово нові. Іншим взірцем інновацій, які є частиною стратегії «блакитного океану» компанії LG Electronics, може виступати телевізор з так званою машиною часу. Його ідея полягає у тому, що винайдений механізм дозволяє записувати пропущену частину телепередачі або фільму. І коли людина повертається до телевізора, вона починає дивитися з того місця, з якого була вимушена перервати перегляд.

Керівництво компанії наполягає на тому, що LG Electronics у українців повинна асоціюватися зі своєю, а не з корейською компанією: «Набагато розумніше дозволити людям з тієї сторони, де є представництво, вести бізнес самостійно. Це глобальне завдання LG по всьому світу». До реалізації стратегії «блакитного океану» буде залучений кожен співробітник. Кожен інженер LG не просто відповідає за свою ділянку роботи, але і стежить за тенденціями ринку як маркетолог.

Вибір інноваційної стратегії виникає під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів: загострення конкурентної боротьби, вичерпання існуючих та поява нових технологій (технологічного розриву), необхідності завоювання нових ринків, зміни смаків споживачів, вимог законодавства, зростання витрат тощо. Серед макрфакторів особливий вплив мають наступні:

- досягнення науки та техніки;
- зміни в ціннісних орієнтаціях суспільства;
- демографічні зміни;
- розвиток ринку ліцензій та патентів;
- розвиток ринку освітніх послуг.

Бізнес, не здатний адаптуватися до змін оточуючого середовища – в політиці, економіці, суспільстві та технології, стає жертвою цих змін. Інноваційна стратегія, як необхідний елемент ефективного бізнесу, залежить також від психологічної готовності підприємця до інновацій, яку характеризує наступне:

- неконгруентність – невідповідність між реальністю та уявленнями про неї підприємця;
- підприємницькі здібності власника та менеджера;
- неочікувані події – успіх, невдача, зовнішня подія, виклики зовнішнього середовища;
- потреби підприємства усунути його недоліки та слабкі місця;
- незадоволення сучасним станом справ;
- неочікуване осяяння, схильність до змін;
- поєднання раціональності та ірраціональності;
- здібності та схильність до творчої діяльності.

Сукупність факторів інноваційної діяльності підприємства може давати поштовх для розвитку інновацій або, навпаки, стримувати їх. Усі фактори доцільно

систематизувати в чотири групи: економіко-технологічні, організаційно-управлінські, політико-правові та соціально-психологічні (рис. 2.2).

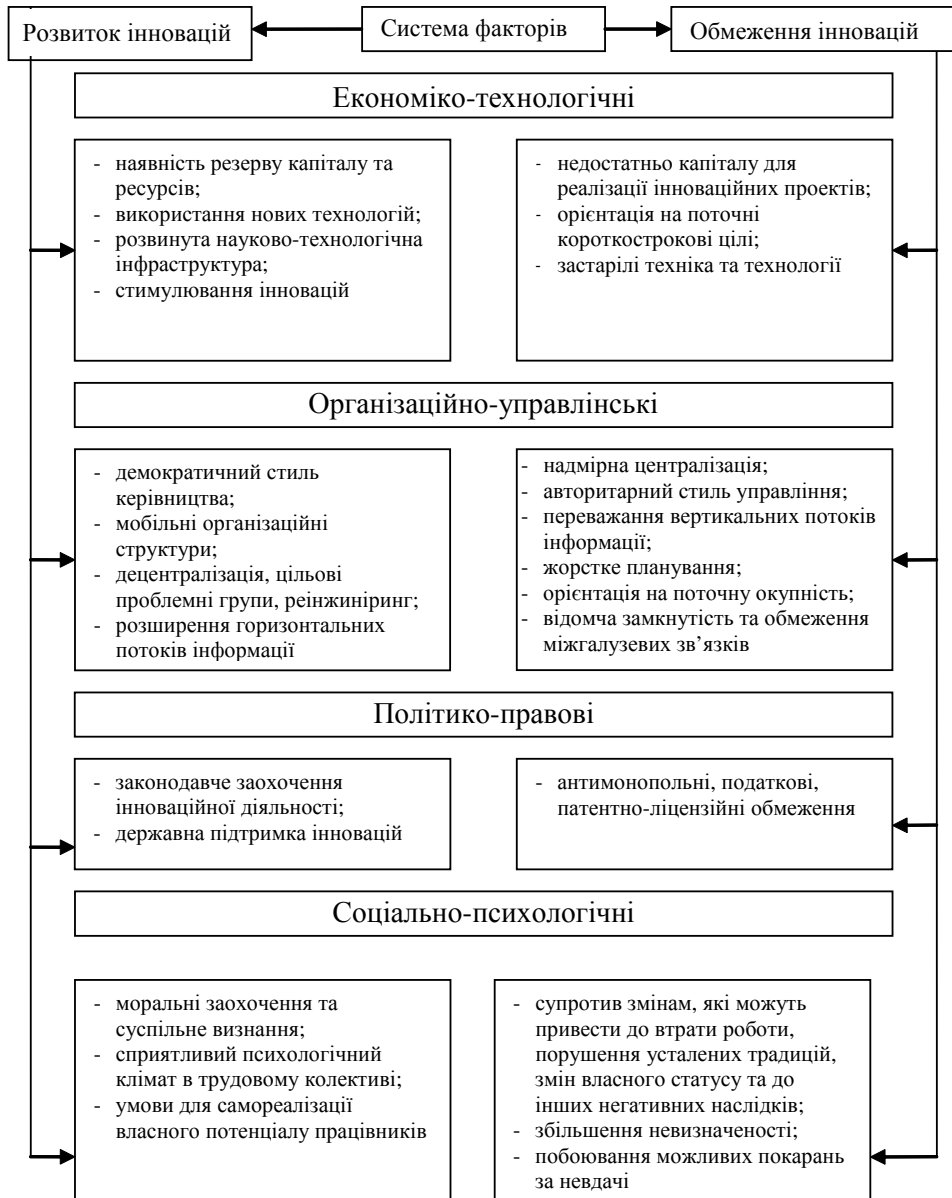


Рис. 2.2. Фактори впливу на інноваційну діяльність підприємства

Вибір інноваційної стратегії багато в чому визначений сферою діяльності підприємства, його розмірами, зовнішнім середовищем та менеджментом. Вибір залежить також від фінансових, організаційних, управлінських можливостей підприємства та його стратегічних завдань. В кінцевому підсумку підприємець має визначитись, чим є технологія для підприємства: вирішальним фактором в конкурентній боротьбі або одним із факторів, на який необхідно звернути увагу внаслідок успішної поведінки конкурентів. Необхідно також зрозуміти, чи ставить підприємство перед собою завдання розробити власне нову технологію, чи йому достатньо адаптуючись до чужого досвіду. Залежно від цього формується принциповий підхід інноваційної стратегії.

Разом з тим, кожна стратегія має шанси на успіх, певний ризик або навіть провал за певних обставин. Кожній з них притаманні ризик та непередбачені наслідки. Кожна стратегія є доцільною в свій певний час та за визначених умов. Не можна однозначно констатувати, що оборонна стратегія гірше наступальної, або навпаки.

Розглянемо основні способи реалізації інноваційної стратегії:

Опора на власні сили. Перевагами цього способу є: використання власного досвіду, залучення в процес НДДКР виробничих та маркетингових підрозділів, контроль над реалізацією проекту, створення ефекту навчання, швидке реагування на необхідні зміни, незалежність. До недоліків слід віднести необхідність значних витрат на ресурси, можливість дублювання.

Кооперація з партнерами. У цьому випадку ефект досягається за рахунок зменшення ризиків, об'єднання знань, зменшення витрат, збільшення кількості одночасно виконуваних проектів. Недоліками є залежність від партнерів, проблеми із збереженням конфіденційності, гальмування розвитку власних робіт, високі трансакційні витрати, небезпека втрати власних науково-технічних переваг, можливість бюрократизації.

Закупівля новинок. Перевагами цього способу є використання ноу-хау зовнішнього партнера, усунування дублювання НДДКР, концентрація на ключових напрямках, а недоліками – залежність від інноваційної діяльності інших, відмова від створення власних ноу-хау, неможливість прямого впливу на якість робіт, труднощі в процесі передачі технології, можливість відторгнення нового, складність координації у часі виконання робіт, трансакційні витрати, гальмування розвитку власного творчого потенціалу.

Таким чином, вибір конкретного типу інноваційної стратегії та способу її реалізації залежить від оцінки складових власного потенціалу підприємства (його внутрішнього стану) та процесів взаємодії підприємства із чинниками зовнішнього середовища.

2.2. Оцінка середовища інноваційної діяльності

Проблема сприйнятливості виробництва до інновацій пов'язана насамперед з тим, що підприємства повинні постійно стежити за балансом конкурентних переваг, що визначають можливість для цих підприємств втриматися і бути успішними на галузевих ринках. Очевидно, що бажання чи небажання використовувати інновації у підприємств залежить від того, яким чином ці інновації будуть впливати на їх власні конкурентні переваги.

Свого часу Майкл Портер запропонував враховувати п'ять основних конкурентних сил, які, на його думку, визначають інтенсивність конкуренції в будь-якій галузі і значною мірою визначають висоту бар'єрів входу на ринок нових конкурентів і поновлення пропонованої споживачам продукції. Зміст цих п'яти конкурентних сил можна охарактеризувати наступним чином:

1. Загроза появи в галузі нових конкурентів.
2. Здатність споживачів домагатися зниження цін.
3. Здатність постачальників домагатися підвищення цін на їхню продукцію у кінцевих виробників.
4. Загроза появи на ринку замінників традиційних продуктів і послуг.
5. Ступінь впертості боротьби між уже діючими в галузі конкурентами.

З перерахованих конкурентних сил найбільше впливає на сприйнятливість виробничих підприємств до інновацій перша конкурентна сила: загроза появи нових конкурентів.

У багатьох роботах, присвячених інноваційному розвитку підприємств, акцентується увага на тому, що потоки технологій і інформації між людьми, підприємствами та інститутами відіграють ключову роль в інноваційному процесі. Технологічний розвиток підприємств є результатом складного комплексу взаємозв'язків між учасниками національної інноваційної системи – підприємствами, університетами і державними установами [12]. Тому вирішення проблем розвитку підприємств через впровадження інновацій повинні базуватися на вимірюванні і оцінках потоків знань і інформації. Як правило, аналізуються чотири типи таких потоків:

1. Взаємодія між підприємствами, перш за все, спільна дослідницька діяльність і інша технічна співпраця. Основними методами тут є статистичне обстеження фірм і аналіз літературних джерел. У останньому випадку інформація про промислові альянси збирається на основі оглядів газетних і журнальних статей, спеціалізованих книг і журналів, а також щорічних звітів корпорацій і промислових довідників.

2. Взаємодія між підприємствами, університетами і державними установами. Якість наукових досліджень, що фінансуються державою, і взаємодія наукових установ з промисловістю може бути одним з найбільш важливих національних ак-

тивів при просуванні інновацій. Дослідницькі установи, що фінансуються державою, є для промисловості джерелом не тільки фундаментальних знань, але й нових методів, інструментів і корисних навиків у сфері менеджменту. Потоки знань між державним і приватним секторами можна вимірювати різними способами, але в національних обстеженнях застосовуються переважно чотири інформаційних показники:

- індикатори спільної дослідницької діяльності;
- дані про спільні патенти і сумісні публікації;
- дані про цитування;
- анкетні опитування фірм.

3. Розповсюдження технологій. Найбільш традиційним типом потоку знань в інноваційній системі є розповсюдження технології у формі нових машин і устаткування. Для різних країн і секторів економіки характерні різні темпи впровадження технологій. В той же час очевидним є той факт, що інноваційна активність фірм все більше залежить від використання технологій, створених поза цими фірмами. Знання про технології можуть бути одержані від споживачів і постачальників, а також від конкурентів і державних установ. Розповсюдження технологій особливо важливе для традиційних виробничих галузей і сфери послуг, які самі можуть не проводити НДДКР і не створювати інновації. З цієї причини в країнах ОЕСР впроваджується значна кількість державних програм, направлених на передачу технологій в промисловість. При проведенні емпіричних досліджень в даній області найчастіше використовуються обстеження фірм і вимірювання міжфірмових потоків НДДКР через придбання машин і устаткування.

4. Мобільність робочої сили. Рух людей і знань, носіями яких є фахівці, – це один з ключових потоків усередині національної інноваційної системи. Більшість досліджень по передачі технологій показує, що навикі і комунікаційні можливості персоналу грають критично важливу роль при впровадженні нових технологій. Інвестиції в просунуті технології повинні супроводжуватися розвитком цієї «здібності до впровадження», яка в значній мірі визначається кваліфікацією, навичками і мобільністю робочої сили. Мобільність робочої сили вимірюється за допомогою різних підходів, найбільш ефективним з яких виявилось використання статистики ринку праці для виявлення руху персоналу з певними навичками між різними галузями промисловості, а також між промисловим сектором, дослідницьким сектором і сектором вищої освіти.

Багато країн все більш активно використовують «кластерний підхід» до вивчення потоків знань в національних інноваційних системах. У програмі ОЕСР промислові кластери визначаються як виробничі мережі тісно взаємозв'язаних фірм, об'єднаних один з одним у виробничий ланцюжок, у рамках якого створюється додана вартість [13]. В деяких випадках кластери також включають стратегічні

альянси з університетами, дослідницькими установами, споживачами, технологічними брокерами і консультантами. Визначені таким чином, кластери можна вважати інноваційними системами, але меншого масштабу, ніж національні інноваційні системи. В рамках кластерного аналізу центральна увага приділяється комплексу взаємозв'язків між учасниками процесу створення доданої вартості при виробництві товарів і послуг та інноваційної діяльності. При кластерному аналізі досліджуються не тільки горизонтальні мережі, в яких здійснюється співробітництво фірм, що діють на ринку одного і того ж продукту або належать до однієї промислової групи: кластери, як правило, є мережами, що охоплюють декілька галузей і включають різноманітні фірми, що спеціалізуються навколо конкретної ланки в ланцюжку створення доданої вартості.

Використовуються різні підходи до ідентифікації промислових кластерів. В більшості випадків галузі групують, виходячи із ступеня міжгалузевої циркуляції знань, включаючи: потоки технологій, засновані на придбанні продуктів і проміжних товарів в інших галузях: взаємодія між виробниками і користувачами; технічна взаємодія, виражена в патентуванні, цитуванні патентів і наукових публікацій в інших галузях, сумісні (спільні) дослідницькі проекти; мобільність персоналу між галузями.

Слід мати на увазі наступні особливості досліджень промислових кластерів:

– У методології кластерного аналізу якнайповніше враховано змінні форми конкуренції та головні джерела конкурентних переваг. Кластерний аналіз дозволяє вивчити важливі взаємозв'язки в технологіях, навичках, інформації, маркетингу і споживчих запитах, які характерні для цілого комплексу фірм і галузей. Ці взаємозв'язки роблять визначальний вплив на спрямованість і темпи інновацій і в підсумку – на конкурентоспроможність.

– У багатьох країнах кластерний аналіз став основою для формування промислової політики.

– Кластерний аналіз дозволяє дати нову оцінку ролі приватного сектору, держави, торговельних асоціацій, дослідницьких і освітніх установ з погляду їх ролі в інноваційному процесі.

Кластерний аналіз може стати основою для конструктивного діалогу між представниками підприємницького сектору і держави з метою виявлення загальних проблем інноваційного розвитку, інвестиційних можливостей і необхідних заходів державної політики.

Для підприємств України проблема інноваційного розвитку ускладнюється тривалим процесом реформування системи власності. У таких умовах слід дотримуватися певних правил щодо логіки реформування.

Світовий досвід показує, що сталий розвиток виробництва у довгостроковому періоді залежить не стільки від реальних ресурсних можливостей, скільки від ін-

новаційного характеру підприємництва в цій сфері. Основною причиною відсутності економічного зростання і, внаслідок цього, падіння виробництва є, насамперед, низька якість капіталу і технологій, тобто, як правило, застарілий виробничий апарат. Але напрямки вдосконалення інвестиційних потоків реорганізації системи управління повинні базуватися на обов'язкових оцінках технологічних та екологічних ризиків.

Безумовно, при оцінці ризиків розвитку підприємство не може розглядатися як статична сукупність соціально-економічних конструкцій чи як елементів виробничої системи (майно, матеріальні ресурси, трудові ресурси, фінансові можливості тощо). Необхідно враховувати можливості динамічного взаємозв'язку усіх цих складових між собою. При цьому слід все ж таки розрізняти рівні побудови соціально-економічних конструкцій підприємства за природною, а іноді і традиційною лабільністю їх структури і можливістю самоорганізації в процесі розвитку.

Перший, найбільш пасивний рівень – *ресурси*. Саме цей рівень головним чином визначає продуктивність будь-яких виробничих структур. З іншого боку, ресурси можуть дуже швидко втратити свої продуктивні властивості при недотриманні логіки технологічного розвитку, нехтування безпекою забруднення навколишнього середовища внаслідок нераціонального ведення господарської діяльності (антропогенного та техногенного впливу). Ресурси мають можливість самовідновлення, але процес цей дуже повільний і потребує майже повного припинення виробничої діяльності. Ризик втрати нормативних властивостей ресурсів майже повністю залежить від технологічного рівня соціально-економічних конструкцій підприємства.

Технологічний рівень є, мабуть, найбільш лабільним. Сучасна розвиненість науково-технічного прогресу дозволяє сьогодні досягти такого рівня фізичних показників продуктивності, який може багаторазово перевищувати нормативний. Але практично реальний рівень фізичної продуктивності залежить, принаймні, від фінансових можливостей виробника продукції, місткості відповідного ринку, кваліфікації робочої сили. Відповідно до цього, слід будувати оцінки ризику застосування тих чи інших технологій.

Третій рівень – *організаційно-інституціональний*. Саме цей рівень визначає обмеження можливостей використання досягнень науково-технічного прогресу, реальну продуктивність виробництва і можливість збереження нормативних властивостей ресурсів, в тому числі – забезпечення екологічної безпеки. При оцінці ризиків організаційно-інституціональних перетворень слід розглядати різні аспекти організаційної структури підприємства: по-перше, як самостійної просторово-часової одиниці соціального відтворення; по-друге, як елемента регіональної системи; по-третє, як частини єдиної держави – України. Це дозволяє оцінювати перспективи розвитку підприємства чи підприємця в контексті розвитку регіону і країни в цілому.

Слід зазначити, що центр ваги при оцінці соціального розвитку знаходиться сьогодні саме на регіональному рівні. Вважається, що для успішного розвитку регіону необхідно, перш за все, визначити пріоритети; розробити програми щодо реалізації пріоритетних завдань для базових виробництв; підрахувати необхідні ресурси для здійснення відповідних програм; дати оцінку наслідків від реалізації програмних заходів щодо конкретних пріоритетних напрямків. Таким чином, на наш погляд, комплексна оцінка ефективності тих чи інших реформ в значній мірі повинна ґрунтуватися на регіональних розрахунках і оцінках. При цьому важливою складовою сприятливості підприємств до інновацій є дотримання ними умов екологічної безпеки.

Забруднення навколишнього середовища, вичерпання природних ресурсів та порушення екологічних зв'язків в екосистемах стали сьогодні глобальними проблемами. Протиріччя між екологічними системами, які мають замкнену природну технологію обміну речовин, та виробничими системами, які не мають безвідходних технологій та побудовані з розрахунку лише на асимілюючі властивості природних екосистем, досягло критичної межі. Посилюється негативний антропогенний та техногенний вплив суспільства на природу: зростання виробництва потребує інтенсивнішого використання природної сировини; розширення виробничих потужностей потребує відвоювання нових територій земель та природних об'єктів. Збільшуються небезпечні забруднення навколишнього середовища: навколо промислових об'єктів утворюються антропогенні пустелі; агрохімічне забруднення в сільській місцевості стає небезпечнішим промислових смогів. Вичерпуються природні ресурси, відбувається порушення екологічних зв'язків тощо.

Особливої важливості екологічні фактори виробництва набувають останнім часом, коли в економічній системі з'являються тенденції орієнтації на інноваційний розвиток. Це є прогресивним явищем, але впровадження нових технологій, реалізація інноваційних проектів може не тільки підвищити економічні показники, але й призвести до погіршення стану навколишнього природного середовища і тим самим зменшити екологічну безпеку, як прямо, так і опосередковано.

На жаль, існує багато прикладів впровадження нововведень, що призводили до аварій, катастроф, перш за все, через недотримання технологічних норм та недостатнє науково-технічне забезпечення процесу експлуатації високотехнологічних об'єктів. Сумними прикладами у минулому є Чорнобильська аварія, становище вод Дніпровського басейну після створення водосховищ тощо. Небезпека природних катастроф зростає не тільки як наслідок створення великих технологічних комплексів, але й шляхом накопичення порушень екологічних норм в невеликих обсягах. При цьому виникає загроза погіршення екології за типом «біфуркацій».

Маючи на увазі тісний взаємозв'язок соціальних, технологічних і екологічних ризиків в умовах реформування виробничих відносин на підприємстві, напрям роз-

витуку подій не можна передбачити без попередньої експертизи різних аспектів господарювання і соціальної організації. В той же час, експертиза залишається поки ще «екзотичною» методологією підготовки до прийняття рішень.

Розглянемо далі деякі загальні риси експертної методології організаційно-технологічного реформування взагалі і, зокрема, у виробничому комплексі.

Для визначення інтегрального ризику реформування на основі експертної методології слід, перш за все, визначити головні фактори ризиків на різних етапах проведення реформування [14]. Далі слід перевірити гіпотези про ситуації, коли виникають максимальні ризики. Інакше кажучи, по-перше, слід встановити потенційні зони ризиків, а вже потім ідентифікувати всі можливі ризики. Маються на увазі ризики соціальної напруженості, екологічної безпеки, фінансових витрат.

З'ясування та ідентифікація всіх можливих ризиків має дуже велике значення: від непередбаченого, але виявленого ризику можна застрахуватися, а від невиявленого чи проігнорованого ризику застрахуватися неможливо. Для реалізації експертного підходу на початковій стадії реформування доцільно використовувати *метод доцільності витрат і метод аналогій*.

Метод доцільності витрат орієнтовано на ідентифікацію потенційних зон ризику і рекомендується для використання особами, що приймають рішення (ОПР), для мінімізації прямих фінансових витрат і можливої фінансової дестабілізації того сектору ринку, на якому працюють економічні агенти, які реформуються. Мається на увазі, що фінансовий ризик обумовлений в даній ситуації одним із чотирьох факторів, чи їх комбінацією:

- попередньою недооцінкою вартості перетворень;
- непередбаченою зміною меж реформування;
- різницею запланованої і дійсної продуктивності праці;
- недооцінкою впливу зовнішніх факторів.

На базі типового переліку факторів можна скласти докладний контрольний перелік для кожного варіанта проекту перетворень в цілому чи його окремих елементів. Особливість використання методу доцільності витрат для оцінки проектів економічних перетворень, на відміну від класичного застосування для менеджменту інвестиційних проектів, є в тому, що наш проект не може бути зупиненим, а може лише бути переорієнтованим на іншу схему розвитку.

Доцільність застосування *методу аналогій* пояснюється тим, що при реалізації конкретної схеми перетворень корисними можуть стати відомості про наслідки впливу внутрішніх і зовнішніх факторів в подібних умовах, але в інших регіонах чи країнах. Збір та узагальнення відповідної інформації, як правило, здійснюється авторитетними аналітичними центрами із залученням відомих страхових компаній, які публікують регулярні коментарі про тенденції соціально-економічного становища в найбільш важливих зонах ризику економічної діяльності (наприклад,

тенденції змін попиту на конкретну продукцію, тенденції змін ціни на сировину, паливо і землю, тенденції змін рейтингу надійності суб'єктів виробничої і фінансової діяльності і таке інше). Проте, при застосуванні методу аналогій, слід виявляти певну обережність через те, що навіть в найбільш тривіальних і відомих випадках невдалого завершення проектів досить важко створити передумови для майбутнього аналізу, тобто сформувати вичерпний і реалістичний набір можливих сценаріїв зриву проекту. Це пояснюється тим, що для більшості подібних ситуацій характерними є наступні особливості:

- причини зривів з часом можуть нашаровуватися одна на іншу;
- ці причини відрізняються одна від іншої, як правило, якісно;
- ефект цих причин виявляється як результат складної взаємодії декількох факторів, які мають непередбачену природу.

Ці складності і невизначеності є додатковим аргументом на користь застосування експертної методології для підготовки прийняття рішень щодо стратегії і тактики реформування форм господарювання. Структура експертизи має наступний вигляд:

1. *Організаційно-інституціональна експертиза*, яка включає оцінку відповідності інститутів конкретних форм господарювання умовам і можливостям їх ресурсного і інфраструктурного забезпечення. Важливим тут є також достатність нормативного забезпечення щодо оформлення юридичного статусу господарської структури, права на власність, узгоджень з іншими суб'єктами економічної діяльності в регіоні тощо.

2. *Науково-технічна експертиза*, яка передбачає оцінку технологічної спроможності щодо забезпечення якості продукції (товарів та послуг), відповідності українським і світовим стандартам. Науково-технічні оцінки повинні відповідати на такі запитання. По-перше, наскільки технологічні рішення відповідають сучасним вимогам, які прийняті в індустріально розвинених країнах, сприяють руху до нового технологічного укладу виробництва. По-друге, наявність помітного рівня інтелектуальної компоненти в собівартості продукції, яка виробляється. По-третє, наскільки перспективними є базові технології господарювання з точки зору виходу на конкурентоспроможність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Для науково-технічної оцінки можуть використовуватися як кількісні, так і якісні показники і параметри виробництва. Науково-технічна експертиза в Україні здійснюється на підставі Закону України «Про наукову та науково-технічну експертизу».

3. *Експертиза на відповідність ринковим умовам*, що склалися на даний час. Ця експертиза включає до себе порівняльний аналіз з діючими аналогами, сертифікація зразків продукції, аналіз діючих стандартів, рейтинги, територіальний аналіз, маркетингові дослідження.

4. *Соціальна експертиза*, яка відображає відповідність цілей, запланованим

реформам, галузевим, регіональним і державним пріоритетам щодо можливостей поліпшення умов життя населення, створення нових робочих місць тощо. Соціальні оцінки відображають внесок реформ в покращення соціального середовища і, в решті-решт, – в підвищення якості життя людей, яке характеризується оцінками рівня життя і здоров'я, укладу і тривалості життя. Соціальні оцінки можуть бути двох видів: соціально-цільового спрямування реформ і соціальних наслідків реформ. Перший вид оцінок повинен входити до складу цілей реформ, а другий – це вторинні, латентні оцінки, що виникають в результаті реформ, як їх наслідки.

5. *Екологічна експертиза* – це вид науково-практичної діяльності уповноважених державних органів, еколого-експертних формувань та об'єднань громадян, що ґрунтується на міжгалузевому екологічному дослідженні, аналізі та оцінці передпроектних, проектних та інших матеріалів чи об'єктів, реалізація і дія яких може негативно впливати на стан навколишнього природного середовища. Екологічна експертиза спрямована на підготовку висновків про відповідність запланованої чи здійснюваної діяльності нормам і вимогам законодавства про охорону навколишнього природного середовища, раціональне використання і відтворення природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки.

Екологічна експертиза в Україні здійснюється на підставі Закону України «Про екологічну експертизу». При цьому застосовуються інструкції про здійснення державної екологічної експертизи, методики проведення експертизи, в тому числі і з врахуванням норм будівельної, інноваційної, виробничої діяльності.

Метою екологічної експертизи є, перш за все, запобігання негативному впливу антропогенної діяльності на стан навколишнього природного середовища та здоров'я людей, а також оцінка ступеня екологічної безпеки господарської діяльності та екологічної ситуації на окремих територіях і об'єктах.

Слід підкреслити, що основні завдання екологічної експертизи охоплюють як заплановану, так і здійснювану діяльність. Висновки екологічної експертизи діяльності, що здійснюється, можуть бути застосовані для корекції технологій виробництва продукції та нормативів продуктивності. При цьому можливим результатом експертизи може бути рекомендація про зміну форми господарювання. Висновки екологічної експертизи діяльності, яка планується, доцільно використовувати для обґрунтування організаційної побудови виробничих комплексів.

6. Для оцінки й аналізу грошових потоків, формування активів і пасивів, окупності інвестицій, накопичення капіталу проводиться *фінансова експертиза*. При цьому експерти досліджують прибутковість майбутніх періодів, бюджетну ефективність, наслідки з урахуванням нових правил фінансового регулювання, тривалість переважно витратної схеми діяльності тощо.

Методи експертного аналізу мають велику важливість для розробки гармонізованої інноваційної і промислової політики. Розуміння процесів, що відбуваються

у випадку інноваційного розвитку виробничої сфери, дає можливість виявити ті сфери, розвиток або стимулювання яких найбільш дієвим чином сприятиме технологічній динаміці і конкурентоспроможності. Воно також дозволяє виявити нестиковки усередині національної інноваційної системи, які перешкоджають технологічному розвитку і інноваціям [15]. У даному контексті найбільш цінними є ті види державної політики, які прагнуть поліпшити взаємодію між різними учасниками інноваційного процесу і підвищити здібність до інновацій, зокрема, до впровадження нових технологій.

Виходячи з перспективи інноваційного розвитку технологічна і інноваційна політика повинна бути невід'ємною частиною цілісної економічної політики. Особливої важливості набувають заходи державної політики, що сприяють спільним дослідницьким проектам, формуванню мереж і кластерів фірм, розповсюдженню технологій і мобільності персоналу. Держава також повинна забезпечити формування технологічних можливостей в довгостроковій перспективі, надаючи адекватну підтримку фундаментальним дослідженням. Крім цього, державна політика покликана сприяти тому, щоб процес глобалізації виробництва і наукових досліджень робив позитивний вплив на національний економічний розвиток.

Велике значення мають заходи державної політики, направлені на формування в країні середовища, що сприяє інноваціям. Наукова, технологічна та інноваційна політика повинні реалізовуватися в стабільному макроекономічному середовищі і доповнюватися реформами в інших сферах. Ці реформи враховують: політику, спрямовану на підвищення національної конкурентоспроможності, з тим, щоб стимулювати конкуренцію, що обумовлює появу інновацій; політику у сфері освіти і професійної підготовки, що сприяє формуванню людського капіталу; політику реформування системи регулювання; фінансову і податкову політику; політику у сфері ринків праці, що стимулює мобільність персоналу; політику в галузі комунікацій, що сприяє розповсюдженню інформації і зростанню електронних мереж; політику у сфері іноземних інвестицій і торговельну політику, спрямовану на розповсюдження певних технологій в глобальному масштабі; а також регіональну політику, що має на меті досягнення взаємодоповнюваності між заходами державної політики на різних територіальних рівнях.

2.3. Врахування потенціалу підприємства при формуванні стратегії інноваційного розвитку

Економічне обґрунтування стратегій інноваційного розвитку підприємств в сучасних процесах господарської діяльності неможливе без системного дослідження та забезпечення ефективного управління потенціалом підприємств. Це обумовлено

тим, що потенціал підприємства стає все більш важливою **системною** характеристикою підприємства, з допомогою якої можна отримати необхідну та достатню інформацію щодо внутрішніх та конкурентних зовнішніх можливостей підприємства.

Відтак потенціал підприємства і відповідно категорія «потенціал підприємства» все частіше вживається та аналізується в сучасних економічних процесах. В сучасній економічній дійсності нарастають різноманітні і, як правило, системні зміни, що впливають на все більшу кількість ресурсів, які використовує або може використовувати підприємство у своїй діяльності. Ці системні зміни різнопланово впливають та відслідковуються на потенціалі підприємства щодо його відповідності та здатності пристосовуватись до змін, зумовлених зовнішніми процесами розвитку. Відповідно відбуваються зміни в дослідженнях та розумінні категорії «потенціал підприємства».

На початкових етапах дослідження цієї системної категорії потенціал підприємства використовується переважно для характеристики наявних матеріальних ресурсів, запасів і джерел, які можуть бути застосовані для вирішення певного завдання або досягнення певної цілі. В економічному сенсі під потенціалом підприємства зазвичай розуміють сукупність чинників, які не просто характеризують фінансові кошти, наявні ресурси, запаси, а доцільну економічну потенцію, джерела, спроможності, які можуть бути використані в економічній діяльності. Поступово розуміння потенціалу підприємства поглиблюється та розширюється, під ним починають розуміти не тільки якість та кількість ресурсів, що має підприємство, але й кваліфікацію персоналу підприємства, інтелектуальні, інноваційні, інформаційні спроможності, використання їх для формування стратегічного потенціалу підприємства, підвищення конкурентоспроможності, забезпечення розвитку підприємства, підвищення життєздатності підприємства.

Разом з тим, в багатьох випадках дослідження потенціалу підприємства не проводиться в тісному взаємозв'язку із змінами, які відбуваються у зовнішньому середовищі діяльності підприємств і пов'язані із глобальними змінами економічних процесів у світовій економіці, що формують позитивні процеси та способи розвитку для одних економік та підприємств, які в них діють та змушують інші економіки країн та підприємств виконувати «залежні від них» процеси, обумовлені цими змінами.

Автори, що займаються проблемами потенціалу підприємства, вказують, що величезна кількість факторів, які потребують врахування при побудові його моделі, складності і неоднозначності взаємозв'язків, роблять цю субстанцію непростю і досить динамічною.

До всього цього слід доповнити, що, крім потенціалу підприємства, є ще його носій. І під носієм, на нашу думку, слід мати на увазі ті внутрішні властивості, без

яких потенціал не може проявитися в зовнішньому середовищі. Так капітал виступає носієм потенціалу відносно всіх функціональних систем.

В умовах стратегії інноваційного розвитку слід обґрунтувати як теоретично, так і методично, такий показник, що відображає використання потенціалу підприємства і його вплив на економічні процеси від зародження ідеї до післяпродажного сервісу. І тому в масштабах суспільства його слід включати в планування виробничої діяльності кожного підприємства чи об'єднання. Він повинен стати обов'язковим для облікової, статистичної, податкової звітності.

В умовах ринкової економіки до потенціалу вимоги зростають, бо йдеться не тільки про можливості об'єкта, його властивостей, використання, інтереси власника, але й про зовнішню оцінку. Суб'єкти оцінки розглядають і супутні результати цього об'єкта. Наприклад, здатність заплатити своєчасно всі податки державі, або завдати шкоду довкіллю чи конкурентам. А працівників підприємства цікавить його здатність своєчасно і прозоро виплачувати заробітну плату.

Таким чином, на наш погляд, потенціал підприємства слід розглядати як економічні відносини, що забезпечують здатність об'єкта постійно розвиватися разом з його носієм.

Всі ці підходи до потенціалу слід розглядати в руслі тих змін, що сталися в глобальній світовій економіці.

Розглянемо основні результати цих змін. Розвиток світової економіки у другій половині ХХ століття наочно показав, що розвиток економік розвинутих країн світу істотно залежить від використання результатів науково-технічного прогресу, який є найважливішим фактором і основою конкурентоспроможності підприємств, галузей національних економік. Дослідження багатьох науковців в другій половині ХХ століття показали суттєві взаємозалежності в цих процесах. Зокрема, Роберт Солоу, професор Массачусетського технологічного інституту в циклі своїх робіт довів, що, принаймні, 50% свого економічного зростання США зобов'язані не нарощуванню таких традиційних факторів, як праця і капітал, а насамперед використанню результатів науково-технічного прогресу, за що він отримав у 1987 р. Нобелівську премію з економіки. Роберт Солоу виконував свої розрахунки стосовно першої половини ХХ століття.

Дослідження економістів на аналітико-статистичному матеріалі інших країн за більш пізній період дали аналогічні, ще більш переконливі результати. Нині на частку нових знань, втілених у технологіях, устаткуванні й організації виробництва, у промислово розвинених країнах припадає до 75%-80% приросту валового внутрішнього продукту [16, с. 34]. Навіть в СРСР, економічний потенціал якого базувався, насамперед, на величезних обсягах видобування нафти, природного газу, кам'яного вугілля, залізної руди, частка інтенсивних факторів в економічному зростанні 70-80-х років становила 60% [16, с. 39]. Разом з тим, в Україні наявний

матеріально-технічний потенціал суттєво старіє, зокрема, ступінь зносу основних засобів в Україні, яка в 2000 р. становила 43,7%, у 2008 р. вже досягла 61,2%, а по окремих галузях економіки, зокрема, транспорту та зв'язку, ступінь зносу досягла 82,4% [17. с. 92-93]. Ці дані свідчать про необхідність формування якісно інших підходів до трансформації матеріально-технічного потенціалу держави.

Модернізація економіки України, її економічний потенціал тормозиться комплексом проблем, які накопичувалися всі 20 років. Так, за даними австрійського банку Greditanstalt, з початку 1990 р. до початку 2000 р. продуктивність праці виросла в Чехії на 109%, Угорщині – 140%, Польщі – 240%, а в Україні впала на 86%. А останнє десятиріччя ще більше погіршило цей показник. Особливо великим є відставання від розвинутих країн. На те, що виконує американський працівник за один день, українському потрібно 6 днів.

Щоб розвивати економічний потенціал країни, за підрахунками економістів, в Україні необхідно мати темпи росту продуктивності праці не менше 7,5%–8% річних.

Для росту продуктивності праці і підвищення інноваційної складової повинна підвищуватися капіталізація. Інакше найновітніші технології обійдуть країну стороною і наша економіка так і не вибереться з сировинної моделі розвитку.

Якщо капіталізація в 1996 р. становила всього 15% об'єму 1990 р., то в 2008 р. уже 44%, але в кризовий 2009 р. вона дорівнювала лише 21% рівня 1990 р.

Ще гірші показники, які свідчать про енергоємність ВВП. Вони більші в 2,5 раза від середніх розвинутих країн світу.

Не кращі показники в науково-технологічній сфері. Якщо в 1990 р. Україна мала 0,8% населення планети і створювала 2% світового ВВП і 6,5% науково-технічного потенціалу, то в 2010 р. всі показники набагато знизилися і становлять трохи більше 2/3 рівня 1990 р.

Важливість використання інновацій та нових технологій сьогодні розуміють в більш системному та якісному аспекті. Зокрема, після Конференції ООН у Ріо-де-Жанейро в 1992 р., набув широкого ужитку термін «сталий розвиток», зміст якого не зводиться до послідовного, сталого економічного зростання, яке характеризується, наприклад, збільшенням ВВП, а характеризується якісними змінами розвитку, які можуть відбуватися на інноваційному базисі цього розвитку. Разом з тим, зміст «сталого розвитку» є різним в залежності від досягнутого рівня розвитку продуктивних сил, структури економіки, інтелектуальних, наукових ресурсів. Найбільш виразно це проявляється в галузевій структурі економіки різних країн. Як правило, розвинені країни, володіючи порівняно невеликими запасами природних ресурсів та енергоносіїв, концентрують основний продуктивний потенціал на серединних і завершальних стадіях технологічного циклу: у переробній і обробній промисловості; сфері послуг; виробництві кінцевої продукції, включаючи товари

народного споживання. На противагу їм, виробничий потенціал багатьох країн Латинської Америки, Азії й Африки зосереджений на початкових стадіях циклу: у видобувній та переробній промисловості. Якщо розвинені країни мають надлишкові потужності в обробній промисловості та виробництві кінцевої продукції, значна частка яких експортується, то країни, що розвиваються, навпаки, експортують первинні ресурси, енергоносії та продукти їхньої переробки, імпортуючи кінцеву продукцію і продукцію переробної та обробної промисловості. Разом з тим, такий поділ потенціалів країн спрощено відбиває основні типи економік та їх потенціалів. Окремі розвинені країни (США, Канада, Франція) мають досить розвинену видобувну промисловість, а ряд країн, що розвиваються, (Китай, Малайзія) мають цілком сучасні технології в обробній промисловості й виробництві кінцевої продукції.

Практика Китаю свідчить про розвиток пріоритетних галузей інноваційного розвитку, поновлення потенціалу економіки. Що цікаво, інвестиції використовують не тільки із зарубіжних джерел, але й внутрішні резерви. А кредитні ресурси надають під 3,5%-4% річних. Така практика кредитування широко використовується і в Європейському Союзі.

Всі країни світу, що демонструють інноваційний розвиток, створили умови і для інвестування економічного потенціалу.

Приклад Сінгапуру, що втратив більше 20% ВВП після залишення країни британцями. Але залучення капіталу дало можливість стати на шлях інноваційної економіки: електроніки, мікроелектроніки, біотехнологій тощо.

Разом з тим, при всіх відмінностях відносно різних країн існують визначені тенденції технічного розвитку. Зокрема, основу нових поколінь техніки (технології) визначають *базисні інновації*, засновані на наукових відкриттях і великих винаходах. Кластери (взаємозалежні групи) базисних інновацій є основою для формування нового технологічного укладу, визначають його структуру. Прискорене зростання високотехнологічних, наукомістких виробництв і (ринків) носить *експонентний характер* і забезпечується новим економічним механізмом диференційного переміщення, який перерозподіляє вартість від виробництв із застаріваючими технологіями та (або) розташованих на нижчих переділах. Специфіка диференційного переміщення між традиційним ринком та наукомістким ринком безпосередньо залежить від того, чи виникне до цього моменту інший новий ринок (з якісно новим типом споживання), на якому в масовому порядку продається продукція ще більш високого переділу, вироблена за допомогою застосування удосконалених, більш нових технологій. Якщо новий ринок сформувався, де реалізується продукція більш високого переділу, то на цей ринок із старого ринку починає перерозподілятися вартість і зростання нового ринку отримує сталу тенденцію. Темпи зростання нового ринку залежать від «довжини» і масштабу проміжних технологічних ла-

нок, задіяних при виробництві нової продукції, а також від темпів зростання платоспроможного попиту з боку споживачів новації [16, с. 37].

Формування нових ринків та тенденції їх розвитку потрібно розглядати з урахуванням технологічних укладів, які дають базові характеристики для розуміння економіки тієї чи іншої країни. Відомо, що еволюція світового індустріального розвитку з кінця XVIII століття дає змогу виділити 5 технологічних укладів. У ході кожної структурної кризи світової економіки, що супроводжує процес заміщення домінуючих технологічних укладів, відкриваються нові можливості економічного успіху.

Домінуючий сьогодні технологічний уклад почав складатися в цілісну і відтворювальну систему в 50-60-ті рр. і став технологічною основою економічного зростання після структурної кризи 70-х рр. минулого століття.

Однією із важливих особливостей цього технологічного укладу стало те, що винайдені нові технологічні рішення дали змогу не тільки більш економічно використовувати кінцеві та невідновлювальні природні ресурси, але в ряді випадків відмовлятися від їхнього застосування, знаходячи їм заміну в відтворених синтетичних матеріалах, що швидко поширюється. Можна стверджувати, що технологічна революція останніх десятиліть практично зняла у багатьох випадках з порядку денного проблему швидкої вичерпності мінеральних та енергетичних запасів, внаслідок чого постіндустріальні країни перебувають сьогодні в певному розумінні в новій реальності необмежених ресурсів.

У цей же період часу все частіше почали вживатися терміни «інноваційний розвиток», «інноваційні перетворення» тощо. Можна стверджувати, що на початку 1990-х рр. у світі склався інноваційний напрям, спрямований на трансформацію якості й способу життя. Якщо індустріальний і доіндустріальний уклади прикріплювали продуктивні сили до чітко локалізованого в просторі виробництва, то інноваційний уклад поєднує людину з організаційними проектами і структурами, які можуть мати як локальне, так і глобальне поширення. Особливо це проявилось у розвитку інформаційних технологій, які виконують якісно нову роль у виробничому процесі. Перетворення нових знань та інформації в базовий виробничий ресурс змінює вигляд і найважливіші характеристики всіх галузей економіки. Інформаційний прогрес радикальним чином змінює технологічний базис суспільного виробництва. За деякими оцінками, удосконалення інформаційних технологій відбувається в 3-6 разів швидше, ніж технологій використання енергії, розвиток яких протягом останніх трьох десятиліть знаходиться під пильною увагою урядів розвинених країн та світового наукового співтовариства. Крім цього, необхідно зазначити, що прогрес в інформаційній сфері постійно прискорюється через необмеженість попиту на нові технологічні розробки. Зокрема, в американській економіці за допомогою

інформації виробляється *близько трьох чвертей доданої вартості*, створюваної в промисловості [16, с. 40].

Найбільш яскраві приклади дає розвиток інформаційних технологій, які використовуються в комп'ютерній техніці. Зокрема, зміна поколінь комп'ютерної техніки і перехід до більш досконалих рішень відбувається із зростаючою швидкістю. Так, протягом останніх двох десятиліть, відповідно до закономірності, названої «законом Мура», швидкодія мікропроцесорів, використовуваних у персональних комп'ютерах, подвоюється в середньому кожні вісімнадцять місяців [16, с. 41].

Нова швидкість поширення інформаційних технологій різко змінює відносну цінність ресурсів, виводячи на перший план інтелект і фінанси як найбільш мобільні сили та засоби сучасної економіки, від яких визначальною мірою залежить швидкість бізнесів-процесів. Інформація і знання, що визначаються не лише як субстанція, втілена у виробничих процесах та в засобах виробництва, а як безпосередня продуктивна сила, виявляються найважливішим фактором і ресурсом сучасного господарства. Галузі, які продукують знання та віднесені до «четвертинного» чи «п'ятеричного» секторів економіки, стають нині первинним сектором, що забезпечує господарство найбільш істотним і важливим ресурсом. Маючи на увазі зниження ролі та значення речових факторів виробничого процесу, можна говорити про досягнення матеріальним виробництвом певної природної межі свого розвитку. Сьогодні настав той момент, коли основними ресурсами суспільства стають не праця і капітал, а знання та інформація. Тобто можна стверджувати, що сьогодні суспільне багатство все більшою мірою асоціюється з володінням інформацією і знаннями. Самі ці фактори стають найважливішою умовою підвищення ефективності виробництва і забезпечення стабільного зростання.

Таким чином, структуру теперішнього, п'ятого технологічного укладу визначають: мікроелектроніка, біотехнологія й інформатика (генетичне ядро п'ятого технологічного укладу); гнучкі технології і робототехніка; нетрадиційна енергетика; композиційні матеріали; маловідходні та безвідходні екологічно чисті технології; комп'ютери, телекомунікації й Інтернет; принципово нові види транспорту; космічні технології й аквакультура (базисні виробничі інновації); принципово нові технічні системи і технології невиробничої сфери послуг, медицини, освіти, науки, управління; побутова радіоелектроніка тощо. З теорії довгострокового техніко-економічного розвитку відомо, що межа стійкого зростання домінуючого сьогодні (сучасного) технологічного укладу буде досягнута у другому десятилітті XXI сторіччя. До цього часу сформується відтворювальна система наступного (новітнього) технологічного укладу, становлення якого відбувається зараз.

На черзі освоєння технологій шостого укладу (термоядерний синтез, високо-температурна надпровідність тощо). Ядро цього технологічного укладу складають мікроелектроніка, програмне забезпечення, обчислювальна техніка і технології

переробки інформації, виробництво засобів автоматизації, космічного й оптиковолоконного зв'язку. Розвиток шостого технологічного укладу супроводжується відповідними зрушеннями в енергоспоживанні (зростання споживання природного газу), у транспортних системах (зростання авіаперевезень), у виробництві конструкційних матеріалів (зростання виробництва комбінованих матеріалів із заздалегідь заданими властивостями).

Новітній технологічний уклад набуває виразного інформаційно-телекомунікаційного вигляду з ключовою роллю глобальних інформаційних мереж, систем штучного інтелекту й інтегрованих високошвидкісних транспортних комунікацій при подальшому розвитку енергозберігаючих і екологічних технологій, ядерної енергетики, космічної техніки, виробництва конструкційних матеріалів із заданими властивостями та гнучкої автоматизації виробництва. Довгострокові прогнози глобального економічного розвитку вказують на пріоритетні напрями формування новітнього технологічного укладу: біотехнології, інформаційні технології, телекомунікації, авіаційна й аерокосмічна техніка, ядерна енергетика, гнучка автоматизація.

Отже, на початку XXI століття світова економіка активно формує нову парадигму науково-технічного розвитку. Інтенсивними темпами розвивається нова інформаційна цивілізація, що одержала назву «нової економіки». Посилюється соціальна спрямованість нових технологій, глобальний характер створення і використання знань, технологій продуктів та послуг. Сьогодні набирає темпи загальносвітовий процес зміни технологічних укладів зі зміною стереотипів «суспільства споживання» на орієнтації якості життя і творчої самореалізації, зрушенням споживчих переваг на користь освіти, інформаційних послуг і здорового навколишнього середовища. На Заході все більш широке визнання отримує девіз «від індустрії hi-tech до індустрії hi-hum», який досить чітко характеризує тенденцію змін в інноваційному бізнесі.

У ході становлення новітнього технологічного укладу формуються порівняльні переваги, які будуть визначати геополітичну конкуренцію середини XXI століття. У геополітичній конкуренції ще більше зросте значення науково-технічного прогресу, спроможності до освоєння нових технологій. Зросте роль людського фактора й організації творчої праці. До числа основних факторів, що визначатимуть національні конкурентні переваги, будуть належати: освіта й охорона здоров'я населення; розвиток науки; можливості інформаційного середовища; забезпечення за допомогою державного управління умов для розкриття творчих здібностей кожної особистості; чистота навколишнього середовища і висока якість життя. Тому країни, які неспроможні будуть забезпечити необхідний рівень освіти населення, розвиток науки та високу якість інформаційного середовища, будуть приречені на нееквівалентний зовнішньоекономічний обмін і глибоку залежність від зовнішніх

фінансових та інформаційних центрів; вони збережуть за собою, переважно, функції джерел природної сировини й «людського матеріалу» для транснаціональних корпорацій і розвинених країн, що концентрують глобальний інтелектуальний потенціал.

Нині країни цивілізації «третьої хвилі» продукують і продають усьому світові переважно інформацію та нововведення, менеджмент і продукцію масової культури, нові технології та програмне забезпечення, а також освітні, медичні, фінансові та інші послуги.

Відповідно до вищевикладеного, розглянемо технологічну та економічну ситуацію, яка склалася в Україні за останні десятиліття. Зрозуміло, що після зміни державного ладу і прискореного переходу України до ринкової економіки стан і зміни технологічної структури країни практично не цікавили державну владу, яка ще не визначилась щодо сфери своїх інтересів і відповідальності. При лібералізації економіки, за відсутності сформованих важелів економічної рівноваги і керівних впливів з боку держави, відбулося спонтанне руйнування відтворювальних контурів усіх існуючих технологічних укладів, що супроводжувалося розпадом їхніх складових технологічних ланцюжків. Після розпаду СРСР технологічна структура України втратила стійкість: з руйнуванням єдиного народногосподарського комплексу відбувся розрив переважної більшості сформованих коопераційних взаємозв'язків з підприємствами колишніх союзних республік; обвальна приватизація державних підприємств, у тому числі і науково-технічного оборонного комплексу, мала наслідком фактичну втрату керованості інноваційно-технічним комплексом як єдиним цілим.

У 1990-ті рр. в результаті цілеспрямованих заходів щодо скорочення державної підтримки науки й інновацій, скорочення оборонних замовлень і відкриття внутрішнього ринку колишні позиції СРСР в основному були втрачені, намітилася тенденція технологічної деградації економіки. Починаючи з 1992 р., спостерігається різкий перелом тенденції поступового зростання четвертого технологічного укладу й обвальний спад показників його розвитку. Технологічні зрушення в економіці України протягом 1991-1998 рр. набули виразно регресивного характеру, що призвело до швидкої деградації технологічної структури економіки. При цьому найбільш серйозний регрес охопив найсучасніші виробництва і виразився в «відкаті» країни за рівнем їхнього розвитку на 10-25 років. Більшість виробництв готової продукції, що замикають відтворювальний контур п'ятого технологічного укладу, практично було згорнуто, їх скорочення набагато перевищує спад виробництва інших видів готової продукції, відбулося практично повне їхнє витіснення з внутрішнього ринку імпортними аналогами [16, с. 190]. Стрімке руйнування виробництв сучасного технологічного укладу означає руйнування технологічної основи стійкого економічного зростання і суттєво ускладнює вихід економіки з глибокої депресії.

В Україні спад виробництва у високотехнологічних галузях виявився набагато більшим, ніж в середньому по промисловості. Істотно знизились показники ефективності економіки: продуктивність праці скоротилась на третину, на цю ж частку зросла енергоємність виробництва. І без того незначна частка п'ятого технологічного укладу в економіці, сконцентрована в основному у ВПК, зменшилася втриє, вітчизняна наукомістка продукція витіснялася конкурентами з зовнішнього і внутрішнього ринків, багато високотехнологічних підгалузей практично були згорнуті [16, с. 191].

За цей період відбулося катастрофічне старіння виробничого апарату: знос основних виробничих фондів у більшості галузей перевищив 70%, головним чином, внаслідок майже повного розвалу інвестиційної, науково-дослідної, дослідно-конструкторської та проектно-технологічної сфер.

Можна стверджувати, що це відбулося через загальний розпад системної організації економічного життя, відсутність чітко обґрунтованої загальноекономічної та особливо промислової й науково-технічної політики, примітивну інтерпретацію ідей загальної лібералізації, відмову від державного регулювання економічного і науково-технічного розвитку, наслідування вульгарним уявленням щодо всевладдя спрощеного і хибно розтлумаченого монетаризму та інші вади і прорахунки здійснюваних економічних реформ.

Величезні кошти з економіки України були спрямовані на закупівлю різноманітної продукції, в тому числі устаткування для промисловості, яке не могло бути новітнім і конкурентоспроможним. Така хибна позиція не дала змоги створити необхідні умови для примноження та зміцнення інтелектуального потенціалу суспільства, інноваційного розвитку економіки, освоєння нових високих технологій, подолання структурних деформацій, успадкованих від адміністративно-командної системи.

У кінцевому рахунку економічна динаміка не набула сучасної постіндустріальної спрямованості, що мало стати стрижнем трансформаційного процесу. Частка технологій 5-го укладу, яка в СРСР була порівняно невеликою, скоротилася за період реформ в Україні більш ніж вдвічі. В промисловості повністю переважає 4-й уклад, характерні риси якого пов'язані з крупносерійним машинобудівним виробництвом, використанням нафти як основного енергоносія, поширеністю двигуна внутрішнього згоряння та хімії органічного синтезу. Одночасно значною є частка 3-го технологічного укладу, особливо в галузях важкого енергетичного машинобудування, чорної металургії.

Нині найвразливішим місцем української економіки є структура промислового комплексу. За роки реформ частка електроенергетики та паливної галузей зросла з 8,93% у 1991 р. до 21,2% у 2000 р., або в 2,4 раза; галузей чорної та кольорової металургії – з 12,1% до 29,8% (у 2,5 раза); тоді як питома вага машинобудування

та металообробки зменшилася з 30,5% до 13,4% (у 2,3 раза); а галузей соціальної спрямованості (легка, харчова) з 29,4% до 18,4% у 2000 р. Ця структурованість економіки, фактично залишилась незмінною з 2001 по 2008 рр., тобто до початку кризового періоду.

Значна частина продукції українських підприємств машинобудування та приладобудування неконкурентна, її продукція витіснена з внутрішнього ринку імпортною продукцією. Частка машинобудування в загальній структурі товарного експорту України становить трохи більше 10%. А в розвинених країнах ця частка досягає 40-50%. Обсяг виробництва високотехнологічної продукції авіакосмічної, електронного устаткування, медико-діагностичної техніки, біоапаратів постійно скорочується, що свідчить про відсутність стимулів інноваційного розвитку промисловості.

Структурний перекис економіки на користь сировинних галузей породжує для країни цілий ряд суттєвих негативних наслідків. Це перш за все жорстка залежність від ринкових коливань попиту та цін на цю продукцію і мало затребуваного інтелектуального потенціалу країни.

Видобувні галузі аж ніяк не сприяють народженню інноваційної хвилі для приходу до нового укладу. Власники старого укладу не є споживачами інноваційного продукту і не створюють відповідно умов для ринку інновацій і об'єктивно не зацікавлені в технологічній модернізації. Імпульс, породжений експортно-сировинними галузями, так і не породив умов для зростання інноваційної продукції, не перетворився в ту рушійну силу, яка може зрушити цю складову.

На рівні інфраструктури майже не видно перспективних відносин з використанням інноваційних вимог. Менеджмент майже не використовує сучасні інформаційні технології і прогресивні стандарти управління.

Слід зазначити, що, відповідно до стандартної міжнародної торговельної класифікації (SITC), до групи провідних у високотехнологічних комплексах з 1990 р. входять виробничі структури, що поставляють на ринок наукомісткі продукти органічної хімії і пластику; фармацевтичну продукцію; хімікати для сільського господарства; радіоактивні матеріали, турбіни й устаткування реакторів, генератори для ядерних, гідро- та вітрових електростанцій; устаткування для автоматизованої обробки інформації, телекомунікаційне устаткування; електронні прилади й устаткування для медицини; напівпровідникові пристрої; прогресивну продукцію електромашинобудування; авіаційну і космічну техніку; оптичні прилади і вимірювальне устаткування; зброю і системи озброєння. У країнах ОЕСР запропоновано виділяти чотири високотехнологічні галузі промисловості: авіакосмічна, виробництво комп'ютерів і офісного устаткування, електронна промисловість і виробництво комунікаційного устаткування, фармацевтична промисловість.

Потрібно відзначити, що за окремими напрямками промислового виробництва

є позитивні приклади функціонування підприємств, які мають у своєму науково-технологічному арсеналі основні відомі базові технології, що використовуються у світовій промисловості: виробництво матеріалів, переробні, заготівельні, металообробні, термічні, збиральні, нанесення покриттів тощо. Є також й нанотехнології. Достатніми доказами високотехнологічних та конкурентних можливостей української промисловості є серійне освоєння принципово нових моделей літаків АН-70, АН-140 та АН-38, які справедливо вважаються сучасними моделями ХХІ століття, реалізація унікального міжнародного проекту програми ракетно-космічного комплексу морського базування «Морський старт» і «Глобал стар», де застосовуються вітчизняні ракетоносії «Зеніт» і «Циклон». З 22 базових технологій ракетно-космічної галузі Україна володіє 17.

Разом з тим, як свідчать дослідження науковців відділу обробної промисловості РВПС України НАН України, в галузі промисловості потребують невідкладного вирішення серйозні техніко-економічні проблеми. Це, насамперед, низька якість і неконкурентоспроможність більшості металургійної продукції, продукції хімічних, машинобудівних виробництв: через невідповідність технічного і технологічного рівня її виробництва світовому. Особливо це стосується сталеплавильного, прокатного, трубного, метизного виробництв, де застарілі технології призводять до перевитрат сировини, матеріалів, палива, енергоносіїв [16, с. 199]. Це відповідно відображається на рентабельності операційної діяльності промислових підприємств, що відображено в табл. 2.1.

Використання застарілих технологій збільшує витрати виробництва, зокрема, енергомісткість та матеріаломісткість виробництва продукції, відповідно збільшує собівартість виробництва продукції та зменшує рентабельність операційної діяльності промислових підприємств. Зокрема, це видно по рентабельності виробництва промисловості в цілому та по її базових галузях.

Великою проблемою є фізична зношеність і моральна застарілість основних виробничих фондів у багатьох галузях комплексу. Існують надлишкові потужності, переважно в сировинній частині комплексу, виробництві чавуну, вуглецевої сталі рядових марок. Одночасно економіка України відчуває брак якісних високотехнологічних металовиробів, готового прокату з легованих і спеціальних сталей тощо, які доводиться імпортувати. Крім того, переважна частина виробництва металургійного комплексу орієнтована на імпорт з негативною структурою. Здебільшого це сталеві заготовки – напівфабрикати.

Частка продукції машинобудування в загальній структурі товарного експорту України становить тільки 11,1%. Слід зазначити, що в промислово розвинених країнах відповідна частка машинобудування і металообробки досягає 40-50%, а разом із ключовими галузями (хімічна, нафтохімічна, лісова, деревообробна) – 70%. При цьому питома вага принципово нової продукції, поставленої на екс-

Таблиця 2.1

**Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств
(у відсотках)**

	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Промисловість	4,8	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8	4,9	1,7
Переробна промисловість	5,9	3,1	4,2	5,4	5,3	5,5	5,9	3,1	1,4
у тому числі:									
виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	...	4,0	1,5	4,9	4,1	3,6	3,5	-1,6	- 2,1
хімічна та нафтохімічна промисловість	7,8	1,8	5,2	7,0	7,8	4,0	4,5	4,7	- 1,2
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	9,8	4,6	7,9	9,2	7,2	8,5	8,3	5,2	- 2,3
машинобудування	- 0,3	1,5	1,9	3,1	3,4	2,6	4,3	2,9	4,6

Джерело: [17. с. 62]

порт, у загальному обсязі експортованої нової продукції в 1999-2001рр. щорічно зменшувалась (з 96% у 1999 р. до 82,2% у 2001 р.). Якщо враховувати, що частка вітчизняної наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції становить 0,1%, то потенційно ми можемо отримувати щорічно \$ 2,5-3 млрд. Але практично ситуація протилежна: обсяг виробництва високотехнологічної продукції авіакосмічної, електронного устаткування, медико-діагностичної техніки та нових лікарських біопрепаратів постійно скорочується (порівняно з 1998 р. на 22,8%), що свідчить насамперед про відсутність стимулів інноваційного розвитку промисловості.

Усе вищенаведене змушує докорінним чином переглянути проблеми трансформації та формування інноваційного потенціалу українських підприємств у сучасних умовах господарської діяльності. В першу чергу потрібно формувати сучасний кадровий потенціал з рівнем освіти кваліфікації знань, вміння та навиків, які відповідають інноваційним проблемам та завданням розвитку. На основі кадрового потенціалу потрібно сформувати управлінський потенціал, який може поставити тактичні та стратегічні завдання трансформації існуючого потенціалу підприємства та формування інноваційного потенціалу підприємства. У свою чергу, формування інноваційного потенціалу підприємства потребує формування науково-

дослідницького та інформаційного потенціалу підприємств, як базових елементів забезпечення інноваційного розвитку.

Як показує досвід інших країн, в сучасних умовах немає альтернативи сталому розвитку, як глобальній і комплексній інноваційній моделі. Це стратегічний курс розвитку сучасної економічної моделі. Винаходить щось інше – втрачати марно час. Наша економіка і так відстала від розвинутих країн світу.

Визначаючи корисність інновацій споживачем, тим самим суспільство визначає зміни в соціально-економічному середовищі, структурі виробництва, цільовій зміні підприємства, його потенціалу, а також носіїв.

Країни з парадигмою інноваційного розвитку свідчать, що тільки союз державного управління і наукового співтовариства дозволять зробити ривок, щоб надолужити упущене.

Як свідчать статистичні дані, Україна за два десятиріччя не змогла «переломити ситуацію» в цьому напрямку. Покладання надій на чудодійний «ринковий механізм» та «ініціативу власників» не виправдались. А світовий досвід розвинутих країн не був використаний.

Як підкреслюють науковці, інновації в минулі роки зводилися до однієї цілі – накопичення капіталу. Отримана в спадщину модель економічного розвитку тільки відтворювала застарілий технологічний потенціал.

Вона базувалася на такій структурі в економіці, коли упор робиться не на розвинутий технопарк, а на природні ресурси – чорнозем, вугілля, руди, чорні метали тощо.

Демонтаж цієї системи триває усі роки незалежності. За порадою МВФ і Всесвітнього банку, дорогу давали малому і середньому бізнесу. А це неминуче вело до активного розвитку старого технопарку. Увага до створення новітнього відійшла, на жаль, в сторону. Наголос робився на «швидкі гроші». Лібералізація йшла не по класичній схемі – економічна свобода, вільна конкуренція, а в основному акцент було зроблено на свободі збагачення.

Світовий досвід був проігнорований, а він свідчив, що прорив на світовий ринок країна може здійснити тільки об'єднавши зусилля держави і приватного капіталу. Приклад Японії, Тайваню, Німеччини, Мексики та інших держав підтверджує, що конкурентоздатні галузі завжди користувалися підтримкою держави, не окремі фірми, а саме галузі.

Стратегії інноваційного розвитку суспільства залежить від цілого комплексу умов та чинників. Вони обумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. Це і перехід до економіки знань, це і об'єктивна необхідність прискорення впровадження нової техніки і технологій з їх швидким моральним старінням, це і підвищення ефективності складових потенціалу підприємства і його носіїв, це і визначальна роль науки в НДДКР.

Важливе місце відводиться економічним потребам безпосередньо виробництва та науково-технічним і соціальним мотиваціям.

Сучасні підприємницькі суб'єкти можуть відповідати всім цим вимогам, якщо вони конкурентоспроможні і постійно радикально поліпшують властивості товарів та послуг. Тут можна згадати не такі давні процеси, коли від лампових телевізорів, обчислювальної техніки перейшли до транзисторів, а нині до цифрових технологій.

Остання криза показала не тільки слабкість фінансової системи, але згубну структуру витрат на виробництво товарів та послуг. Висока енергоємність не дає підприємствам і їх потенціалу бути конкурентоспроможними. Весь старий технологічний ланцюг не сприймає інновацій. Галузі з високою доданою вартістю деградують. Особливо видно це в верстатобудівельній галузі, сільгоспмашинобудівництві, легкій та всій наукоємній промисловості.

Країна стала залежною від імпорту готової продукції. А експорт сировини і напівфабрикатів разом з імпортозалежними товарами призвів до того, що Україна на відтворювальну природну ренту, обмінює її на чужу інтелектуальну працю. Фактично вона фінансує НТП і економічний ріст інших країн.

У результаті цього в країні низький рівень доходів. Стандарти медицини і освіти зовсім не відповідають потребам суспільства. Ступінь забруднення навколишнього середовища найгірший в Європі. Екологія середовища проживання не витримує критики.

Такі низькі соціальні стандарти провокують неякісне виробництво, а також імпорт такої ж продукції з-за кордону.

Підтримка господарюючим суб'єктам конкурентоспроможності за рахунок низьких соціальних благ, невисокої зарплати – це консервація технологічної відсталості.

Як показує досвід розвинутих країн високі доходи і такі ж соціальні та екологічні стандарти створюють мотиваційний інтерес для бізнес-структур до інновацій, передових технологій. А наймані працівники зацікавлені підвищувати свою кваліфікацію, отримувати сучасну освіту, вести здоровий спосіб життя.

Конкурентні переваги – це найбільш вагомий чинник в ринковій економіці. В кінцевому результаті всі переваги і об'єктивні чинники концентруються в потенціалі бізнесових структур. І якщо раніше ці переваги були пов'язані з доступністю до джерел сировини, енергоресурсів, використанням дешевої робочої сили, вигідності ніші на ринку, чи якимись пільгами з боку податкової системи, то більш суттєві переваги пов'язані з новими технологіями, кваліфікованим персоналом, що здатний створювати новинки, отримувати патенти, розвивати матеріально-технічну базу підприємства, забезпечувати високу якість та стандарти, формувати високі імідж.

За роки незалежності приймалися різні документи з проблем інноваційного розвитку. Так, у 2003 р., Кабінетом Міністрів була прийнята Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, що були прийняті на Всесвітньому саміті сталого розвитку, на 2003-2015 рр.

У 2008 р. Держкомітет України з інновацій і інвестицій разом НАНУ розробив стратегію національного інноваційного розвитку. Але далі цієї стратегії поки що справи не зрушилися.

Поки наша держава топчеться на місці, її обходять такі країни, як: Турція, Іран, Бразилія, Індія, Китай. І обходять в тих галузях, в яких Україна мала значні конкурентні переваги: металургії, машинобудування, атомному секторі енерговиробництва, морському та залізничному транспорті.

Поява Національної ради з сталого розвитку України уселяє надію на генерацію стратегічних ідей з системного розвитку економіки країни, де інноваційні складові займають своє місце.

Розроблена програма інвестиційно-інноваційної діяльності на ближчі роки. Позитивно, що роль держави прописана системно. Передбачається не просто стимулювання та залучення інвестиційних потоків, але й системне їх використання на інноваційні процеси. В цій програмі передбачається, на відміну від раніше декларованих, що держава як каталізатор залучення приватних інвестицій, буде партнером в цьому процесі. Реальним і рівноправним. Вона не буде давати гарантій під все, як це було раніше, а тільки під самоокупні проекти. Прийде від дотацій до інвестицій.

Позитивним є і те, що передбачається залучити кошти Росії, Китаю, Євросоюзу під контролем держави. Критеріями підтримки державою різних проектів є перш за все – високотехнологічність, де інноваційність відіграє першу скрипку. Не менш важливу роль відіграють ті проекти, де створюються нові робочі місця і розвивається вітчизняне виробництво, що заміщає імпортні товари. Створення робочих місць з високою зарплатою допоможе вирішувати і соціальні проблеми, а також сприятиме включенню в світовий ринок значну частину економічно активного населення.

Не менш важливим є постійне поліпшення законодавчого поля. І хоча темі інновацій та інноваційній діяльності присвячено близько 80 законів і більше 600 законодавчих актів і маса нормативних актів міністерств та відомств, але мотиваційних елементів в них обмаль і тому капітал не поспішає в цю сферу.

Зрозуміло, що така складна сфера потребує розвинутої інфраструктури. За-рубіжний досвід яскраво про це свідчить. Це і національні та територіальні інноваційні кластери, широка сітка технопарків, різного роду «інкубатори», венчурні виробництва тощо.

Найбільш розповсюджені у світі види інноваційно-технологічних структур – це

технопарки, інноваційні центри. Ці комплекси дозволяють у стислі терміни і з меншими витратами проходити всі стадії циклу просування наукових знань в матеріальну сферу, сприяють трансферу технологій. В технопарках поєднуються інтереси як розробників так і споживачів наукових досягнень. Такий гібрид є досить популярним в багатьох країнах світу, бо поєднання новітніх ідей і впроваджувальної діяльності сприяє швидкому використанню наукових досягнень, підвищенню конкурентоспроможності і рентабельності підприємств.

Всесвітньо відомий технопарк у Силіконовій долині, створений на базі Стенфордського університету, сприяв впровадженню новітніх технологій безпосередньо у виробництво, запровадив їх комерціалізацію.

На сьогоднішній день в США кількість технопарків перевищує 160 одиниць. Значна кількість цих структур і в Японії, Індії, Європі. В Росії нараховується більше 60 технопарків.

Джерелами фінансування цих об'єднань є як державні кошти, так і засоби приватних фізичних та юридичних осіб.

Розвиток інноваційної економіки передбачає комплексне і раціональне розміщення продуктивних сил в регіонах країни, містах. Особливо важливо зберегти середовище проживання, його екологічну складову.

Як показує досвід успішних молодих країн, без планування, особливо стратегічного, без прогнозування, без розробки національних проектів важко вийти на передові рубежі в інноваційному розвитку.

На думку академіка М. Згуровського ми чомусь в країні відмовились від політики пріоритетності науково-технічного розвитку, науку виключили з продуктивних сил, а взяли орієнтир на зовнішнє запозичення [18, с. 13].

Наша наука і освітянська сфера не націлені в цілому на інноваційний розвиток. Про це свідчать такі дані: відсутня концентрація інтелектуальних ресурсів на стратегічно важливих шляхах розвитку країни, існує майже 30 розподільників бюджетних коштів, що направляються на науку; незбалансовані об'єми державного замовлення на підготовку спеціалістів з потребами ринку і перспективним розвитком економіки.

Існуюче законодавство виключило університети, частково і державу, з інноваційного циклу. Автори патентів у нас тільки вчені. Але вони в силу свого положення не можуть організувати вихід «ноу-хау» на ринок.

У США діє, майже 30 років, закон Бей-Доула, де передбачається отримання університетом прав на патенти. Якщо ці патенти використовуються неефективно, то права на них переходять до держави.

Механізми стимулювання і заохочення інноваційною діяльністю не тільки прописані в законодавчих актах, але їх комерціалізація гальмується податковою системою, яка не спрямована на інноваційний розвиток [18, с. 13].

Нам видається доцільним прийняти Інноваційний кодекс України, де передбачити всі нюанси заохочення цієї діяльності, починаючи від політики держави на пріоритетний розвиток науково-технічного прогресу, кадрове супроводження, високий рівень конкурентоспроможності науки та освіти, включення бізнесових структур в цей процес, тобто всю азбуку інноваційного розвитку, включаючи багатий світовий досвід.

Наша країна тільки в 2011 р. запускає бюджетну програму «Державна підтримка інвестиційних проектів в реальному секторі економіки на умовах софінансування». Передбачається 135 млн. грн. на створення нових технологій. Але не видно бізнесового руху в цьому напрямку, який просто користується майже безплатними для нього розробками.

Кількість інноваційних активних підприємств в Україні за останні 10 років становить 13-14% і майже не змінюється. Порівнюючи з ЄС – це в 2 рази менше, ніж у периферійних країнах, і в 5 разів менше, ніж у передових. Але ж відомо, що ми знаходимося в лідерах за темпами розвитку і охоплення мобільним зв'язком, найбільш актуальними інтернет-технологіями і телебаченням. Тобто ми споживаємо чужі технології. Уже всім відомо, що нав'язана ідея нестягненого, шаленого споживання призводить до економічної залежності від імпорту.

У нашій країні затребування на модернізацію, інноваційний розвиток дуже слабкий. Мотиваційні механізми майже перестали діяти. Тяга до знань втрачається і перетворюється на фетиш диплому. Відсутність оцінки інтелекту призводить до його продажу в розвинуті країни. А розрив науки і виробництва породжує різні спекуляції.

В економічній науці відомо, що для розвитку інноваційного шляху країни вкрай потрібні як ті, хто займається цією діяльністю, так і значні кошти, що виділяються на науково-дослідницьку та інноваційну діяльність. Фактичну динаміку змін можна проілюструвати за допомогою даних, наведених в табл. 2.2.

Показово, що кількість науковців вищої кваліфікації за останні 10 років збільшилася на третину, але зайнятих в інноваційній діяльності скоротилась.

Низький відсоток докторів і кандидатів наук, які працюють в інноваційному секторі економіки, свідчить, що цей напрямок не користується повагою у цих спеціалістів в зв'язку з відсутністю належної оплати праці, а також з низькою престижністю цієї діяльності.

Державна політика, щодо залучення науковців вищої кваліфікації в інноваційну сферу відсутня. А це все призводить до недовикористання інтелектуального потенціалу країни.

Не краща справа і в надходженні заявок на видачу охоронних документів та використання об'єктів промислової власності, в тому числі, і раціоналізаторських пропозицій. Відповідна динаміка представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.2

Чисельність науковців та фінансування інноваційних розробок

	Роки				
	2000	2005	2008	2009	2010
Кількість працівників, які виконують науково-дослідницькі роботи та розробки (тис. осіб)	120,8	105,5	94,1	92,4	89,5
У тому числі:					
доктори наук	4103	4176	4453	4441	4501
кандидати наук	17916	16918	17087	17073	17050
Усього в країні:					
докторів наук	10339	12014	13423	13866	14105
кандидатів наук	58741	68291	77763	81169	84001
Фінансування на науково-технічні дослідження (тис. грн.)	—	5160400	8024759	7950210	8045000

Джерело: [19, с. 251]

Тенденція до зменшення творців інтелектуальної власності і результатів їх діяльності досить сумна. А є ще і якісна сторона – старіння цих спеціалістів. Середній вік цих людей більше 45 років.

Негативна тенденція зберігається і в впровадженні у виробництво як раціоналізаторських пропозицій, так і винаходів, промислових зразків. Тільки за останні роки скорочення становить більше 20-30%.

Якщо ж аналізувати питому вагу реалізованої інвестиційної продукції в загальному об'ємі промислового виробництва, то картина не оптимістична.

Таблиця 2.3

Основні показники з використання прав інтелектуальної власності

	Роки				
	1995	2000	2008	2009	2010
Чисельність творців інтелектуальної власності (тис. осіб)	65	45	37	31	29
Подано заявок на видачу охоронних документів:					
винаходу	2826	4029	1943	1491	1399
промислових зразків	109	266	260	201	204
раціоналізаторських пропозицій	66355	387444	22044	17425	17005

Джерело: [19, с. 252]

Якщо у 2002 р. цей показник становив 7%, то у 2009 р. уже 4,8%, а минулому році всього 3,8%. Ця тенденція аж ніяк не відповідає заявам про перехід на «інноваційний шлях розвитку».

Також варто відмітити, що за останні роки кількість освоєних у виробництві інноваційних видів продукції стабільно коливається в районі 2500 одиниць, тоді як у 2004 р. це число досягло майже 4000 одиниць.

Не все гаразд і з об'ємами виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП. Якщо їх питома вага у ВВП у 1991 р. становила 1,4% (що теж не дуже високий показник), то у 2009 р. становить уже 0,95%, а у 2010 р. всього 0,90%.

У багатьох країнах світу витрати на науку у 2008 р. сягнули в Європейському Союзі 1,85% (а ціль – 3%), в Японії 3,4%, США – 2,67%, Швеції – 3,6%, Фінляндії – 3,47% ВВП.

Більше половини витрат на наукові дослідження в ЄС – це фінанси підприємницького сектору, а у Фінляндії вони становлять більше 2/3 [20].

Відповідно ці зміни формують значний попит на високий рівень освіти і професійної підготовки робочої сили. Ступінь освітньої підготовки працівників стає найважливішою умовою його соціального визнання. Це дало змогу Ф. Фукумі сформулювати висновок, що в постіндустріальних країнах розбіжності пояснюються не старим класовим виміром, а різницею в здобутій освіті [21].

На ринку праці виникла нестача висококваліфікованих кадрів. Так в Європі попит на них перевищує на 20% їх пропозицію. В США цей розрив компенсується за рахунок іноземних вчених та інженерів.

Попит на фахівців у сфері інформаційних технологій зростає. Так щорічна потреба в них США становить 850 тис., Німеччини – 30 тис. А в цілому в Європі не вистачає майже 600 тис. таких спеціалістів.

У XXI столітті сформувався протиріччя між фахом працівників і поколінням нової техніки. Остання за століття оновлюється до десяти поколінь, а людський фактор тільки три. Тобто відставання кваліфікації працівників від потреб технологічного рівня економіки стало фактором тормозу інноваційного розвитку суспільства.

Подолання даного протиріччя потребує нової якості як освіти в цілому, так і підготовки спеціалістів в цих нових умовах. Вищі навчальні заклади, що створюють глобалізацію стандартів навчання, виставляють на ринок свій інтелектуальний продукт. Це дає змогу якісно вдосконалити систему вищої освіти, згідно з вимогами реальної економіки, в усіх закладах, де готують фахівців.

Інноваційна модель розвитку економічного потенціалу включає і соціальні складові. Так лауреат Нобелівської премії Джозеф Стигліц відмічає, що в суспільстві слід дотримуватися морально-економічних категорій. Це насамперед рівноправності, справедливості, мотиваційності. Порушення цих явищ не дає можливості

реалізувати інноваційну модель розвитку. Кричуща несправедливість і бідність породжує в'яле суспільство. Втрачається зміст і сенс життя. Покірність долі і боротьба на виживання стають звичкою.

У нашій країні робилися спроби у 2000 р. створити інноваційну структуру економічних процесів розвитку через бізнес-інкубатори, технопарки. Але відсутність комплексного всебічного підходу до цього складного завдання не дала очікуваних результатів.

Але навіть окремі технопарки, які тільки ставали на ноги, показали свою ефективність. На 1 гривню державної підтримки отримували 18 грн. інноваційної продукції. Це відноситься до зварювального і медичного обладнання, високочистих кристалів, виробництва плівочного матеріалу, неорганічних солей тощо.

Але після 2005 р. взятий напрямок на імпортування продукції і скорочення власного виробництва зменшив попит на наукові розробки та інновації. Відносини держави до тих мало чисельних технопарків, які зароджувалися, це по суті дзеркало економічної політики до інноваційного розвитку країни.

На думку наших відомих науковців, потрібно активно залучати та використовувати зарубіжний досвід формування нових інноваційних структур. Зокрема професор Стенфордського університету і Центру досліджень у сфері підприємництва бізнес-школи Едінбурзького університету Генрі Іцкович запропонував нову модель організації інноваційного процесу так звану «троїсту спіраль». Ядром цієї моделі є дослідницький університет. В ньому поєднується навчання, наукові дослідження та інноваційне впровадження інтелектуальних технологій і виведення її на ринок [18, с. 13].

Модель, яку демонструє Україна всі ці роки, не сприяє впровадженню інноваційної складової. Окремі пориви, які є в різних галузях, не відповідають можливостям країни, її економічному потенціалу. Потрібна системна програма інноваційного розвитку, де державні стандарти будуть обов'язковими для всіх суб'єктів країни.

Інноваційна політика в країні повинна опиратися на систему вітчизняного законодавства, постанов уряду, різних нормативних підзаконних актів та заходів, що спрямовані на розвиток інноваційних розробок та технологій.

Вся ця система повинна реалізувати як інтереси держави, так і інтереси національного капіталу, наукового співтовариства і всіх суб'єктів цього процесу.

Як зазначено у відомій 117-ій Конвенції МОП, така політика повинна бути спрямована на досягнення добробуту і розвиток населення, а також заохочення його до соціального прогресу.

У цілому державна діяльність в інноваційній сфері як складова частина економічної політики має вирішувати одночасно всі завдання – економічне зростання, збільшення зайнятості, підвищення конкурентних позицій країни, відповідне ресурсозбереження, дотримання рівноваги.

Інновації в Україні мають сприяти переходу країни на сталий, прогресивний шлях розвитку. Вони пов'язані з якісними товарами та послугами, передовою інфраструктурою, нововведеннями, що підвищують безпеку техносфери, і потрібні не тільки для гармонізації економіки, а для виживання країни.

Виходячи з тих правових актів програм, які проголошені в Україні, і потреб суспільства в цьому столітті, основними завданнями інноваційної політики, на наш погляд, мають бути:

- реалізація інноваційних програм, проектів, технологій, які впливають на ефективність економічної діяльності, сприяють її конкурентоспроможності;
- розвиток та збереження наукового, виробничо-технологічного потенціалу як фундаментальної науки, так і сучасної підготовки кадрів для переходу на більш високий рівень наукового потенціалу;
- створення економічних та фінансових умов для широкого розвитку інноваційної діяльності;
- здійснення системної структурної модернізації економіки як в цілому, так і в першу чергу в найбільш промислово розвинених центрах;
- оновлення регіональної та міжрегіональної інноваційної інфраструктури;
- зупинення забруднення природного середовища та екологічних катастроф;
- створення сприятливих умов для повної зайнятості населення і появу нових робочих місць, які відповідають інноваційній інфраструктурі.

Тільки за таких умов можна забезпечити трансформацію потенціалу українських підприємств, що буде відповідати завданням стратегії інноваційного розвитку країни в сучасних умовах.

2.4. Форсайтні методи дослідження у стратегічному управлінні підприємствами

Стратегічне управління підприємствами – новий більш адекватний щодо реалій ХХІ століття тип менеджменту – виникло як реакція на те, що в нинішньому глобалізованому світі економічна ситуація змінюється надто стрімко. Причому зміни ці нерідко несподівані, важко передбачувані. Ігор Ансофф, якого вважають батьком стратегічного менеджменту, не знайшов кращого визначення цих змін, ніж застосувати до них назву надзвичайно поширеного і все ж одного із найменш вивчених фізичних явищ – *турбулентності*. Він сформулював завдання стратегічного менеджменту наступним чином: «вивчення поведінки складних організацій у турбулентному середовищі» [22]. Стрімкі зміни ситуації вимагають швидкої реакції, тобто невідкладних тактичних рішень. Саме поняття стратегії включає в себе більш широкі просторові та часові масштаби. І це не просто термінологічний парадокс – в

ньому відображаються *суперечності реального життя*, зумовлені відставанням нашого вміння і можливостей приймати по-справжньому обґрунтовані і виважені рішення щодо проблем управління суб'єктами економічної діяльності.

Посуті, в цьому полягає основне протиріччя і основний парадокс стратегічного управління – в необхідності, приймаючи оперативні управлінські рішення, не втратити стратегічних перспектив, забезпечити рух у напрямку чітко усвідомлюваних стратегічних цілей розвитку організації. І, як свідчить досвід останніх десятиріч, виживають і досягають успіху в тому турбулентному морі сучасної економіки тільки ті підприємства, керівники яких знаходять можливість, приймаючи невідкладні оперативні рішення, тримати курс на досягнення чітко усвідомлених стратегічних цілей.

Топ-менеджер конкретної фірми має поєднувати власну оригінальну ідею щодо можливих шляхів до успіху з науково обґрунтованим знанням майбутньої еволюції технологій і ринку. Зрозуміло, що тут необхідний прогноз змін зовнішнього середовища організації на тривалу перспективу.

Намагання прогнозувати розвиток окремих галузей економіки має досить давню історію. Одним із повчальних прикладів може бути прогноз розвитку гужового транспорту столиці Великої Британії, виконаний у 80-ті рр. XIX століття, де на основі аналізу тенденцій розвитку такого транспорту в столиці імперії за попередні десятиліття було доведено, що до 1930 р. Лондон покритий 2-метровим шаром кінського гною. Приблизно в ті ж часи аналогічні розрахунки продемонстрували: розвиток промисловості в Європі можливий лише по берегах рік – інакше не вистачить посівних площ Європи, щоб виростити достатньо вівса для коней, якими доведеться перевозити сировину і вироблені з неї товари.

Подібні прогнози не були видумані, а одержані вченими в результаті цілком коректних, з математичної точки зору, обчислень. Єдине, чому їх результат виявився абсурдним, це те, що в них були враховані тільки ті факти, які були добре відомі прогнозистам на той час, і повністю ігнорувались принципово нові можливості, пов'язані з винайденням парової машини й автомобіля.

У цьому відношенні вони принципово не відрізняються від сучасних математичних моделей розвитку економіки. В останніх враховується незрівнянно більше параметрів, але знову ж тільки тих, які економістам сьогодні добре відомі, і не враховуються нові можливості і загрози, які обов'язково з'являться в результаті розвитку науки і технології. Їх принципово неможливо врахувати в подібних моделях при сьогоднішньому рівні знань.

Економісти і математики не можуть закласти в свої моделі властивості і можливості техніки та технології, яких ще не створено. Цим зумовлено те, що вже в п'ятдесяти–шістдесяті роки минулого століття почалися пошуки інших підходів до прогнозування науково-технологічного розвитку, які ґрунтуються на знаннях

та інтуїції людей, які працюють на передньому фронті наукового пошуку. Адже передбачити появу нових видів транспорту в 1880 р., коли робилися розрахунки лондонського прогнозу, все ж можна було. Вже в 1860 р. француз Ежен Ленуар створив перший двигун внутрішнього згорання на газовому паливі, в 1876 р. німецький інженер Дугальд Кларк створив двотактний двигун внутрішнього згорання. А в 1883 р., тобто практично одночасно зі створенням лондонського прогнозу, Карл Бенц запустив свій двигун внутрішнього згорання і вже наступного року запатентував автомобіль.

Звичайно, від перших промислових зразків, які можна вважати вже здійсненням комерціалізації, до масштабного впливу на всю економічну систему проходить ще певний час. Так, коли у 1886 р. Карл Бенц виставив свій автомобіль на продаж, жодного бажаючого купити його не знайшлося. Проте вже в дев'яностих роках після вдалої рекламної подорожі його синів Бенц почав серійний випуск своїх машин і покупців стало чимало. Власне, лондонський «гнійний прогноз» заднім числом можна розглядати як обґрунтування необхідності створення нового виду транспорту. Нам сьогодні не відомо, чи були розрахунки, що стали основою «гузових прогнозів» відомі Карлу Бенцу, але можна не сумніватися, що на інтуїтивному рівні він відчував необхідність створення принципово нових транспортних засобів, розумів, що вони обов'язково будуть зроблені найближчим часом – саме заради забезпечення своєї особистої участі у досягненні такої «стратегічної мети» він попішав запатентувати своє дітище.

Логічно, що стратегічні управлінські рішення мають ґрунтуватися на довгостроковому прогнозі еволюції зовнішньої і внутрішньої ситуації, врахуванні викликів і ризиків, яких можна сподіватися в майбутньому.

Одним з перших прогнозних документів щодо перспектив розвитку науки і технологій в Сполучених Штатах Америки була доповідь, підготовлена в 1937 р. Комісією з національних ресурсів, що мала назву «Технологічні тенденції і національна політика, включаючи соціальні наслідки нових винаходів». Піонерською роботою, з якої, власне, і починалися наукові дослідження такого плану вважається підготовлена для ВПС США і представлена в 1944 р. доповідь Теодора фон Кармана «До нових горизонтів», в якій автор робив спробу проаналізувати альтернативні шляхи розвитку газових турбін для авіаційних двигунів і передбачив створення надзвукового літака та міжконтинентальних балістичних ракет [23].

Та широке розуміння такого підходу досить широко виявилось у світовій економіці, майже відразу після Другої світової війни. Саме під час війни багатьом управлінцям як на загальнодержавному рівні, так і на рівні великих підприємств (особливо тих, що співпрацювали з військовими відомствами) стало ясно, що науково-технологічний розвиток (раніше його називали у нашій країні – науково-технічний прогрес) практично виключає можливість спокійно жити, десятками років

випускаючи одну й ту саму продукцію, орієнтуючись на тих самих її споживачів і отримуючи приблизно ту ж саму норму прибутку. Тому необхідно планувати свою діяльність, орієнтуючись на більш-менш надійний прогноз розвитку ситуації у відповідній галузі. Чи не найбільш послідовними в розвитку систематичного науково-технологічного прогнозування та використанні його в своїй практичній діяльності виявились військові відомства. У післявоєнні роки військово-повітряні сили, а згодом і Міністерство оборони США прийшли до необхідності прогнозно-аналітичної роботи як обов'язкового етапу планування своєї діяльності на перспективу. Вони створили для їх організації спеціальні структури, які залучали до формування прогнозів тисячі експертів. Вже в 1947 р. Управління директора оборонних досліджень узагальнювало інформацію, отриману від приблизно 2000 спеціалістів, половина з яких були військовими, а половина – цивільними [24].

У цей період виникли фірми, які професійно займалися науково-технологічним прогнозуванням, і саме оборонні відомства були замовниками розробки методів таких досліджень та конкретних прогнозів. Серед них знаменита REND-Corporation. Саме з метою оцінки ефективності нових систем озброєнь та перспектив їх розвитку нею було розроблено метод Дельфи (дельфійський метод), який набув згодом дуже великого поширення.

Метод виник як спосіб роботи з експертами, при якому вдається уникнути впливу авторитетів і посадової субординації на їх відповіді, і в той же час вони проводять ніби заочну конференцію – можуть зважувати і певною мірою враховувати думки і висновки інших, не знаючи їх конкретних імен. Це досягається шляхом проведення кількох етапів опитування (їх називають Дельфи-циклами), при цьому при кожному наступному циклі експертів знайомлять з узагальненими і знеособленими результатами попередніх [25].

Приватні корпорації США прийшли до необхідності організації технологічного прогнозування в міру усвідомлення ними необхідності стратегічного планування своєї діяльності на тривалу перспективу. В промисловості США це відбулося на початку п'ятдесятих років і почало активно запроваджуватись десь у 1953 – 1954 роках. Наприкінці п'ятдесятих років з'явився інтерес до технологічного прогнозування як такого – великої популярності набули прогнози, що публікувалися різними організаціями (чи не найбільшим попитом користувалися тоді відповідні видання Стенфордського університету), ряд великих фірм почав замовляти прогнози науковим установам. Виникла своєрідна мода на прогнозування: наявність власного прогнозно-аналітичного підрозділу стало вважатися ознакою солідності фірми, її здатності розвиватися в ногу з часом. Згодом зовнішня сторона цієї моди відійшла у минуле, але практично всі великі корпорації США періодично замовляють професійним прогнозно-аналітичним фірмам прогнози розвитку відповідних галузей на далеку і не надто далеку перспективу.

Більшість українських підприємств не мають такої можливості – як через відсутність необхідних коштів, так і в силу того, що немає в Україні достатньої кількості організацій, здатних професійно організувати відповідну роботу. Тому необхідно більш уважно придивитись до досвіду країн, в яких масштабні роботи з організації науково-технологічного прогнозування взяла на себе держава. Зауважимо, що це робилося не тільки в СРСР, де практично всі галузі виробництва належали до державної форми власності, але й, наприклад, у Франції. Ще в шістдесяті роки в цій країні була організована так звана «група 1985», яка підготувала 35 прогнозів розвитку різних галузей на 20-річну перспективу.

Уряд Японії, починаючи з 70-х років минулого століття, регулярно організовує широкомасштабні прогнозно-аналітичні дослідження науково-технологічного розвитку і кожні 5 років доводить до відома бізнесменів своєї країни прогнози і перспективи технологічного розвитку основних галузей науки і техніки. Це дає їм можливість формувати і уточнювати стратегічні перспективи розвитку своїх підприємств.

Проте чи не найбільшої популярності в Європі набула англійська програма Форсайт, започаткована в 1993 р. (повна назва: «UK Technology Foresight Programme Delphi Survey» – в українському перекладі Британської ради: «Британська програма прогнозування технологій за системою Дельфі») [26]. Вона дала назву такого роду дослідженням у багатьох країнах.

Зупинимося на тому, що ж мають на увазі сьогодні у світі, коли говорять про «форсайт» та «форсайтні дослідження». Перші організатори в її назві вжили дещо незвичний на той час термін «foresight» («передбачення»), замість більш звичного для подібних досліджень «forecast» («прогноз») бажаючи підкреслити, що йдеться не про точний розрахунок майбутнього, а про його ймовірну оцінку на основі інтуїції й аналізу тенденцій розвитку науки та технологій.

У російськомовній науковій літературі слово foresight спочатку перекладали так, як записано в англо-російських словниках – «предвидение». Український вчений М.З. Згуровський і його школа наполягали на тому, що цей специфічний напрям наукової прогностики має носити назву «технологічне передбачення» на відміну від досліджень, в основі яких лежить екстраполяція в майбутнє тенденцій, що спостерігалися в минулому – тільки до них та до результатів, одержаних шляхом математичного моделювання, слід, на їх думку, застосовувати термін «прогнозування» [27].

Та з часом стало зрозуміло, що з терміном «форсайт» при його застосуванні до прогнозно-аналітичних досліджень пов'язується дещо більш широке і досить специфічне поняття, своєрідність якого можна просто втратити при його буквальному перекладі з англійської. Воно полягає перш за все в тому, що прийоми і методи, розроблені при організації таких досліджень, породили ефект співучасті. Учасни-

ки такого дослідження фактично стають не просто сторонніми прогнозистами, які вивчають тенденції в процесах, що від них ніяк не залежать, а активними конструкторами майбутнього і безпосередніми учасниками його здійснення.

У рекомендаціях Європейського Союзу щодо його використання на регіональному рівні, форсайт трактується як «процес активного пізнання майбутнього та створення бачення середньострокової та довгострокової перспективи, націленої на прийняття актуальних рішень і мобілізацію об'єднаних зусиль». І далі: «Форсайт виникає в результаті взаємного проникнення тенденцій розвитку в галузі «політичного аналізу», «стратегічного планування» і «вивчення майбутнього». Він об'єднує ключових учасників змін та різні джерела знань для розробки стратегічного бачення і розвитку здібностей до прогнозування майбутнього» [28]. Далі в тому ж документі називаю п'ять необхідних елементів форсайта: передбачення, участь, взаємодія мережі агентів, бачення і активна дія.

Якщо все це поєднати з досить своєрідним методичним арсеналом передбачення, то значна частина змісту, який вкладається в поняття форсайт буде просто втрачена. На нашу думку, це зовсім недоцільно. Тому ми приєднуємося до вчених, які не перекладають слово foresight у його застосуванні до прогнозно-аналітичних досліджень на свої національні мови і вживають цей термін в його англійському звучанні.

Наведемо тут ще одну цитату з меморандуму учасників дискусії про перспективи розвитку програми «Форсайт» в Росії: «Прибічники використання Форсайт в Росії вважають своєю метою просування та практичну реалізацію нового інструменту формування майбутнього на основі об'єднання зусиль та конструктивної взаємодії всіх суспільних сил» [29].

У такому розумінні терміну Форсайт – тобто в тому, що тут активний пошук оптимальних варіантів науково-технологічного розвитку безпосередньо зливається із зусиллями, спрямованими на його здійснення – значною мірою міститься відповідь на традиційні при всякому прогнозуванні запитання: «наскільки достовірний прогноз?», «чи можна йому вірити?», «чи збуваються ці прогнози в реальному житті?».

Дані питання є не зовсім правомірними. Адже виконаний в результаті форсайтних досліджень прогноз показує, куди можна йти і яким шляхом, певною мірою застерігає, яких перепон і труднощів можна чекати на цьому шляху, яких результатів можна досягти, якщо ми здолаємо ці перепони.

Це не прогноз погоди, де від прогнозиста залежить тільки, чи достатньо грамотно він врахував усі фактори, що впливають на зміну метеорологічної ситуації, в той час як самі ці метеорологічні процеси відбуваються цілком незалежно від його волі і без його участі. На відміну від цього, виконавці форсайтного дослідження є безпосередніми учасниками процесів, які намагаються прогнозувати. Багато що

залежить від того, які саме варіанти «конструкцій майбутнього» вони запропонують. Але й це ще не все, що необхідно для справджуваності прогнозу. Із запропонованих ними альтернативних варіантів хтось має зробити вибір і спрямувати саме на обраний варіант необхідні ресурси. А далі необхідна політична воля і належна наполегливість всіх учасників процесу для досягнення обраної мети.

Говорячи про прогнозування соціально-економічних процесів, Даніел Белл відмітив: «прогнозування можливе лише тоді, коли є підстави припустити високу ступінь раціональності в діях людей, які впливають на події» [33]. Особливо від раціональності дій ОПР – осіб, які приймають рішення.

Форсайтні дослідження на загальнодержавному рівні викликали велику зацікавленість у представників британської промисловості, зокрема високотехнологічного бізнесу. Ряд бізнесменів погодились виступати експертами у цих дослідженнях без оплати – тільки за те, що їм будуть надані їх остаточні результати, тому що така висококваліфікована оцінка перспектив технологічного розвитку – це хороший орієнтир для капітанів бізнесу в буремному морі сучасної «турбулентної» економіки – тобто для стратегічного управління. І якщо в такій країні, як Велика Британія основним замовником таких досліджень виступає держава, то тим більш в Україні без зацікавленої підтримки держави, державного фінансування здійснювати їх практично неможливо.

Незважаючи на досить давні традиції масштабних прогнозно-аналітичних досліджень в СРСР і, зокрема, в Україні, на початку дев'яностих років минулого століття – тобто саме тоді, коли на Заході спостерігався справжній бум такого роду робіт (понад 40 країн мали масштабні форсайтні програми), у нас вони практично припинилися. Труднощі перехідного періоду та недалекоглядне керівництво державою призвели до того, що саме в період, коли несподівано позбавлені планового керівництва промислові підприємства мали обирати свій шлях, свою стратегію у бурхливому морі ринкової економіки, у них не було можливості отримати науково-обґрунтовані орієнтири розвитку відповідних галузей, інформації про найбільш перспективні напрями технологічного розвитку. І це при тому, що унікальний і тоді ще зовсім не розбазарений науковий потенціал України дозволяв організувати отримання такої інформації не тільки для формування загальнодержавної науково-технологічної політики, але й для широкого кола керівників промисловості, бізнесменів-початківців.

Адже прогнозно-аналітичне обґрунтування пріоритетів необхідне не тільки для надання більшої цілеспрямованості діяльності міністерств і відомств, що мають реалізувати на практиці державну науково-технічну та інноваційну політику, та більш ефективного використання для цього коштів державного бюджету. Однією з головних причин того, чому мале та середнє підприємництво, яке в розвинених країнах зазвичай є найбільш динамічним та зорієнтованим на технологічні іннова-

ції, у нас здебільшого уникає цієї сфери, є відсутність прогностичних оцінок перспектив науково-технологічного розвитку. Малим та середнім підприємствам України здебільшого не під силу виконати такі оцінки самостійно і нікому (і за що) замовити їх для орієнтації своєї інноваційної діяльності.

Рішення про організацію масштабного прогностико-аналітичного дослідження в рамках державної програми було прийнято Кабінетом Міністрів України лише в серпні 2004 році [30]. В Центрі досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України були розроблені методичні рекомендації щодо проведення прогностико-аналітичного дослідження в рамках цієї програми [31].

Були визначені базові установи: Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України (ЦДПН НАН України), який мав забезпечувати науково-методичний та організаційний супровід виконання програми, а також Український інститут науково-технічної і економічної інформації (УкрІНТЕІ) МОН України, який забезпечував інформаційно-аналітичний та ресурсно-технологічний супровід виконання програми. Співкерівниками програми було призначено Першого заступника Міністра освіти і науки та першого віце-президента – головного вченого секретаря НАН України.

Науково-технічною радою програми було визначено 15 тематичних напрямів, по кожному з яких було визначено наукового керівника та головний інститут (серед головних було 12 інститутів НАНУ, УААН, АМН, а також 3 вищі навчальні заклади). До її виконання було залучено близько 700 експертів-вчених і спеціалістів промисловості.

У Методичних рекомендаціях і при практичній організації роботи необхідно було поєднати: можливості класичного дельфійського методу роботи з експертами; розробки вітчизняних вчених і накопичений в Україні та зокрема в Центрі досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України досвід прогностико-аналітичних досліджень у 60 – 80 рр. минулого століття; а також досвід сучасних форсайтних досліджень, які в останні роки бурхливо розвиваються в Європі.

Реалізація названої програми фактично стала першою в незалежній Україні реальною спробою на практиці реалізувати формування науково-технологічних та інноваційних пріоритетів на основі прогностико-аналітичних досліджень, як це передбачено законами України.

На основі узагальнення пропозицій, наданих експертними групами вищого рівня тематичних напрямів Державної програми, було запропоновано визначити стратегічні пріоритетні напрями розвитку науки й техніки в Україні.

На їх основі були розроблені пропозиції щодо системи науково-технологічних та інноваційних пріоритетів, а також щодо формування в державі постійнодіючої системи прогнозування.

Однак, надалі виникли принципові розходження з апаратом МОН України як у питанні про структуру і зміст пріоритетних напрямів, так і щодо того, якою повинна бути постійнодіюча система прогнозування. Фактично ні міністерство, ні інші органи виконавчої влади ніяк не використали результати масштабного прогнозно-аналітичного дослідження, яке завершилось у 2006 році. Замість створення державних і громадських структур, відповідальних за організацію прогнозно-аналітичних досліджень науково-технологічного та інноваційного розвитку, міністерство вирішило започаткувати нову, більш звужену державну програму, з якої вирішили вилучити визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку, втративши більше року на її погодження і затвердження.

Зрештою у вересні 2007 року була затверджена «Державна програма прогнозування науково-технологічного розвитку України на 2008 – 2012 роки» [32]. Організатором досліджень став Український інститут науково-технічної та економічної інформації Міносвіти. Значно звужено було фронт робіт: у 2008 р. вони велись лише за напрямом «Енергетика і енергоефективність», у 2009 р. – «Нанотехнології і наноматеріали». З форсайтних досліджень центр ваги було перенесено на маркетингові.

Результатом роботи став уточнений перелік з 14 критичних енергозберігаючих технологій, перелік яких надіслали центральним і місцевим органам виконавчої влади та помістили на веб-сайтах МОН та УкрІНТЕІ.

Отже, поки що не достатньо масштабно, але в Україні починають розгортатися прогнозно-аналітичні дослідження перспектив науково-технологічного розвитку, засновані на принципах форсайту. Їх результати вже зараз можуть стати в пригоді представникам великого, середнього і навіть малого високотехнологічного бізнесу при формуванні стратегії своїх підприємств. Це, поза всяким сумнівом, позитивний факт, адже організувати такого роду роботи на достатньо високому рівні підприємствам самостійно не під силу. Це може і повинна зробити для них держава. Можна ставити під сумнів, чи достатні зусилля держави в цьому напрямку, і вимагати більш систематичної і цілеспрямованої роботи.

Проте в умовах України є ще одна проблема – недостатня доступність отримуваної таким чином інформації для менеджерів виробничих підприємств – вони найчастіше навіть не знають, що вона існує. Так само, як явно недостатньою є їх безпосередня участь у самих цих дослідженнях – серед експертів досі виконуваних форсайтних програм бізнесменів були одиниці. Спроби залучити їх за допомогою Спілки промисловців і підприємців досі не привели до помітних успіхів. Спілка здебільшого пропонувала кандидатури директорів крупних підприємств – людей, як правило, дуже зайнятих і заклопотаних, які просто не мали часу для заповнення відповідних анкет та участі в так званих «панельних дискусіях». Не можна відкидати й того, що більшість із них просто не знає про такі методи і не дуже вірить в

потрібність для себе такої роботи. Отже, на перший план виступають широка пропаганда форсайта як способу організації та стимулювання стратегічного мислення, а також ознайомлення з цими методами нового покоління менеджерів.

2.5. Створення конкурентних переваг підприємства в процесі інноваційної діяльності

В умовах жорсткої конкуренції, яка розгортається у світі, важливим завданням українських підприємств, залишається досягнення належного рівня конкурентоспроможності, який дозволить стати рівноправними гравцями світових товарних ринках. Конкурентоспроможність підприємства – це кінцевий результат його діяльності, який проявляється на ринку і досягається внаслідок використання унікальної комбінації потенціалу, досвіду, ділової репутації для пропонування товарів з метою отримання прибутку. Конкурентоспроможність підприємства забезпечується його конкурентними перевагами, які виникають в різних сферах діяльності і дозволяють протистояти конкурентам. Перевага в конкуренції – це реальний факт та окрема складова зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства. Вона не просто свідчить про першість над конкурентами, а реально сприймається конкретними покупцями, які виявляють прихильність до його товарів і забезпечують пріоритетність над конкурентами.

За змістом конкурентні переваги зводяться до одного з трьох базових визначень: переваги в ресурсах; позиційні переваги; переваги в навичках, вмінні, досвіді [42, с. 115].

Володіння ресурсами, зручне територіальне розміщення підприємства довгий час вважалось головною перевагою над конкурентами. Але сьогодні цей чинник втрачає свою особливу роль в конкуренції. Сировинні та енергетичні ринки в умовах глобальної економіки є відкритими для будь-якого підприємства, здатного ефективно їх використовувати. Глобалізація обмежила ефективність протекціоністських політик урядів. Заходи з енерго; матеріало; ресурсозбереження призводять до скорочення потреби в ресурсних товарах. А галузі нової економіки взагалі не знають поняття дефіцитності, недоступності, нестачі ресурсів.

Проблема доступу до такого ресурсу, як дешева робоча сила або сировина, може бути вирішена багатьма конкурентами, і переваги від цього стають як ніколи доступними. Це тому, що у світі існує достатньо країн, які пропонують недорогу робочу силу, дешеву сировину низького рівня переробки і запрошують інвесторів. Крім того, низька вартість не компенсується високою якістю, кваліфікацією, ефективністю.

Основні ресурси, які можуть стати джерелом конкурентної переваги, вклю-

чають об'єкти, захищені патентами та свідоцтвами, спеціалізовані нематеріальні активи, способи побудови відносин з силами конкуренції, каналами продажу, дистриб'юторами. Більшість із них є результатом тривалого накопичення досвіду, особливого збігу обставин, насаги і таланту і тому зустрічається рідко.

Позиційні переваги на ринку забезпечуються особливими характеристиками товарів, охопленням специфічних сегментів ринку, здатністю уникати прямої конкуренції. Найкраща позиція в таких умовах належить підприємству, яке пропонує дорогі товари нечутливим до ціни споживачам. Як, наприклад, організація діяльності в елітних сегментах ринку, як це вдається компанії «Zintala» (Італія), що продає взуття за ціною до EU 7 тис. за пару і приділяє особливу увагу кожному клієнту [35, с. 57]. Найскладнішою є позиція на висококонкурентному ринку масового товару, що пропонується чутливим до цін покупцям. Досягнення найкращої позиції для багатьох гравців є неможливим, а залишатись на найгіршій небезпечно. Більшість ринкових гравців намагається скорочувати витрати на виробництво, удосконалювати свої товари, розширювати асортимент, надавати додаткові послуги тощо. Джерелом переваг для них все частіше стають об'єктивні передбачення та вдалий збіг обставин, що допомагають використовувати особливості обійманої позиції на ринку, доповнюючи її удосконаленнями у сфері економіки, прогнозування, управління, логістики, стандартизації тощо. Але вони поступаються тим перевагам, які створюються завдяки набутим протягом діяльності особливим здатностям.

Навички, вміння і досвід стають джерелом конкурентних переваг, якщо вони витікають із особистого досвіду, власної творчості та погодженої поведінки співробітників. Досвід, який базується на загальних наукових принципах можна відтворити. Джерела його виникнення є загальнодоступними і легко запозичуються. Конкурентні переваги, які досягаються завдяки придбанню секретів у інших осіб, наприклад, внаслідок придбання іноземних технологій, імпортного обладнання, також не є сталими. Вони доступні для конкурентів і не можуть стати джерелом виключної новизни та унікальності, не створюють особливих пріоритетів на міжнародних або глобальних ринках. Навряд чи у світі знайдеться розробник, який погодиться продати інновації чи новий товар, які здатні докорінно змінити ринок. Отже, навички і вміння перетворюються на конкурентні переваги лише у випадку, якщо вони базуються на власному творчому здобутку, перетвореному на інновації.

Основною характеристикою конкурентної переваги є її стійкість [43, с. 38]. Це проявляється через такі характеристики, як: унікальність, сталість, чисельність, прибутковість.

Конкурентні переваги підприємства стають унікальними внаслідок своєї рідкісності, непоширеності на ринку, відсутності подібної пропозиції у конкурентів. Вони не піддаються відтворенню конкурентами, яким їх складно відобразити, копіювати, імітувати. У випадку, коли конкурентні переваги виникли в результаті

інновацій, що базуються на творчому результаті, це само по собі стає гарантією новизни, забезпечує унікальність і підтверджує факт відмінності від існуючих об'єктів.

Конкурентні переваги підприємств повинні бути сталими, існувати тривалий час. Це досягається у випадку, коли в основу інновації покладений об'єкт, що захищається патентом. Пріоритет на використання об'єкта інтелектуальної власності, виключність прав, що витікає із володіння правоохоронним документом, обмежує інших осіб в їх бажанні відтворювати ці об'єкти без відповідної згоди, не дозволяє їм самостійно користуватись, розпоряджатись протягом встановленого часу, який триває багато років. Сталість конкурентної переваги також забезпечується її складністю, що зменшує ймовірність копіювання та збільшує тривалість існування.

Переваги будуть конкурентними, якщо складаються з великої кількості джерел. Конкурентна перевага, яка базується на невеликій кількості видів діяльності, легше розпізнається і повторюється. Множинність джерел, з яких виникає перевага в конкуренції, навпаки, призводить до того, що конкурентам дуже складно їх поєднати, запозичити і відтворити власними силами [43, с. 17].

Впровадження науково-технічних досягнень завжди потребує вкладення коштів, для того, щоб, застосувавши їх для удосконалення виробничого, адміністративного або комерційного процесу, вилучити із них користь і перетворити на кінцевий результат діяльності. Жоден інвестор не погодиться витратити кошти на реалізацію проекту, який не принесе доходу, що перевищує понесені витрати і ризики. Корисні творчі удосконалення і новинки вже на етапі створення розглядаються з точки зору отримання користі, що перевищить звичайний дохід на вкладений капітал. А це означає, що в інновації будуть перетворені лише ті творчі здобутки, крім окремих виключень, які забезпечують отримання прибутків.

Не можна заперечувати, що технологічний прогрес є одним із головних двигунів конкуренції. За М. Портером, технологічний прогрес виступає в якості вирівнювача: нівелює конкурентні переваги одних компаній і виводить інші компанії на передовий край конкурентних битв [43, с. 243]. Але роль, яку виконують технології в конкурентному процесі, не залежить від переваг технологій з точки зору науки, впливу на виробничий процес, складності чи прибутковості. Важливість технології визначається тим, як вона сприяє отриманню конкурентних переваг і поліпшує конкурентну структуру галузі. Не має значення складність технології або навпаки простота, байдуже, застосовується вона в основному процесі або в допоміжному, стосується виробництва або збуту, логістики чи управління, формування відносин з покупцями або постачальниками. Головне, отримання переваг відносно конкурентів і обіймання більш зручної позиції відносно п'яти рушійних сил конкуренції. Тому, новинки і вдосконалення в технологіях стають важливими для будь-якого підприємства, що діє в умовах конкуренції, якщо впливають на його позицію

відносно конкурентів, забезпечують переваги над ними за ключовими факторами витрат або ключовими факторами унікальності продуктів і в кінцевому результаті схвалюються споживачами.

Крім того, самі по собі новинки технічного прогресу, відкриття чи винаходи, науково-дослідні чи проектні розробки, не приносять успіхів на ринку. Користь від них виникає тільки у разі їх застосування в виробничому, управлінському та інших процесах. Між проведенням науково-дослідної, проектної або конструкторської роботи та отриманням результатів від її впровадження проходить достатньо великий проміжок часу для перетворення удосконалення або технології на інновацію.

Таким чином, в сучасних умовах конкурентні переваги підприємства тісно пов'язуються з інноваціями, які продукують їх виникнення. Звичайні управлінські, технологічні заходи, інші доступні джерела швидко вичерпуються, і тільки принципово нові рішення дозволяють досягати успіху в конкурентному суперництві. В той же час, успіхи у сфері високих технологій, а саме: нанотехнологій, біотехнологій, інформаційних та комунікаційних технологій, не стають виключним двигуном в конкурентному середовищі. Дійсно основою успіху всіх сучасних світових лідерів були нові знання: «Hewlett-Packard development company, L.P» – досягнення у сфері вимірювання, комп'ютерної обробки даних і комунікації; «Motorola, INC» – розробки у сфері бездротового зв'язку, стиснення цифрових даних, створення дисплеїв з плоскими екранами, технології виготовлення джерел постачання, швидкі цикли виробництва; «Nike» – організації систем постачання і дистриб'юції, якісний дизайн, розробка нових продуктів, підтримка відомих спортсменів тощо. Але не завжди навіть найбільш перспективна інновація буде сприятливо впливати на діяльність підприємства, якщо не впливатиме на конкурентне середовище. Конкурентні переваги створює тільки інновація, що здатна посилити позиції підприємства відносно конкурентів і покращити структуру задіяних ринків. Тому, більшості підприємств, які перебувають в жорсткому конкурентному протистоянні, високі технології навряд чи принесуть перемогу в конкурентному конфлікті.

Не слід забувати, що корисними для конкурентоспроможності є інновації, які поживляють відносини зі споживачами. Покупців приваблюють дешеві товари або товари з новими та поліпшеними якісними характеристикам, що допомагає розширювати ємність ринку і послаблювати суперництво між продавцями. Відомо, наприклад, що завдяки оновленню і модернізації побутова техніка купується частіше ніж встигає фізично застаріти.

Дослідження консалтингової компанії McKinsey показали, що лідери зростання досягали успіху завдяки трьом великим ідеям, які посилювали їх успіх у споживачів: кардинальному збільшенню ефективності продукції, значному скороченню ціни, створенню емоційної прихильності споживачів. Саме цим відрізнялись від інших товарів портативні комп'ютери, запропоновані Compaq Computer Corporation,

послуги роздрібно́ї торгівлі в Інтернет-магазині Amazon.com [39; 41]. Вони були ефективними, тому що покращували якість життя, дешевими і новими тому що базувались на нових принципах організації діяльності, прогресивними, тому що приваблювали найбільш просунутих клієнтів.

Споживачі самі стають джерелом інновацій. Так, «журналістами» OhmyNews – популярної південнокорейської Інтернет-газети є громадяни країни, завдяки чому видання стало одним із найбільш оперативних джерел інформації, сайт якого відвідує 700 тис. осіб щодня. Компанії, які залучають споживачів до процесу розробки і тестування нових продуктів, краще розуміють потреби своїх клієнтів і скорочують свої витрати на їх задоволення, забезпечують лояльність споживачів, мінімізують час на розробку інноваційних ідей.

Сучасна економіка базується на талантах. Пошук геніїв потребує децентралізації інноваційної діяльності компаній шляхом створення мереж вузьких спеціалістів та фрілансерів з різних куточків земної кулі. Співробітники компаній з широкою географією діяльності і високим ступенем децентралізації внутрішніх бізнес-процесів значну частку робочого часу витрачають на переговори. За прогнозами частка, співробітників, головне завдання яких забезпечувати ефективні комунікації для досягнення корпоративних цілей та вирішення завдань компаній, становить майже половину загальної кількості зайнятого населення. Це потребуватиме вилучення більшої цінності від такої взаємодії шляхом подальшої інформатизації корпоративного простору.

Інформаційні, комунікаційні технології дозволяють менеджерам отримувати необмежений обсяг інформації з різних джерел, що є необхідною умовою для формування конкурентних переваг шляхом оптимізації моделей ведення бізнесу, підвищення «науковості» управління. Акумуляування і обробка інформаційних ресурсів є одним із вірогідних напрямів, в якому розвивається сучасне підприємство.

Великого значення набуває розширення можливостей автоматизації, засоби якої застосовуються у всіх ключових сферах діяльності, в різних галузях і сегментах економіки від прогнозування і планування до управління відносинами з клієнтами і персоналом.

Сучасні технології дозволяють підвищувати ефективність використання активів за рахунок диверсифікації напрямів їх використання. Так, одна з найуспішніших у світі компаній Amazon.com дозволила незалежним ритейлерам користуватись корпоративною системою логістики і дистрибуції продукції, що допомогло вирішенню завдань самої компанії та зблизила її з конкурентним оточенням.

Корисними є інновації, які удосконалюють відносини з постачальниками ресурсів. Так, впровадження нових технологій допомагає відмовитись від впливових постачальників, перейти на ресурси-замінники, що посилює результативність переговорів про ціни та умови постачання ресурсів.

Важливе місце обіймають інновації, які послаблюють ринкову владу покупців і постачальників, сприяючи їх інтеграції. Тісний зв'язок виникає, коли приваблива ціна товару або унікальні характеристики супроводжуються змінами в технологіях, здобуттям особливих навичок і досвіду. Витрати переходу на удосконалення процесів, навчання працівників, що виникають при цьому, будуть утримувати покупця товару від зміни постачальника, а постачальника ресурсу від зміни покупця. Оскільки перебудова основних процесів під інших покупців або постачальників призведе до додаткових витрат.

Інноваційна активність стає перевагою у разі позитивного впливу на ділову репутацію та імідж підприємства. Покупці і ділові партнери розуміють, що створення і впровадження інновацій потребує якісної робочої сили. Це означає, що вони сприймають інноватора як підприємство з висококваліфікованим персоналом, менеджери і спеціалісти якого постійно удосконалюють свої професійні навички. Це допомагає розширювати коло покупців, проводити ротацію постачальників ресурсів, поглиблювати зв'язки з найкращими серед них. Як, наприклад, діє компанія «Microsoft», яка створює спеціальні програми для підприємців-початківців, відкриває безкоштовний доступ до новітніх засобів і розробок, надає безкоштовні ліцензії, які діють протягом перших трьох років співпраці. Це дозволяє обирати із цієї спільноти найкращих, які стають мережевими партнерами для тривалого співробітництва.

Інновації створюють конкурентні переваги, якщо допомагають отримувати переваги першого ходу. Переваги, здобуті інноватором, який першим впровадив удосконалення в виробництво, збут, технологічний процес, і випередив конкурентів у мобільності, часі, позиціонуванні, доступі до ресурсів, потужностей і каналів реалізації, допоможуть створити нові правила конкурентного протистояння, власну криву досвіду, розробити стандарти і норми, обов'язкові для конкурентів. Нейтралізація досягнутих в такий спосіб переваг потребуватиме від суперників значних капітальних вкладень.

На окремих товарних ринках тільки піонери спроможні забезпечити унікальність своїм товарам. Як, наприклад, компанія «Patrick Hellman Collection» (Німеччина), яка у 2000 р. першою вийшла на російський ринок елітного чоловічого одягу, і випередила своїх конкурентів – компанії «Dege&Skinner», «Attolini», спираючись на той факт, що серед її клієнтів фігурують такі особи, як: Путін і Шойгу. Хоча на деяких інших ринках, успіх супроводжує послідовників, діяльність яких базується на удосконаленнях, перевірених часом. Так, більшість гравців фінансових ринків, де всі інновації дуже легко відтворити, намагаються виходити з новими продуктами на ринок принаймні другими. Це дозволяє не повторювати помилки, враховувати ризики і краще пристосувати новий продукт до потреб клієнтів.

Інновації в конкурентному протистоянні полегшують процес заміщення. Якщо

завдяки інноваціям забезпечується: сприятливе співвідношення споживчої вартості і ціни товару-замінника, порівняно з товаром, який витісняється; то стає прийнятним для покупців рівень витрат для переходу на товар-замінник. Завдяки схильності покупців до переходу на товар-замінник, відбувається витіснення з ринку постачальників конкуруючих продуктів, що є тільки справою часу. Як про це свідчать приклади успішного заміщення друкарських машинок на комп'ютери, газових та електричних плит на мікрохвильові, лампових телевізорів на плазмові, більшість сучасних інновацій успішно справляється з цими проблемами. А перехід до нового технологічного укладу буде тільки пришвидшувати зазначені процеси.

Інновації можуть зводити бар'єри проти товарів-замінників і захищати від продавців товарів-замінників, які бажають розширити сфери впливу, якщо створюють нові способи використання традиційного товару, задовольняють нові споживчі потреби, збільшують витрати переходу на товар-замінник, скорочують ціни і полегшують доступ, що у сукупності підтримує парасольку для захисту від заміщення. Такі бар'єри створюються завдяки інноваціям в рекламі, маркетингу, дистрибуції, якщо продавці замінників не можуть їх швидко відтворити.

Дослідження М. Портера тісно зв'язують поняття конкурентної переваги із здатностями, що формують основні загальноконкурентні стратегії: скорочення витрат на виробництво та реалізацію товару (мінімізація витрат); поглиблення диференціації товарів згідно зі споживачькими потребами. Інновації поліпшують позиції підприємства в конкуренції, якщо скорочують витрати на виробництво і збут товарів [43, с. 250]. Це продемонстрували бюджетні перевізники, наприклад, ірландська «Ryanair», англійські «EasyJet» та «Germanwings», німецькі «AirBerlin» та «Niki», іспанські «ClickAir» та «Vueling», британські «EasyJet» і «bmi», російська «SkyExpress», основою успіху яких вважається оптимізація ресурсів, скорочення витрат, максимально ефективного використання персоналу і авіапарку. Економії підлягають будь-які витрати, крім тих, що забезпечують безпеку. Зазначене дозволило їм зайняти почесні місця на щільно заселених ринках авіаперевезень.

Інновації допомагають поглиблювати диференціацію товарів, як головне джерело успіху в сучасному конкурентному світі [43, с. 251]. Ринок автомобілів починався з трьох марок «Chevrolet», «Ford», «Plymouth». Сьогодні можна обирати автомобілі підвищеної комфортності, середнього цінового сегменту, дешеві моделі, повномірні, проміжні, компактні, спортивні, повноприводні, міні-вени, позашляховики, універсали. На ринку телепрограм нещодавно всі глядачі були розподілені серед чотирьох каналів. А тепер глядач обирає програми, що створюються різними ефірними, загальнонаціональними, місцевими, кабельними, супутниковими, некомерційними телестудіями. Супутникове відео відкрило доступ до тисяч каналів.

Сучасні інновації дозволяють застосування двох несумісних, як вважалось М. Портером, стратегій розвитку: лідирування за низькими витратами і диференціації товарів [43, с. 56]. Час показує, що завдяки інноваціям створюється основа для гармонійного поєднання різноспрямованих способів створення конкурентних переваг. Як, наприклад, це доводить досвід швейцарської компанії «SwathGroup». Концепція «другого годинника», згідно з якою годинник необхідно змінювати як краватку або біжутерію, забезпечила масовий продаж дешевих годинників і дозволила заробити кошти на відновлення і розвиток середнього, дорогого та преміального сегментів торговельних марок «Tissot», «Longines», «Omega».

Інноваційна діяльність, удосконалюючи товари, розвиваючи ринки, охоплюючи нові території, стає головним інструментом, який дозволяє докорінно змінювати структуру багатьох ринків. Розвиток ІТ технологій за останні 20 років відігравав вирішальну роль в створенні нових революційних продуктів, характеристики яких перевищували параметри всіх відомих раніше товарів. Завдячуючи цьому, полегшувались комунікації між учасниками конкурентних відносин, пришвидшувалась обробка інформації, спрощувалось створення баз даних і доступ до них. Це значно модифікувало структуру конкуренції практично на будь-якому ринку і спростило доступ покупців до товарів на ринках з різними географічними межами. В той же час, перманентна кастомізація потреб забезпечила умови для єднання покупців, які потребують задоволення індивідуалізованих потреб, з постачальниками таких товарів, постійної взаємодії між ними в процесі створення індивідуальних товарів, яка перетворюється на нову консолідовану рушійну силу конкуренції і відкриває своїм учасникам доступ до компетенцій кожного, можливість спільно творити нову цінність [44, с. 188].

Висока інноваційна активність гравців на ринку виводить його на новий рівень технологічного розвитку. Японські виробники автомобілів, собівартість яких, а отже, ціна і витрати на експлуатацію були нижчими, ніж німецькі, змогли не тільки завоювати автомобільний ринок в Європі та Америці, але і змусили інших гравців приєднатися до матеріалу; енергозбереження, скорочення кількості збиральних одиниць, організації збиральних виробництв в регіонах з дешевою робочою силою.

Інновації допомагають управляти конкурентним тиском на ринку завдяки захисту об'єктів інтелектуальної власності, які входять до складу інноваційних проектів. Майнові і немайнові права на об'єкти інтелектуальної власності, підтвержені правоохоронними документами, захищають інновації від імітації, копіювання, несанкціонованого відтворення. Одночасно, патенти на об'єкти інтелектуальної власності створюють дозволена монополію і стають бар'єром для вступу нових суперників на товарний ринок, оскільки патентовласник наділяєть-

ся виключними правами на запатентований продукт, процес, технологію. Завдяки цьому, він може обирати, кому із конкурентів надати дозвіл на використання комерційно привабливого винаходу, корисної моделі, промислового зразка, що створює законні підстави для управління діяльністю конкурентів і конкуренцією на товарному ринку.

Послаблює конкурентний тиск утаємничування інновацій, оскільки секрети залишаються недоступними для конкурентів. Але це може і посилювати активність гравців у сфері розробки і впровадження нововведень, що сприятливо позначається на розвитку товарного ринку, конкуренція на якому підтримується конкуренцією в науково-технічній сфері.

Підтримка інновацій за допомогою комерційних позначень посилює корпоративні цінності і укріплює корпоративну культуру. Знаки для товарів, упаковка, сервіс не тільки відрізняють товар від багатьох подібних, але і створюють певні асоціації, наділяють його додатковою унікальною цінністю, допомагають захистити досягнуті позиції в конкуренції, прикрашають ділову репутацію. Завдяки цим заходам посилюється сегментація ринку, що дозволяє подрібнити ринок товару і зайняти в сегменті більш впливову позицію. Комерційні позначення, яким вдалось виконати ці функції, стають надзвичайно цінним майном підприємства і допомагають створювати інновації, спрямовані на посилення прихильності покупців та реалізацію програм лояльності.

Комерційний авторитет всесвітньо відомих корпорацій допомагали просувати: Брітні Спірс, Майкл Джексон, Тіна Тернер, Ріккі Мартін. А компанія «Pepsi» примудрилась залучити до цього Генерального секретаря КПРС М. Хрущова, коли тиражувала його фотографію з пляшкою, що містила логотип компанії.

Ліцензування і комерційна концесія, що застосовується при купівлі-продажі об'єктів інтелектуальної власності, забезпечують розширення сфер впливу. Так, завдяки франчайзингу, поширюється досвід, унікальні технології, авторитетна репутація. Пропозиція франшизи, що складається з набору торговельних марок, рекламних матеріалів, обладнання, прийомів обслуговування, каталогів, ноу-хау, дозволяє власнику залишити за собою право контролювати роботу контрагентів і фактично збільшити свою присутність на ринку. Багато відомих в Україні іноземних компаній: «Spar», «Делта Спорт», «ТНК», «Kentucky Fried Chicken», «Hilton Hotels», а також вітчизняні: «Піцца Челетентано», «Картопляна хата», «Дом кофе», «Наша Ряба», «ВІДІВАН», «Воронін», «4 YOU» та інші, використовують франшизи для оптимізації управління, полегшення вступу на ринки, посилення впливу на сили конкуренції. Крім того, відомість бренду також сама по собі захищає від впливу конкурентного оточення. Із загальної кількості брендів, які використовувались в Україні на умовах франчайзингу у сфері торгівлі, у 2006 р. українські становили 64,4%, що свідчило про значну реальну цінність, яку несуть способи

обслуговування, повага і довіра клієнтів до поважного українського бренду, створюючи при цьому реальну цінність, яка допомагає приборкувати конкурентні чинники [36, с. 71-73].

Інновації стають запорукою успіху. Це розуміють і керівники бізнесу і державні лідери. Навіть у період економічної нестабільності інноваційна активність залишається найважливішим чинником, що відрізняє успішного гравця на ринку. Для багатьох відомих компаній це форма існування і результат колективного досвіду. Забезпечуючи товарам особливі характеристики, добиваючись докорінних відмінностей від конкурентів, захищаючись від відтворення, імітації, наслідування, поєднуючи технології, навики та досвід підрозділів і залежних підприємств, ці лідери створюють компетенції, які К.К. Прахалад і Г. Хемел називають стрижньовими, оскільки вони є вкоріненими настільки глибоко, що можуть створювати основу для досягнення світового лідерства [42, с. 101-106].

Стрижньова компетенція компанії «Sony» – мініатюризація, компанії «Honda» – виробництво двигунів для автомобілів, мотоциклів, газонокосилок, генераторів, компанії «Canon» – оптика, передача зображень, мікропроцесорні системи управління. Стрижньовою компетенцією української компанії «ЕПОС» (м. Київ) стала здатність вирішувати нетрадиційні завдання у сфері комп'ютерних технологій, зокрема відновлення інформації на електронних носіях та комп'ютерах після небалого поведження з ними.

Якщо компанія випереджає конкурентів за стрижньовою компетенцією, то вона напевно буде їх випереджати і за стрижньовими товарами, які зможуть зайняти домінуючі позиції, впливати на ринки кінцевих товарів, скорочувати вартість, витрати, час, ризики. Володіння стрижньовою компетенцією – основна умова, що забезпечує максимальне збільшення частки ринку і перемогу над конкурентами за товарами, технологіями та діловими здатностями. Фундаментальних стрижньових компетенцій не може бути багато. Їх створення займає роки і десятиріччя наполегливої науково-дослідної роботи, потребує повної відданості справі, супроводжується великими ризиками. Але результат вартий вкладених зусиль і грошей, оскільки веде до створення унікальних можливостей, які допоможуть панувати на світових ринках.

Майбутнє конкуренції, яке зароджується сьогодні, за К.К. Прахаладом та В. Рамасвами, порушує всі правила і традиції конкурентної гри. Воно передбачається таким, що відбувається в умовах, коли розмиваються межі між традиційними компаніями, продуктами, ринками. Споживачі перестають бути пасивною ціллю, а навпаки перетворюються на мисливців. Для більшості конкурентів така трансформація полягає у переході на позицію, орієнтовану не на продукт або компанію, а на споживача. Її центром стає інновація досвіду, експериментування, генерування ідей, що забезпечує наскрізну продуктивність роботи всієї ринкової системи – у

виробництві, логістиці, каналах розподілу, обслуговуванні споживачів, розкручуванні бренду або менеджменті груп [44, с. 71-72].

Зміни, які відбуваються на сучасних ринках, переміщують інновації на перше місце серед джерел, що створюють для підприємств переваги в конкуренції. Намагання уникати ризиків, тривалі терміни розробки нових продуктів на тлі постійної економічної нестабільності, дорожнеча кредитних коштів, слабка та вибіркова державна підтримка інноваційної діяльності призводять до того, що більшість українських підприємств базує свою діяльність на перевагах, які виникають із ненадійних застарілих джерел. Так, у 2010 р. металургійні підприємства користувались дефіцитом залізної руди на світових ринках, виробники мінеральних добрив – дешевим газом, навчальні заклади змагались за дешевизною вищої освіти.

Хоча і серед українських підприємств не рідкішими є випадки створення конкурентних переваг завдяки інноваціям. Так, користуючись модою на альтернативні джерела енергії, українська корпорація ВАТ «Квazar», виробник фотовольтаїчної продукції, ефективність якої вища, ніж китайської, 95% своєї продукції експортує в Європу. Українська продукція сертифікована згідно з міжнародними стандартами. До конструктивних переваг додається близькість розміщення центрів гарантійного обслуговування і нижча, ніж європейські, ціна. Восени минулого року підприємство виграло тендер на будівництво сонячних електростанцій в Італії. Існує домовленість про поставки в Сирію.

Компанія «PocketBook», яка виготовляє засоби для читання електронних книжок, змогла підкорити російський, європейський і навіть американський ринок. Незважаючи на жорстку конкуренцію, українські «PocketBook» за популярністю не поступаються електронним книжкам Sony. Компанія зареєстрована в Гонконзі з філіями в США, Німеччині, Франції та Росії, хоча департамент розробки програмного забезпечення знаходиться в Україні. Частка компанії на світовому ринку досягає 5%.

Багато хто посилається на брак коштів, дефіцит керівників, здатних управляти інноваційними процесами, нестачу кваліфікованих інженерів і робочих, слабку конкуренцію, яка не створює мотивацію для інновацій, застарілу компетенцію дослідників і багато інших причин, що потребують значних витрат. Але відомо, що прямого зв'язку між розміром інвестицій в інновації та віддачею від них не існує. Є такі чинники, як сильне лідерство, висококваліфікований персонал, здатність розвивати інноваційну культуру, побудова бізнес-процесів, які охоплюють всі етапи інноваційного процесу з моменту зародження ідеї до її впровадження у виробничих процесах і виведення товару на ринок. І головним залишається розуміння того, що в економіці, яка базується на знаннях, тільки інновації здатні забезпечити конкурентоспроможність українських підприємств в умовах триваючої і невідвротної глобалізації української економіки та всіх сторін життя українців.

2.6. Інноваційні перетворення бізнес-моделей як напрям стійкого розвитку підприємства

В останні два десятиріччя умови гри для компаній у всіх сферах діяльності зазнали суттєвих змін. Стрімко розвиваються технології. З'являються нові конкуренти у глобальному масштабі. Активи та напрями діяльності мігрують до країн з низькими витратами виробництва. Системні ризики збільшуються по мірі зміцнення міжнародних зв'язків глобального бізнесу. З'являються соціальні та екологічні обмеження бізнесу. Поряд з цим зростає доступ споживачів до інформації щодо найкращих угод за співвідношенням ціна/цінність. Всі ці фактори зумовлюють виникнення безприбуткових зон у всесвіті бізнесу та вимагають від компаній заново визначити себе та шлях, у який вони здійснюють свою діяльність, тобто необхідність інновацій їх бізнес-моделей, що пропонують свіжий погляд на відновлення конкурентних переваг та здатності до росту підприємств у вимогливому середовищі сьогодення.

Впровадження інноваційних бізнес-моделей вже змінило обличчя цілих галузей і перерозподілило мільярди доларів. В роздрібній торгівлі відомі компанії Target, Wal-Mart та Amazon, що ввійшли на ринок з інноваційними бізнес-моделями, сьогодні акумулюють близько 76% загальної капіталізації галузі, отримуючи понад 300 млрд. доларів ринкової вартості. Бюджетні авіалінії зросли від нульової позначки до 55% ринкової вартості всіх перевізників. У останні 10 років перед рецесією (1997-2007 рр.) 14 з 19 учасників в списку Fortune 500 зобов'язані своїм успіхом саме інноваціям бізнес-моделей. Окремі з даних компаній представлені в таблиці 2.4.

Більш того, дослідження, проведене у 2005 р. Economist Intelligence Unit, свідчить, що більше 50% керівників вважають, що впровадження нових бізнес-моделей буде більш важливим для успіху, ніж інноваційний продукт чи послуга [60, с. 3]. У 2008 р. дослідження корпоративних керівників, проведене IBM, повторило ці результати [54]. Майже всі опитані керівники повідомили про необхідність адаптувати свої бізнес-моделі, більше двох третин сказали, що значні зміни були необхідні. До думки керівників про важливість інновацій бізнес-дизайну компаній приєднуються і венчурні капіталісти. Так, Боб Хіггінс, засновник і управляючий генеральний партнер Highland Capital Partners, зазначає: «Я думаю, що історично ми (венчурні капіталісти) зазнаємо поразки, коли підтримуємо технології. Ми досягаємо успіху, коли підтримуємо нові бізнес-моделі.» [55, с. 10]. Однак аналіз нововведень у рамках існуючих корпорацій впродовж 1998-2008 рр., показує, що незначна кількість здійснених інновацій пов'язана із зміною бізнес-моделі підприємства. Дослідження Американської Асоціації менеджменту встановило, що не більше 10% інноваційних інвестицій компаній були спрямовані на розробку нових моделей бізнесу.

Таблиця 2.4

Компанії засновані в останній чверті минулого століття, які увійшли до списку Fortune 500 в останнє десятиліття

Новатор бізнес-моделі	Опис бізнесу
Amazon.com	Працює в роздрібній торгівлі через веб-сайт. Отримує попередню оплату товарів за укладеними угодами. Має низьку маржу на високому обороті запасів
AutonAktion	Продавець автомобілів пропонує тверді ціни та прозоре фінансування купівлі всіх автомобілів
BJ's Wholesale Club	Оптовий клуб пропонує клієнтам доступ до купівлі товарів оптом за рахунок членських внесків
Blockbuster	Зародився на ринку здачі в оренду фільмів. Продає та здає напрокат ігри та фільми
Community Health Systems	Оператор надає медичні послуги, в першу чергу, на недостатньо охопленому позаміському сегменті ринку
DaVita	Надає послуги діалізу для пацієнтів, які страждають хронічною нирковою недостатністю. Фахівці працюють в центрах амбулаторного діалізу
eBay	Торговий майданчик он-лайн із супутніми платіжними послугами та форум для інтернет-аукціонів між рівнозначними сторонами
Google	Підтримує масивні індекси онлайн-контенту. Основне джерело доходів – інтернет-реклама
Starbucks	Володіє та управляє великою мережею магазинів клубної кави. Категорія «вбивця» для сімейних кав'ярень
Yahoo	Один з основних он-лайн навігаційних гідів для Web. Отримує дохід від надання рекламодавцям маркетингових послуг

Джерело: [58, с. 17-18]

Інноваційні перетворення бізнес-моделей можуть бути більш складними ніж інновації продуктів чи бізнес-процесів, проте вони приносять більш значний результат. Дослідження найбільш інноваційних компаній, проведені Boston Consulting Group та BusinessWeek у 2009 р., показало, якщо два типи компаній-новаторів (новатори бізнес-моделей та новатори продуктів/процесів) досягли преміуму понад середній дохід акціонерів для їх галузей, то новатори бізнес-моделей отримали преміум у 4 рази вищий, ніж новатори продуктів/процесів (рис. 2.3). Більш того, інноваційні перетворення бізнес-моделей забезпечили стійкий розвиток та більш стабільні доходи: навіть після 10 років новатори моделей бізнесу продовжували показувати кращі результати, ніж конкуренти та продуктові новатори [61, с. 4].

Концепція бізнес-моделі

Перед тим, як перейти до розгляду інноваційних змін бізнес-моделі підприємства, необхідно спочатку розглянути її концепцію. Термін «бізнес-модель» – відносно молоде явище. Хоча він вперше з’явився в науковій статті в 1957 р., він став відомим тільки в кінці 1990-х років [59, с. 6]. Бурхливий розвиток даної концепції пов’язаний із розвитком застосування Інтернету, ростом ринків у країнах, що розвиваються, інтересом до питань «фундаменту піраміди», а також розширенням галузей та організацій, залежних від постіндустріальних технологій. Слід визнати, що тема бізнес-моделі функціонування підприємства призвела до багатьох публікацій журналістів, практиків бізнесу, консультантів і вчених, обговорювалася в різних сферах, таких, як: електронний бізнес, інформаційні системи, стратегії та менеджмент. Відзначимо також, що академічне дослідження цієї категорії суттєво відстає від практики бізнесу: близько 200 статей опубліковано у академічних журналах і понад 1000 в неакадемічних. Проте незважаючи на всі написані та сказані слова, концепцію бізнес-моделі, як і раніше, відносно погано розуміють, особливо як сферу дослідження.

Яким же чином визначають бізнес-модель? Розгляд сутності даної категорії

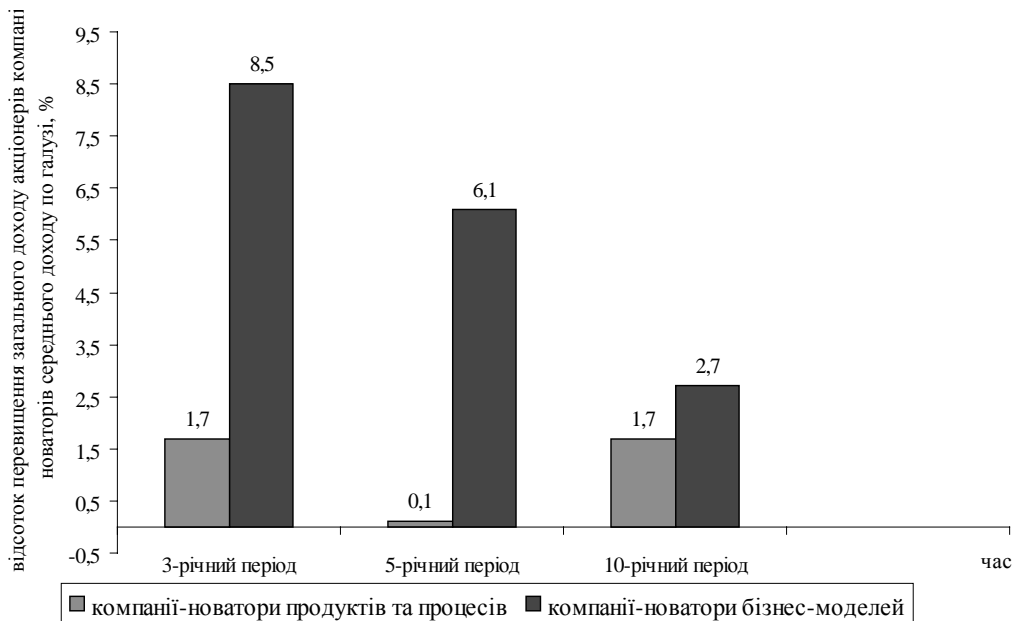


Рис. 2.3. Результативність діяльності компаній новаторів бізнес-моделей та традиційних новаторів

варто розпочати із значення слів «модель» та «бізнес». Згідно з тлумачним словником: «модель – це спрощений опис і представлення комплексної реальності або процесу; бізнес – діяльність щодо забезпечення виробництва товарів і надання послуг, пов'язана з фінансовими, комерційними та промисловими аспектами». Звідси бізнес-модель – це концептуальний інструмент, що дозволяє описати бізнес-логіку конкретної фірми щодо виробництва продукції/надання послуг, в результаті чого створюється цінність для споживача та підприємства.

Дослідження, проведені професорами Крістофом Зоттом і Рафаелем Амітом та відображені у роботі «Бізнес-модель: коріння та розвиток теорій та майбутні дослідження», визначають наступні характерні риси щодо наукових праць з цієї тематики: 1) бізнес-модель – нова одиниця аналізу, що розвивається; 2) бізнес-моделі акцентують системний підхід до пояснення функціонування підприємства; 3) діяльність, пов'язана із діяльністю підприємства відіграє важливу роль у концепціях бізнес-моделей, що були запропоновані; 4) бізнес-моделі шукають пояснення, як цінність створюється та як її частина у вигляді прибутку отримується підприємством [59, с. 9].

Цікаво, що дана категорія достатньо часто вивчається без визначення концепції: 37% дослідників взагалі не дають визначення концепції, менше половини (44%) визначають бізнес-модель шляхом переліку складових елементів, і 19% реферують роботи інших. Окремі визначення категорії «бізнес-модель» представлені в таблиці 2.5 [59, с. 8]. Достатньо подібними і такими, що відповідають нашому баченню сутності бізнес-моделі, є підходи Магретта, Джонсона, Остервальда, Моріса та Тіса, що розглядають бізнес-модель як цілісну концепцію, яка включає такі елементи, як: створення цінності, взаємовідносини із споживачами та бізнес-партнерами, цінний механізм (основа моделі доходів), модель розподілу доходів тощо. Основна відмінність підходів полягає у визначенні різних блоків, з яких складається бізнес-модель підприємства.

Становлять інтерес для більш детального розгляду підходи практиків М. Джонсона, А. Сливоцькі, О. Остервальда та П. Стахлера до визначення основних елементів моделі. З точки зору Марка Джонсона та Клейтона Крістенсена, бізнес-моделі складаються з чотирьох основних елементів, які разом створюють і приносять цінність (табл. 2.6).

Незважаючи на факт, що Адріан Сливоцькі реферує до бізнес-моделі як бізнес-дизайну підприємства у своїй книзі «Зона прибутку», його підхід заслуговує уваги [47, с. 12]. Ним було виокремлено наступні елементи бізнес-дизайну фірми:

- вибір споживача – *яких споживачів я хочу обслуговувати?*
- захоплення частини цінності – *як я отримую прибуток?*
- стратегічний контроль – *як я захищаю мої прибуткові потоки?*
- сфера діяльності – *які види діяльності я здійснюю?*

Підходи до визначення сутності категорії «бізнес-модель»

Автор, рік	Визначення
Тіммерс, 1998	Бізнес-модель – це архітектура продукту, послуги та інформаційного потоку, включаючи опис учасників бізнесу та їх ролей, опис потенційних вигод для учасників бізнесу, опис джерел доходу
Аміт і Зотт, 2001	Бізнес-модель відображає «концепцію, структуру і управління транзакціями, сконструйованими таким чином, щоб створювати цінність через використання бізнес можливостей»
Чесбах, Розенбаум, 2002	Бізнес-модель – це евристична логіка, що поєднує технічний потенціал з реалізацією економічної цінності
Магретта, 2002	Бізнес-моделі – це історії, що пояснюють, як підприємства працюють. Гарна бізнес-модель відповідає на старі питання Пітера Друкера: Хто споживач? Що створює цінність для споживача? Вона (модель) також дає відповідь на фундаментальні питання, що кожен менеджер повинен запитувати: Як ми отримуємо прибуток в даному бізнесі? Яка економічна логіка пояснює, як ми створюємо цінність для споживача при прийнятних витратах?
Моріс, 2005	Бізнес-модель – це стисла презентація того, як взаємопов'язаний набір змінних рішень у сферах стратегії, архітектури та економіки – адресований створити сталу конкурентну перевагу на визначених ринках. БМ має шість фундаментальних компонентів: пропозиція цінності, споживач, внутрішні процеси/компетенції, зовнішнє позиціонування, економічна модель, особисті фактори
Джонсон, 2008	Бізнес-моделі складаються з чотирьох взаємопов'язаних елементів, що разом створюють і доставляють цінність: пропозиція цінності споживачу, формула прибутку, ключові ресурси, ключові процеси.
Остервальдер, 2009	Бізнес-модель – це концептуальний інструмент, що містить набір елементів та їх взаємозв'язків, що виражає бізнес-логіку конкретної фірми. Вона є зображенням того, яку цінність компанія пропонує одному чи декільком сегментам споживачів, архітектури підприємства і його взаємозв'язків з партнерами, що створюють та доставляють цю цінність, і генерування стабільних та прибуткових джерел доходів
Тіс, 2010	Бізнес-модель поєднує логіку, інформацію та інші докази, що підтримують створення цінності для споживача і життєздатну структуру доходів та витрат для підприємства, що надає дану цінність

Джерело: [59, с 8]

Складові елементи бізнес-моделі

Елементи	Опис
Пропозиція цінності для споживача	Створення продукту чи послуги, що дозволяє вирішити проблеми споживача або принести йому задоволення
Формула прибутку	Визначає, як компанія створює цінність для себе. Включає: – модель доходів (ціна×обсяг); – структуру витрат (активи, постійні змінні витрати); – модель маржинального прибутку; – швидкість обертання активів (скільки доходів ми повинні генерувати на долар активів і на долар постійних витрат, і як швидко?)
Ключові ресурси	Включають людей, технології, продукти, приміщення, обладнання та бренд. Їх взаємодія створює цінність для клієнта і компанії
Ключові процеси	Включають оперативні та управлінські процеси: підготовку кадрів, розробку нових продуктів/послуг, виробництво, бюджетування, планування, продаж та обслуговування, правила та норми компанії

Джерело: [58, с 35]

Як ми бачимо, центром бізнес-дизайну підприємства, як і в М. Джонсона, є споживач і прибуток, відмінність полягає у формуванні стратегії захисту прибуткової зони, за допомогою створення і володіння стандарту в галузі як Microsoft, Oracle; управління ланцюгом створення цінності – Intel, Coca-Cola; встановлення домінантної позиції – Coca-Cola; володіння взаємозв'язками із споживачами – General Electric; побудова бренду – безліч компаній. Варто відзначити одразу, що, на думку П. Сталхера, бренд базується на бізнес-моделі, що робить пропозицію фірми унікальною в очах споживачів, якщо ж такої підтримки немає – не забезпечена пропозиція цінності, що пропагує бренд компанії, наслідком може стати недовіра та наступна втрата клієнтів.

Найбільш розгорнуті моделі дизайну підприємства представлені в працях О. Остервальда та П. Стахлера, основна відмінність між якими полягає у включенні до бізнес-моделі Патріка Стахлера блоку «культура/цінність», що розкривається у стилях лідерства та взаємовідносин, цінностях компанії [48; 57]. Канва бізнес-моделі О. Остервальда (табл. 2.7) може бути використана у разі практичного засобу як для побудови моделі бізнесу нового підприємства, так і для інноваційних перетворень вже існуючого бізнесу. Дана канва стала основою для тестування бізнес-ідей студентів Стенфордського університету при вивченні практичного курсу Technology Entrepreneurship and Lean Start-up, впровадженого наприкінці 2010 р. Стівеном Бланком, що ставив на меті здобуття реального досвіду заснування high-tech компаній.

Аналіз праць показує, що термін «бізнес-модель» в основному використовується для пояснення наступних трьох феноменів: 1) Інтернет-бізнес (e-business) та розвиток і впровадження інформаційних технологій в організаціях; 2) питання стратегії підприємства, такі як: створення цінності, конкурентноздатність і ефективність діяльності підприємств; 3) інновації та технологія менеджменту.

Науковці, які фокусуються на моделях Інтернет-бізнесу як сфери дослідження, перш за все зацікавлені в розумінні структури фірм, що використовують Інтернет як спосіб ведення бізнесу, і в ролі, яку дані фірми відіграють в їх екосистемах. З цією метою були визначені і представлені загальні e-business моделі і розвинуті їх типології. Поняття цінності продукту/послуги, грошові та фінансові аспекти і аспекти, пов'язані з архітектурою бізнесу, були розглянуті з різним ступенем глибини. Як правило, кожен з елементів міг бути джерелом розрізнення між типів бізнес-моделей або бути частиною загальної моделі. Взаємозв'язки між елементами не розглядалися.

Оскільки концепція бізнес-моделі відносно молода, її місце та роль для підприємства залишається предметом дебатів. До дискусійних питань відносяться і питання визначення відмінності між бізнес-моделлю та моделлю бізнес-процесів, між бізнес-моделлю та стратегією фірми. Бізнес-модель та модель бізнес-процесів повинні бути чітко відокремлені. Огляд літературних джерел щодо бізнес-моделей показує, що концепція бізнес-моделі фірми базується на логіці створення та комерціалізації цінності, в той час як модель бізнес-процесів більш відноситься до впровадження бізнес-ідеї у процеси задля її досягнення. Частково плутанина виникає внаслідок вислову «бізнес моделювання», що в основному використовується для моделювання бізнес-процесів підприємства. Крім того, у сфері моделювання бізнес-процесів вже існує безліч концепцій та інструментів дослідження і побудови, такі як UML-діаграми видів діяльності, сітки Петрі. На противагу, концепції та інструменти, що допомагають компаніям та їх менеджерам визначати їх концептуальні бізнес-моделі, є менш розвинутими.

Що стосується дебатів щодо відмінностей між стратегією та бізнес-моделями, то одні дослідники вживають дані категорії як взаємозамінні, інші – достатньо часто використовують їх для опису факторів, що забезпечують на їх думку конкурентну перевагу фірми. Проте дослідження показує, що бізнес-моделі та стратегія пов'язані, але розрізнені категорії [46, с.14-15; 59, с. 18-20].

Практична відмінність бізнес-моделі полягає у тому, що, по-перше, вона є системою, яка поєднує частини бізнесу та їх взаємозв'язки, окреслює, як компанія створює та комерціалізує цінність, сфокусована на кооперації, партнерстві і спільному створенні цінності. Загальна створена цінність - це цінність, створена для всіх учасників бізнес-моделі – споживачів, постачальників, інших партнерів та підприємства. На противагу, ринкова стратегія фірми акцентує увагу на тому, у який

Канва бізнес-моделі (О. Остервальд)

<p>Ключові партнери</p> <ul style="list-style-type: none"> – Хто є нашими ключовими партнерами? – Хто є нашими ключовими постачальниками? – Які ресурси ми отримуємо від постачальників? – Які види діяльності здійснюють наші партнери? 	<p>Ключові види діяльності</p> <ul style="list-style-type: none"> – Які види діяльності необхідні для створення цінності для споживача? – Які види діяльності необхідні для просування продукції на ринок? – Які види діяльності необхідні для підтримання відносин з сегментами споживачів? – Які види діяльності необхідні для генерування доходів? 	<p>Пропозиція цінності</p> <ul style="list-style-type: none"> – Що є цінністю для споживача? (новизна, адаптація до вимог, ціна, продуктивність, дизайн, бренд тощо) – Яку проблему ми допомагаємо вирішити споживачу? – Які потреби ми задовольняємо? – Який набір продуктів і послуг ми пропонуємо кожному сегменту? 	<p>Взаємовідносини із споживачем</p> <ul style="list-style-type: none"> – Який тип взаємовідносин кожен із сегментів споживачів очікує встановити з нами? (особиста допомога, спеціалізована особиста допомога, участь у соціальній громаді, самообслуговування, автоматизовані послуги, участь у створенні) – Які ми встановили? – Наскільки вони витратні? – Як вони пов'язані із іншими елементами бізнес моделі? 	<p>Сегменти споживачів</p> <ul style="list-style-type: none"> – Для кого ми створимо цінність? – Хто є нашими найбільш важливими споживачами?
<p>Ключові ресурси</p> <ul style="list-style-type: none"> – Які ресурси необхідні для створення цінності для споживача? – Які ресурси необхідні для просування продукції на ринок? – Які ресурси необхідні для підтримання взаємовідносин з сегментами споживачів? – Які ресурси необхідні для генерування доходів? 	<p>Канали просування продукції</p> <ul style="list-style-type: none"> – Через які канали наші споживачі хочуть бути досягнуті? (прямий продаж, продаж on-line, власні магазини, магазини партнерів, оптовий продаж) – Як ми досягаємо їх? – Як наші канали взаємопов'язані? – Які працюють найкраще? – Які найбільш ефективні з погляду витрат? – Як ми пов'язуємо їх зі звичками споживачів? 			
<p>Структура витрат</p> <ul style="list-style-type: none"> – Які найбільш важливі витрати має наша бізнес-модель? – Які ресурси є найбільш затратними? – Які види діяльності є найбільш затратними? – При визначенні структури витрат слід розрізняти два типи бізнес-моделей: 1) керована витратами; 2) керована створенням цінності. 			<p>Модель доходів</p> <ul style="list-style-type: none"> – За яку цінність наші клієнти дійсно готові платити? – За що вони в даний час платять? – Як вони в даний час платять? – За що вони хотіли б платити? – Який внесок кожного потоку доходів у загальний дохід? 	

Джерело: [48, с. 10]

спосіб фірма може бути кращою за конкурентів – тобто захвати частини вартості у вигляді прибутку через формування конкурентних переваг. Як наслідок, підприємства, які спрямовані на одного споживача і мають подібні продуктово-ринкові стратегії, можуть базуватися на різних бізнес-моделях. По-друге, бізнес-модель, по факту, є джерелом конкурентної переваги підприємства. Результатом впровадження нових ефективних моделей може стати більша створена цінність для споживача у вигляді продукту чи послуги або навіть зміна економіки цілої галузі. Бізнес-модель може замінити старий спосіб здійснення діяльності і стати стандартом, який необхідно перевершити наступній генерації підприємців. Ефективність і новизна бізнес-моделі відображається у підвищенні ефективності функціонування підприємства та забезпеченні його стійкого розвитку. Це все підтверджує, що стратегія і бізнес-модель є доповненням один одного, а не заміниками.

Ще одна відмінність між бізнес-моделями та стратегією, якій менш приділяється уваги, - це те, що стратегія ставить на меті виконання та впровадження розроблених заходів, в той час як бізнес-модель більш реферує до того, як бізнес працює як цілісна система. Впровадженню та реалізації бізнес-моделей, на жаль, приділяється мало уваги. На нашу думку, помилково, оскільки важливо концептуально розрізнити моделі (наприклад, бізнес-концепція) та їх реалізацію (тобто форму, яку вона приймає в реальності). Багато авторів пишуть про успішні бізнес-моделі, але бізнес-модель не може бути успішною як така. Модель бізнесу може виглядати «здоровою» на папері, але вона, як і раніше, повинна бути реалізована. «Сильна» бізнес-модель може управлятися погано і зазнати невдачі, так само, як «слабка» бізнес-модель може бути успішна через сильний менеджмент та правильне впровадження. Тим не менш, дослідження, що ж таке «сильна» або «слабка» бізнес-модель все ще знаходиться в зародковому стані.

Реалізація та управління бізнес-моделлю включають в себе переклад бізнес-моделі як плану на більш конкретні елементи, такі як бізнес-структури (наприклад, відділи, підрозділи, людські ресурси), бізнес-процеси (наприклад, робочі процеси (обов'язки) та інфраструктури і систем) [59, с 20].

Таким чином, ми розглядаємо бізнес-модель як концептуальний зв'язок між стратегією, організацією бізнесу, технологічною і комунікаційною системами. Бізнес-модель як система показує як частини концепції бізнесу прилаштовані разом і становлять єдине ціле. Реалізація бізнес моделі здійснюється через побудову структури та бізнес-процесів, що складають операційну та фізичну форми, яких набуде компанія, враховуючи нові технології виробництва та комунікацій. Бізнес-моделі знаходяться під тиском зовнішніх факторів, таких як: конкуренція, соціальні та технологічні зміни, думка споживача і правове середовище, і тому є об'єктом постійних змін. О. Остервальдер називає дане співвідношення між стратегією, організацією та системами бізнес-трикутником (рис. 2.4).

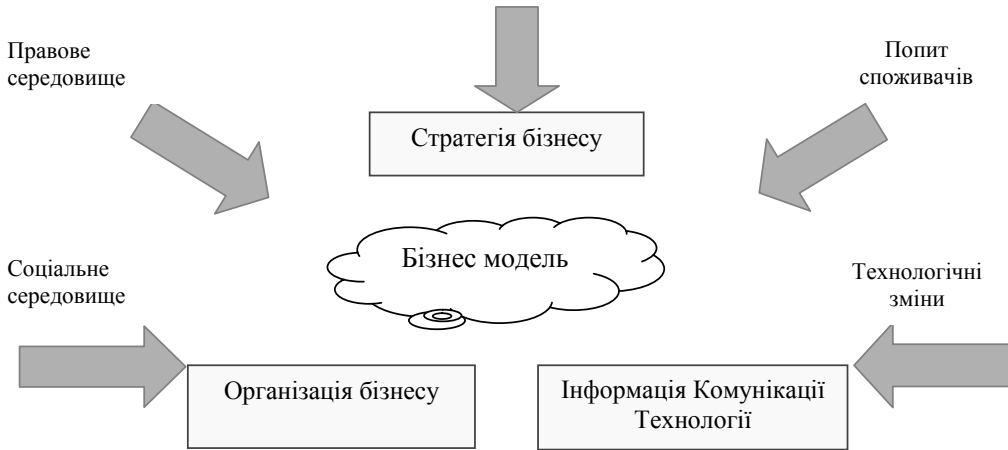


Рис. 2.4. Трикутник бізнесу [46, с. 15]

Дослідимо взаємозв'язок категорій «бізнес-модель» та «інновації». Як правило, термін «інновації» розглядається відносно впровадження на ринок нового продукту чи послуги. Інновації бізнес-моделей відносяться до створення або перебудови бізнесу, в результаті чого отримується зовсім новий тип компанії, що конкурує не тільки у сфері цінності її пропозиції ринку, але й вносить корективи до її формули прибутку, ресурсів і процесів, взаємодії з ключовими партнерами для посилення цінності її пропозиції споживачу, захоплення нових сегментів ринку і витіснення конкурентів.

У той час, як продуктові та технологічні інновації є важливими, вони не можуть бути достатньою гарантією для виживання підприємства та його стійкого розвитку. По-перше, технологія сама по собі не має вродженої цінності, по-друге, конкуренція, що базується виключно на технології, стає все більш важкою справою. Зростаючі витрати на дослідження разом із зменшенням тривалості життєвого циклу товару означають, що навіть на найкращі технології не можна покладатися для отримання достатнього прибутку до завершення їх комерціалізації.

Можна виділити наступні п'ять стратегічних обставин, що стоять перед компаніями і вимагають зміни бізнес-моделі.

1. Можливість задовольнити потреби великої групи потенційних споживачів, які ринок повністю не бере до уваги, оскільки існуючі рішення є занадто дорогими чи складними для них. Це включає в себе можливість демократизації продуктів на ринках, що розвиваються (або досягнення нижньої частини піраміди). Прикладом можуть бути швейцарські годинникарі, які раніше орієнтувалися виключно на преміальний сегмент ринку, проте для його захисту ви-

мушені були ввести на ринок якісні недорогі годинники під торговою маркою Swatch.

2. Можливість використовувати абсолютно нові технології, упаковуючи їх в правильну модель бізнесу, або можливість використовувати випробовану технологію на повністю новому ринку. Прикладом виступає компанія Better Place, що прагне зробити електричний автомобіль максимально зручним та доступним, подібно автомобілю з бензиновим двигуном. Рішення Better Place фокусується не на автомобілі, а на електричній інфраструктурі, що необхідна для забезпечення зручності використання електромобілів, і включає інфраструктуру для підзарядки автомобілів, станції заміни акумуляторів та сітку управління програмним забезпеченням. Бізнес-модель схожа на ту, що використовують оператори мобільного зв'язку: субсидоване придбання автомобіля та плата за електричні милі, запропоновані плани підписки розраховані на різні сегменти водіїв залежно від інтенсивності використання автомобіля.

3. Можливість впровадити «job-to-be-done» фокус в маркетинг-орієнтованих галузях. Компанії зазначеної сфери, як правило, мають схильність до просування на ринок товарів. Проте «job-to-be-done» фокус дозволяє компаніям переглянути формулу прибутку галузі. Класичним прикладом є General Electrics, що замінила продаж продуктів на продаж рішень, що вирішували «головний біль» його споживачів.

4. Потреба відбивати удари компаній, що пропонують продукти (послуги) за низькими цінами. Якщо міській автомобіль Tata Nano 1 Lakh (\$ 2300) буде успішним, це створить загрози іншим виробникам автомобілів.

5. Потреба реагувати на зміну сфери конкуренції. Неминуче, що раніше прийнятне рішення на ринку буде змінюватися з плином часу.

Клейтон Крістенсен, професор Гарвардської школи бізнесу, визначає необхідність інновації бізнес-моделей як один з основних елементів успішної зміни правил гри на ринку. У своїй книзі «Рецепти новатора» він і його співавтори визначають роль нової моделі бізнесу у ланцюгу: «нова технологія, що дає іскру зрушенням ⇒ нова бізнес-модель для максимально ефективного використання технології ⇒ всеосяжне поширення для підтримки ефекту» [50, с. 223]. Звідси витікає подвійний зв'язок між інноваціями та бізнес-моделями підприємства:

1. компанії комерціалізують інноваційні ідеї та технології через їх бізнес-моделі;

2. бізнес-моделі представляють новий прояв інновацій: технологічні новації є джерелом для зміни бізнес-моделі, оскільки технологія вимагає відповідної бізнес-моделі як для створення цінності для споживача, так і для утримання її частини у вигляді прибутку.

У той час, як більшість досліджень розглядають роль бізнес-моделей в комерціалізації нових технологій на рівні підприємства, М. Джонсон та Дж. Сускевіц реферують до бізнес-моделі на рівні цілої галузі. В їх публікаціях [49; 52; 53], що

дискутують можливості переходу від економіки кам'яного вугілля, нафти та газу до економіки чистих технологій та відновлювальних джерел енергії, вони переконають, що у настільки великій інфраструктурній зміні ключовим моментом є зміна фокусу від розвитку індивідуальних технологій до створення повністю нових систем. Бізнес-модель представлена як частина каркаса для роздумів щодо системних змін, що також включає дієздатні технології, обережну стратегію ринкової адаптації і сприятливу політику держави. Саме тому є цікавим розглянутий вище приклад компанії Better Place, що намагається зробити використання електромобілів доступним та зручним для споживачів і сприяти зменшенню викидів вуглекислого газу у навколишнє середовище. Реалізація їх проекту успішно розпочата у Ізраїлі за підтримки уряду. У червні 2011 р. Європейська Комісія заявила про сприяння поширенню їх проекту на території Євросоюзу, починаючи із Данії та Нідерландів, також оголошено про експансію Better Place разом з Renault на ринок Австралії. Їх зусилля спрямовані на системні зміни, а не тільки на виробництво на продаж електромобілів.

Інноваційні зміни бізнес-моделей

Дослідження, проведене IBM, ідентифікувало три типи нових бізнес-моделей, що дозволяють підвищити ефективність діяльності підприємства:

1) галузеві моделі, що базуються на інновації галузевого ланцюгу цінності, шляхом руху у нові галузі, перегляду існуючих галузей чи створення абсолютно нових; 2) нові моделі доходу - інновації у тому, як підприємство генерує дохід, наприклад, через реконфігурацію цінності product-service mix чи через нові моделі ціноутворення; 3) моделі підприємства - інновації у ролі, що відіграє підприємство у існуючих чи нових ланцюгах цінності, що може включати зміни у розширенні підприємства, мережах співпраці з працівниками, постачальниками, споживачами, а також зміни в конфігурації активів та потужностей [59, с. 20]. Кожна із інновацій створює успіх, який збільшується при впровадженні змін у декількох елементах.

Викладений вище матеріал дає нам всі підстави стверджувати, що для утримання позиції у зоні прибутку підприємству необхідно винаходити заново свою бізнес-модель кожні 5-10 років. Постає запитання, де шукати нові ідеї? Порада Ренді Комісара та Джона Мулінса – не потрібно винаходити колесо, можна зробити його кращим, що має на увазі пошук аналогів, антианалогів, які доповнюються «припущеннями віри» [6, с. 32]. При цьому пошук не повинен обмежуватися рамками галузі функціонування фірми. Практика компаній, що наведені у таблиці 2.8 як можливі приклади аналогів бізнес-моделей, підтверджує дану пораду – окремі елементи бізнес-моделей часто запозичені із інших галузей. Так, наприклад, компанія Better Place модель доходів запозичила від операторів мобільного зв'язку, модель доходів компанії Apple являє собою модель «бритви/леза» з тією відмінністю, що лезами виступають не тюнси музики, а iPod, що має більш високу маржу.

Аналоги бізнес-моделей

Тип	Приклади компаній	Опис
1	2	3
Аукціон	Sotheby's, Priceline, eBay	Клієнти називають їх власну ціну за товар/послугу. Небажані продукти продаються значній клієнтській базі.
Зміна звичної формули	Amazon	Amazon отримує високий прибуток при негативному робочому капіталі, завдяки невеликим обсягам та швидкому обороті запасів та тривалому часу використання кредиторської заборгованості
Цегла та кліки bricks + clicks	Home Depot, Tesco, REI	Інтеграція як онлайн (кліки) так і автономного режиму (цегла) присутності на ринку для перегляду, замовлення і забору продукції.
«Зв'язування» продуктів	iPod and iTunes, fast food meals	Зробити покупку простою і більш укомплектованою, «упаковуючи» пов'язані продукти разом.
Створення громад користувачів	Angie's List	Клієнти мають доступ до мережі якісної інформації про послуги або товари; дохід генерується за рахунок членських внесків та оголошень.
Мобільний телефон	Sprint, Better Place	Продавати «мобільний телефон» за низькими цінами або за умовну плату, отримувати високі прибутки за рахунок продажу «хвилин» на основі платежу за користування
Розвиток унікальних партнерств	Bergpunkt, Geberit	Бізнес-модель в першу чергу сфокусована на партнерів бізнесу: у випадку Bergpunkt – на гірських гідів, Geberit – сантехнічних професіоналів.
Спрощений набір характеристик	Motofone	Цільова аудиторія – менш вимогливі споживачі продуктів або послуг, що є не найкращими, проте адекватними і, можливо, більш зручними, простими і т.д.
Звільнення від посередників	Dell	Доставити ваш стандартний продукт або послугу безпосередньо клієнту через нові, нестандартні канали.
Freemium	LinkedIn, Skype, Pandora	Пропозиція основної послуги безкоштовно, але плата за оновлення або преміальні послуги
Оренда замість того, щоб продати	Xerox	Надати клієнтам можливість платити за продуктивність
Використовувати нові фактори впливу	Hindustan, Unilever	Виявлення нових авторитетів, які роблять доставку вашої пропозиції більш зручною і доступною за ціною.

1	2	3
Багаторівневий маркетинг	Amway, Avon, NuSkin	Продаж товарів або послуг безпосередньо споживачам, поза торгових точок
Володіти небажаним	AllLife	Обслуговувати сегменти ринку, які не можуть виявитися відразу ж привабливим
бритви / леза	Gillette, принтери, iPod/iTunes	Продаж «бритв» практично за безцінь, але отримання прибутку, продаючи «леза», що мають більш високу маржу
Сервіс продуктів	IBM	Забезпечити не тільки пропозицію одноразового продукту, а пропозицію постійного обслуговування відносно продукту.
Підписка	журнали, Netflix, BabyPlays	Споживач платить ціну за підписку, щоб отримати доступ до продукту або послуги

Джерело: [58, с. 54]

Наступне запитання, що постає, наскільки легко скопіювати бізнес-модель? Патрік Стахлер скептичний щодо прямого копіювання бізнес-моделі від однієї фірми до іншої [56]. Причина достатньо проста: бізнес-модель - це більше ніж її технічні компоненти, такі як ланцюг цінності, продукт, модель доходів, вона також включає «м'які» фактори, людський аспект – пропозицію цінності, корпоративну культуру, ключові компетенції та знання, які важко скопіювати.

Розглянемо три основні випадки: трансфер бізнес-моделі від start-ups до start-ups, від start-ups до старожиливі ринку та трансфер від зрілих фірм.

1. Скопіювати бізнес-модель підприємства-початківця, що не базується на технології, легко, оскільки людський аспект не настільки розвинений, як у зрілих фірм, проте скопіювати бізнес-модель, що базується на технології – важко.

Цікавим прикладом є Groupon та його клони. Groupon – це веб-сайт «угода дня», що дозволяє споживачам купувати певні послуги чи товари із великою знижкою впродовж короткого проміжку часу. Ціннісна пропозиція для користувача проста – можливість отримувати гарні угоди при значних знижках. Ціннісна пропозиція для бізнесу менш очевидна. Чому організації та підприємства надають знижки більш ніж на 50%? Просто Groupon пропонує місцевим малим підприємствам новий спосіб генерації потоків споживачів. Традиційно дана робота виконувалася «жовтими сторінками», класифікованою рекламою або більше останнім часом Google Adwords. Тепер є новий спосіб, як вирішити цю роботу: типова інноваційна модель бізнесу. Ціннісна пропозиція Groupon особливо добре підходить для підприємств, які мають значні постійні витрати. Це характерно для салонів краси, ресторанів-пабів, фітнес-клубів, йога-студій, соляріїв. Кожен клієнт через Groupon приносить

грошовий потік. З Groupon фірми отримують клієнтів і додаткові грошові потоки. Таким чином, ціннісна пропозиція звучить дуже переконливо, проте велике питання для підприємств, чи зможуть вони перетворити Groupon-користувачів на постійних клієнтів, які платять регулярні ціни, чи вони просто отримають одноразових мисливців за знижкою. Groupon розпочав бізнес у 2008 році. У 2010 р. Forbes було нараховано більш 500 його клонів у світовому масштабі. У 2010 р. розпочав свою діяльність клон даного веб-сайту в Україні – портал SuperDeal [56; 62]. В окремих випадках це може бути типовою моделлю доходу для інвесторів деяких наслідувачів. Замість того, щоб заробляти гроші з клієнтів, основна ідея – продаж творцю інноваційного бізнесу під час його інтернаціоналізації.

Таким чином, так, копіювання бізнес-моделі start-up з одного ринку на інший можливе, якщо ціннісна пропозиція також є привабливою для клієнтів в інших країнах. Якщо бізнес-модель захищена ключовими компетенціями або патентами, ви не можете перенести бізнес-модель легко.

2. Трансфер бізнес-моделі від початківця до старожила ринку.

Розглянемо випадок Groupon далі. Чому ми не бачимо його наслідувачів серед компаній, що вже знаходяться у бізнесі «генерування притоку споживачів» – фірм, що публікують «жовті сторінки» та мають один з основних активів для даного бізнесу – місцеві команди продажів для малих та середніх підприємств. Причина полягає в тому, що вони визначають ціннісну пропозицію для користувачів як локальний пошук, і саме тому не вбачають загрози з боку Groupon.

Інший випадок - Amazon. На початку його бізнес-модель було легко скопіювати. Хоча старожили і наважилися на онлайн продаж книг, проте цей захід розглядається як оборонний хід. Таким чином, старожили можуть легко копіювати бізнес-моделі від стартапів. Але часто вони роблять це мляво і тільки для того, щоб захистити свої поточні бізнес-моделі. Тут людський фактор на стороні традиційного бізнесу є перешкодою для успішної передачі бізнес-моделі з однієї фірми в іншу.

3. Трансфер бізнес-моделей від зрілих фірм.

Чому ми не бачимо клонів успішних зрілих компаній? Відповідь проста. Чим довше компанія працює під успішною бізнес-моделлю, тим важче її перемогти на власному полі: вона акумулювала настільки багато знань від своїх клієнтів, здобула стільки досвіду успішного ведення бізнесу, що важко скопіювати бізнес-модель. Особливо вірно, коли бізнес-модель заснована на сильній ціннісній пропозиції для клієнтів і партнерів.

Прикладом може бути швейцарська компанія Geberit, що працює на ринку сантехнічних товарів (пластикові труби тощо) та послуг. Інноваційність її бізнес-моделі полягає в тому, що компанія не продає труби або інші продукти, натомість продає вам плавний і легкий ремонт ванної кімнати і будівлі. Це абсолютно інша

пропозиція цінності. До того ж, ви не можете скопіювати відносини, що Geberit створила зі своїми ключовими партнерами, сантехнічними професіоналами: 30,000 фахівців навчаються щорічно Geberit-технологіям; ці фахівці планують свої клієнтські проекти з програмним забезпеченням від Geberit, вони успішно працюють з продукцією Geberit протягом багатьох років. Таким чином, Geberit є не тільки новатором ціннісної пропозиції, але і новатором бізнес-моделі. Geberit побудувала ціннісну пропозицію для її ключових партнерів і розробила основні компетенції навколо її партнерів, такі як менеджмент партнерів та управління знаннями [56].

Отже, скопіювати бізнес-модель успішної фірми, що тривалий час працює на ринку, важко. Звичайно, можна зробити трансфер бізнес-моделі до інших країн, але на це потрібен час для здобуття знання і також потрібен час для розвитку клієнтської бази нової бізнес-моделі, які не приймають інновації так швидко.

Підіб'ємо підсумок розгляду питання копіювання та передачі успішних бізнес-моделей. Те, що звучить так просто в теорії і від консультантів, набагато складніше реалізувати. Гарну бізнес-модель, за визначенням, важко скопіювати. Гарна бізнес-модель не захищена патентами або високими технологіями, захист забезпечує відмінна взаємодія всіх її компонентів і, зокрема, людський фактор.

Дослідження питання оновлення бізнес-моделі існуючих успішних підприємств показують, що достатньо часто менеджери потрапляють у пастку домінантної логіки – переважаюче бачення того, як світ функціонує і як підприємство конкурує в ньому. Домінантна логіка є своєрідним фільтром, що стоїть на заваді сприйняття нових бізнес-ідей та можливостей, що суттєво відрізняються від існуючої. Генрі Чесбург виділяє два основні типи бар'єрів інновації бізнес-моделей: 1) бар'єри, пов'язані з існуючими активами та бізнес-процесами, 2) людський фактор – нездатність менеджерів зрозуміти ціннісний потенціал технологій та ідей, що не відповідають діючій бізнес-моделі. Якщо подивитися на бар'єри більш уважно, то стає очевидним, що єдина перешкода, яку необхідно подолати – це протистояння людського фактору, він же являє і домінантну логіку фірми, оскільки перша перешкода долається за відсутності другої. Як можна подолати цей бар'єр? Для оновлення бізнес-моделі компанії повинні мати/створити спеціальну культуру, що базується на стратегічній чутливості, єдності керівництва, гнучкості активів; культуру, що заохочує працівників досліджувати багаточисельні «що, як?» питання; культуру, що створює базис для спільної праці всього колективу над розробкою та впровадженням нових бізнес ідей та моделей.

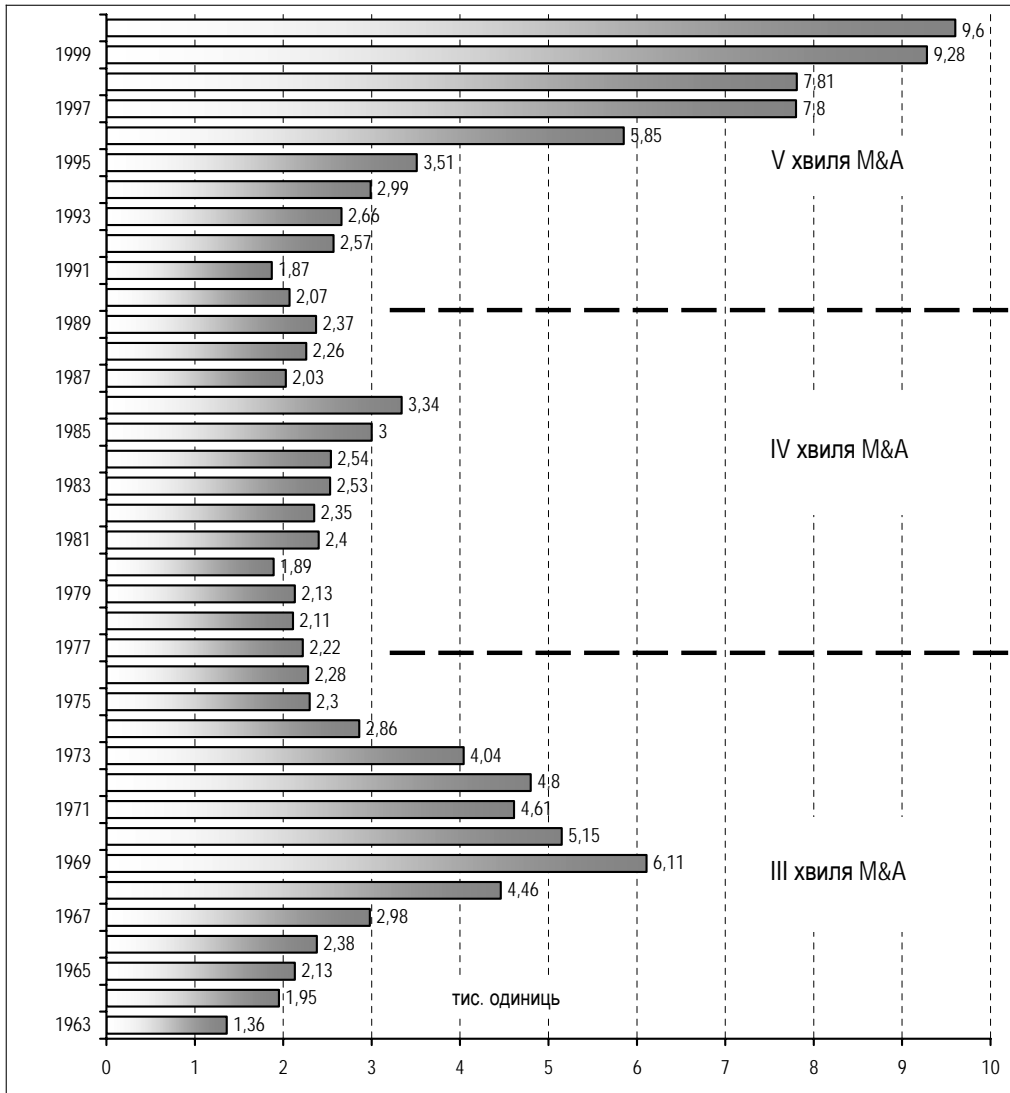
Таким чином, бізнес-модель є ключовим фактором, що визначає ефективність функціонування підприємства та його стійкий розвиток. І в наступні роки для утримання в прибутковій зоні бізнесу підприємства потребуватимуть не тільки розробки та впровадження інноваційних технологій та продуктів, а й інноваційних змін їх бізнес-моделей.

2.7. Інноваційні можливості стратегії злиття високотехнологічних компаній

Рівень конкурентоспроможності у світі високотехнологічних компаній все більше залежить від вирішення ними ряду проблем, пов'язаних з науково-технологічною та інноваційною діяльністю. Водночас, сучасні наукові відкриття не тільки вирішують попередні наукові завдання, але все більше ставлять перед вченими нові, ще більш складні, питання, утворюють нові напрями наукового пошуку, які безальтернативно піднімають, зокрема і перед інноваційними компаніями, питання про необхідність подальшого збільшення обсягів фінансування науково-дослідних робіт (НДР), які не рідко переважають можливості окремих компаній. З іншого боку, закінчення строку дії охоронних документів (патентів) створює передумови для легального розвитку ринку копій інноваційної продукції, що веде до збитків наукоємних компаній, адже вони, за час дії патентного захисту, не встигають компенсувати витрати на НДР, які іноді сягають мільярдів доларів. Таким чином, підвищення вартості проведення НДР, збільшення термінів інноваційного лагу, затягування термінів реєстрації і зменшення кількості виведених на ринок новацій, загроза «інноваційного обвалу» після закінчення термінів патентного захисту інновацій – все це прямо та негативно впливає на ефективність інноваційного процесу. У відповідь на це, компанії посилюють концентрацію науково-технологічного, фінансового, кадрового потенціалу шляхом злиття або поглинання.

Теоретичним проблемам злиття, вивченню існуючих стратегій компаній та держави на ринку корпоративних угод присвячені численні праці як іноземних, так і вітчизняних фахівців. Історично, з середини 1960-х рр. у США існують спеціалізовані періодичні видання з процесу злиття і поглинання (Mergers and Acquisitions (M&A)), основним завданням яких є надання допомоги компаніям у проведенні угод. За експертними даними Ф. Ріда, у США (місце перебування більшості високотехнологічних компаній) останнє десятиліття минулого століття відзначилось найбільшою кількістю операцій із злиття та поглинання (вартістю майже у 6 трлн. дол.) за півстоліття (рис. 2.5) [63]. При цьому, основна частка оформлених угод підпала під категорію «стратегічних», що означало існування між обома сторонами злиття не тільки попередніх відносин, але і подальшої зацікавленості у синергічному ефекті.

Щодо термінології процесу злиття та поглинання, то найчастіше в спеціалізованій літературі він проходить як «mergers and acquisitions», проте попри схожість процесів та їх визначень між ними існує різниця. Зокрема, злиття (*consolidation* у США, або *merger* в ЄС), є формою поглинання, коли активи двох компаній зливаються шляхом переміщення їх під контроль керівництва новоствореної компанії, яка перебуває у спільному володінні акціонерів початкових компаній [65].



Джерело: Mergerstat Review, 2001 [2]

Рис. 2.5. Кількість угод М&А, проведених у США (в тис. одиниць)

Згідно з іншими трактуваннями, злиття є типом угоди, коли дві і більше компаній, об'єднуючись, утворюють нову, якій передають власне майно, права та зобов'язання, а їх акції підлягають обміну на акції нової компанії [66].

Ф. Рід наголошує, що злиття відбулось за умови, якщо одна компанія з'єдналась з іншою і розчинилась в останній (іншими словами, ніякої рівності між компаніями бути не може), отримавши статус «померлої» (*decedent*), а інша, відповідно, отримала статус «спадкоємниці» (*survivor*) [63]. Специфічною формою злиття Ф. Рід називає операцію під назвою «корпоративна консолідація», за умовами якої акції двох компаній конвертуються в акції новоствореної компанії (після чого перестають існувати), яка створюється в ході даної угоди і отримує статус правопріємниці (*successor*). Характерною ознакою угоди про злиття є добровільність і узгодженість інтересів учасників, а одним з її методів є угода про «об'єднання інтересів», за умовами якої компанії зберігають власні юридичні статуси. Крім цього, якщо в угоді про злиття беруть участь однакові за розмірами компанії, то йдеться про «злиття рівних».

Схоже трактування поняття злиття наводить П. Хоган, який визначає подібну угоду, як об'єднання двох компаній, в якому виживає тільки одна, а інша припиняє своє існування [67]. За умови проведення процедури злиття поглинаюча компанія приймає активи і зобов'язання компанії, яка підлягає поглинанню. Різновидом процедури злиття визначається «підпорядковуюче злиття» (*subsidiary merger*), яке має місце за умови, коли цільова компанія (об'єкт поглинання) стає дочірнім підприємством, або частиною дочірньої компанії в рамках материнської [68].

Одночасно П. Хоган також, як і Ф. Рід, вживає термін «консолідація» (*consolidation*), під якою розуміє поєднання підприємств, в якому дві або більше компаній об'єднуються для створення нової і з початком функціонування якої ліквідуються. Попри існування розбіжностей між трактуванням термінів «злиття» і «консолідація» вони, на думку П. Хогана, не рідко в області М&А вживаються взаємозамінно. В даному випадку треба наголосити, що «консолідація» (*consolidation*) за П. Хоганом і Ф. Рідом (поєднання підприємств для створення нової компанії), це те саме, що наведені попередньо джерела визначають як «злиття» (*consolidation*) [65; 66]. Окремо П. Хоган наголошує, що коли компанії, які укладають угоду, мають однакові розміри, то більш доречним є визначення «консолідація», а коли компанії відрізняються за розмірами, то йдеться про «злиття». Також П. Хоган, паралельно з визначеними термінами («злиття» і «консолідація») в практиці М&А, використовує термін «поглинання» (*takeover*), який в одних випадках застосовується для трактування лише ворожих угод, а в інших випадках більш широко [68].

Поглинання (*acquisition* у США і ЄС) відповідає організаційній операції, в якій одна компанія одержує контроль над іншою шляхом придбання контрольного па-

кету акцій з правом вирішального голосу [65]. Іншими словами, «поглинання» відповідає угоді, в якій одна (і більше) компанія приєднується і передає майнові права, зобов'язання (віддає контрольний пакет акцій) до іншої компанії, яка продовжує функціонувати та керувати обома далі [66]. На відміну від злиття, в данному випадку, проводиться операція з придбання акцій повністю, або частково (компанія-поглинач обмінює їх у акціонерів на власні), при цьому не завжди погоджуючи свої дії з представниками компанії, яку поглинає (вороже поглинання). Корпоративне поглинання, згідно з тлумаченнями Ф. Ріда, є процесом, який припускає, що акції або активи однієї компанії переходять у власність іншої (відповідно, ідеться про купівлю акцій або активів компанії). При цьому Ф. Рід наголошує, що термін «поглинання» є більш загальним і використовується для опису процесу передачі власності, а термін «злиття» є більш вузьким і технічним, уживаним для конкретної юридичної процедури, яка може настати, а може і не настати після поглинання [63]. Також треба зазначити, що в історії M&A частою є процедура поглинання без наступного злиття компаній, а наведена різниця між двома типами операцій визначається, у більшості випадків, національним законодавством конкретної країни і має значення лише для ринкового статусу компаній та фінансової звітності.

Покупцем, оферентом (*acquirer, offeror, bidder*) виступає компанія, яка робить пропозицію про злиття чи поглинання іншої компанії [66]. При цьому, формулювання пропозицій залежить від конкретної угоди і намірів компаній. Так, може бути сформульована і надана оферентом найпростіша («тендерна пропозиція» (*tender offer*)) форма пропозиції акціонерам про придбання їх акцій, а може бути представлена «дворівнева пропозиція» (*two-tier offer*), в якій запропонована вартість купівлі акцій компанії, яка підлягає поглинанню, дифференціюється в залежності від типів акціонерів та акцій.

Цільовою компанією (*target company*) є компанія, яка підлягає поглинанню, приєднанню. Згідно з інформацією [69], даний термін використовується у більшості випадків M&A, проте все ж має два значення – вузьке і широке. У вузькому значенні – це об'єкт ворожого поглинання, а у широкому – будь-яка компанія, що може бути поглинута або поглинається.

Отже, найбільш розповсюдженою формою M&A є придбання акцій компанії, яка підлягає поглинанню. У більшості процедура злиття компаній має шанси на швидке виконання, за умови, якщо 51% акціонерів об'єкта поглинання дають свою згоду на дану операцію. Іншій частині незгодних акціонерів залишається виставити власні акції на продаж, а про таких акціонерів кажуть, що їх «виморожують» (*frozen out*) з їх позицій [67].

Теоретично операції M&A в залежності від характеристик угод та галузевої взаємозалежності компаній розподіляються за видами на вертикальні, горизонтальні та конгломеративні.

Горизонтальні М&А (50–70% від всього обсягу М&А) – операції між компаніями однієї галузі (прямими конкурентами) і однієї форми виробничого процесу, які, використовуючи аналогічне устаткування, виробляють аналогічну продукцію та функціонують на одних секторах. Дані М&А вважаються найбільш небезпечними, адже вони несуть загрозу самому процесу конкуренції і можуть призвести до певної монополізації.

Вертикальні М&А (до 10% від загальної кількості), це угоди між компаніями, які мають різні форми виробничого процесу, проте доповнюють одна одну у виробничому циклі, а в результаті М&А мають нагоду замкнути виробничий цикл.

Конгломератні М&А (30–40% від всього обсягу М&А) – угоди між компаніями, які мають не тільки різні форми виробничого процесу і належать до різних галузей господарства, але й не мають особливої потреби у поєднанні виробничих циклів. Такі М&А найчастіше пов'язані з бажанням компаній диверсифікувати власну діяльність та захиститись від ризиків [66].

Водночас П. Хоган наголошує, що останній вид угод (*conglomerate merger*) на початок нового століття набув найбільшого поширення у світовій фармацевтичній галузі за рахунок об'єднання великих фармацевтичних корпорацій з біотехнологічними, адже науковий прогрес значно розширив можливості біотехнологій і змусив переключити увагу фармацевтичних компаній з хімічного синтезу на результати біотехнологічних НДР [68].

Зрозуміло, що наведені угоди вносять у господарську діяльність компаній суттєві зміни і, як будь-які трансформаційні процеси, відхилюючись від стабільності, можуть не мати схвалення всіма сторонами та учасниками процесу. Таким чином, угоди М&А можна розділити на примусові (компанія, яка здійснює поглинання, купує акції іншої компанії в акціонерів без згоди керівництва даної компанії) і добровільні (компанії проводять М&А за взаємною згодою та за єдиним стратегічним планом розвитку). Згідно з тлумаченнями С. Фостера, вороже поглинання – це пропозиція придбати акції публічної компанії, незважаючи на її відхилення керівництвом цільової компанії, а дружня угода – це добровільне укладання угоди про М&А [63].

Щодо співвідношення кількості ворожих і дружніх угод, то згідно з експертними даними [70], період 1988–1998 рр. був відзначений пануванням дружніх операцій на взаємовигідних умовах, а більш пізні дослідження [66] показали, що з початком нового століття значно зросла кількість саме примусових, ворожих поглинань.

Щодо самої процедури М&А, то її розділяють на п'ять етапів: теоретичну розробку угоди, аналіз альтернативних шляхів, переговори, підписання протоколу про наміри і реалізацію угоди, подальшу інтеграцію. При цьому, основоположним етапом є попередня розробка стратегії угоди, частиною якої є визначення зовнішніх та внутрішніх факторів: стан галузі, в яку компанія хоче потрапити завдяки М&А;

рівень конкуренції і можливості конкурентів, споживачів; національне законодавство, яке регулює угоди про злиття; внутрішньофірмові перетворення, пов'язані зі змінами в стратегії розвитку компанії, ресурсах, технологіях, менеджменті [71].

Еволюція процесів злиття і поглинання минулого століття широко окреслена в іноземній і вітчизняній літературі [72; 73, 74; 75; 76; 77; 78] і розділена на п'ять етапів (хвиль), які більшою мірою проходили у США і Західній Європі. При цьому, якщо у США статистичні дані про угоди зі злиття і поглинання збирались з кінця позаминулого століття, то в Європі система державного контролю запрацювала лише з середини минулого століття.

Перша хвиля (1897–1904 рр. в теорії під назвою «злиття з метою монополії» («*merging for monopoly*»)) пройшла під гаслом досягнення монопольної влади на ринку. На даному етапі більшість угод (понад 80%) були визнані фахівцями як горизонтальні, компанії-покупці значно переважали за розмірами цільові компанії. [66].

Друга хвиля (1921–1929 рр. «злиття з метою створення олігополії» («*merging for oligopoly*»)) була сформована компаніями з метою домінування на ринку за рахунок створення олігополій в металургійній, харчовій, хімічній, машинобудівній галузях. Даний етап був відзначений тим, що, хоча компанії-покупці також переважали за розмірами об'єкти поглинання, більшість угод вже були визнані вертикальними.

Третя хвиля (1965–1969 рр. «період конгломеративного злиття») пройшла під потужним тиском процесу безперервного зростання курсів акцій і відповідного страхування компаній шляхом диверсифікації господарської діяльності. Понад 80% операцій з М&А були визнані конгломеративними угодами, а компанії-покупці або зрівнялись у розмірах з цільовими компаніями, або навіть були меншими за об'єкт поглинання.

Четверта хвиля (1981–1989 рр. «*big is beautiful*») сформувалась на принципі і за домінування ворожих поглинань (з'явився термін «*corporate raiders*») зі зростанням кількості спекулятивних операцій з цінними паперами. Так, П. Хоган підкреслив, що хвиля 1980-х рр. унікальна за кількістю «ворожих поглинань» і наявністю «компаній-рейдерів», основним мотивом залишилась диверсифікація діяльності, а більшість угод були визнані горизонтальними у галузі видобутку і переробки нафти і газу, банківській та фармацевтичній галузях [68]. Особливістю етапу став доступ корпорацій до довгострокових кредитів, що дало їм можливість укладати більш фінансовоємні, багатомільярдні мегаугоди, значна кількість яких пройшли в Західній Європі під час формування єдиного внутрішнього ринку. Таким чином, на межі століть процес М&А набув не просто міжнародного, але саме глобального масштабу.

П'ята хвиля 1995–2000 рр., отримавши назву «першої глобальної», сформувалась ТНК з метою отримання синергетичного ефекту внаслідок економії від вироб-

ництва декількох взаємодоповнюючих товарів (economies of scope). Характерною ознакою періоду є домінування дещо зміненого горизонтального виду М&А (між компаніями, які функціонують в одній галузі, проте обслуговують різні ринки). Основними задіяними у М&А галузями стали телекомунікаційна, фармацевтична, електроенергетична, банківська, нафтогазовидобувна. Найбільш значні угоди п'ятої хвилі М&А, за наявними даними [68], провели найбільші компанії (рис. 2.6).

Відносно даного етапу фахівці [67; 79; 80] наголошують на наявності значних відмінностей, а саме, на відсутності характерної для четвертої хвилі домінуючої кількості «ворожих поглинань», компаній-рейдерів, а також угод, які націлені виключно на отримання швидкого прибутку [67; 79; 80].

Також характерною ознакою 1990-х рр. спеціалісти [68] визначають географічне розповсюдження угод, а саме, значне зростання кількості процедур злиття і поглинання в Європі.

Більшість операцій злиття і поглинання проходять як під наглядом державних регуляторних органів, які контролюють процес концентрації капіталу, так і за активної участі посередників (фондів, банків, аудиторських компаній), фінансові і

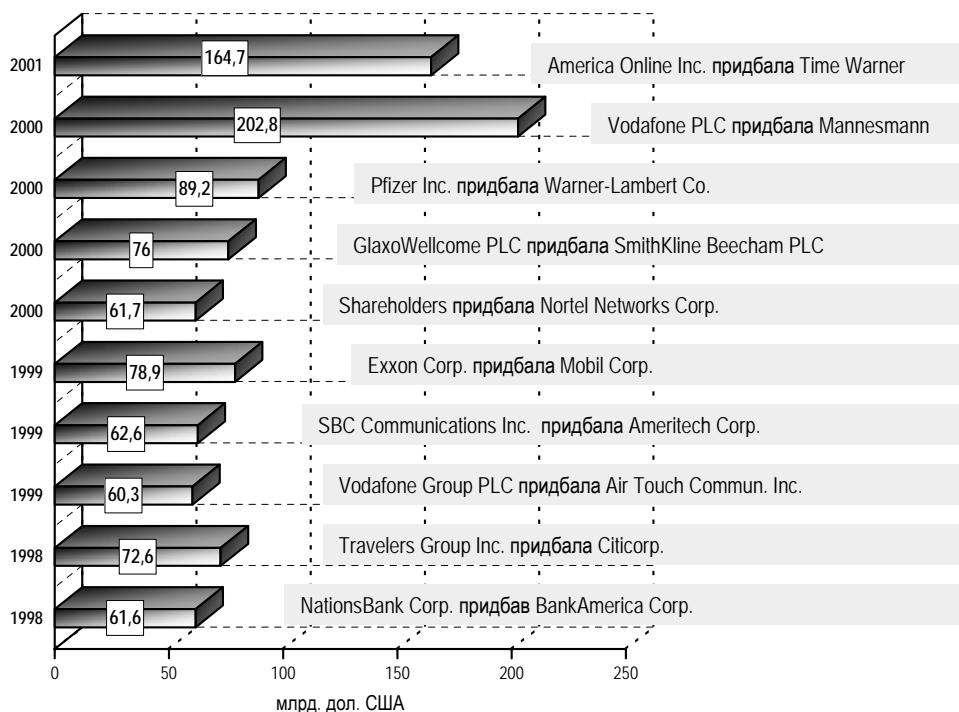


Рис. 2.6. Найбільші угоди п'ятої хвилі М&А

юридичні консультації яких торкаються питань з тактики та стратегії угод (ринкового середовища, міжнародного податкового, трудового законодавства). На початок нового століття у США найвпливовішими професійними учасниками процедур злиття і поглинання (таблиця 2.9) були проведені найбільші угоди, обсяги яких становили десятки мільярдів доларів [68]. Компанія «Thomson Financial» найбільш впливовими посередниками визнала такі банки, як «Morgan Stanley», «Citigroup/Salomon», «Deutsche Bank AG», «USB Warburg», «Rothschild», і аудиторські компанії – «PricewaterhouseCoopers», «Deloitte&Touche», «KPMG» [81].

Водночас, незважаючи на факт досягнення позитивних фінансово-економічних, науково-технічних ефектів від запроваджених угод M&A, наслідки для компаній, регіонів або країн можуть бути і негативними. Так, в контексті інноваційної і науково-технічної політики негативні наслідки виникають за умови, якщо рівень НДР, які виконуються компанією, що підлягає поглинанню, не відповідає рівню компанії-покупця. В такому випадку для покупця доцільним заходом є імпортування технологій з інших місць, підрозділів, країн та закриття неконкурентоспроможного відділу. З метою досягнення більш високого рівня спеціалізації і усунення процесу дублювання певних функцій згідно з вимогами компанії-покупця, скасовуються деякі види НДР і переорієнтація компанії, яка підлягає поглинанню, на виробництво менш наукоємної продукції [80].

Таблиця 2.9

Фінансові і юридичні консультанти США

Місце	Компанія-консультант	Обсяги проведених угод у 2000 р., млрд. дол. США	Кількість угод, одиниць
Фінансові			
1	«Goldman Sachs & Co.»	758,9	187
2	«Morgan Stanley Dean Witter»	523,1	152
3	«Merrill Lynch & Co»	494,6	158
4	«Salomon Smith Barney»	481,6	153
5	«Credit Suisse First Boston»	480,0	383
Юридичні			
1	«Sullivan & Cromwell»	707,6	135
2	«Simpson Thacher & Bartlett»	700,1	114
3	«Skadden Arps Slate Meagher & Flom»	572,1	118
4	«Dewey Ballantine»	419,3	110
5	«Morris Nichols Arsht & Tunnell»	404,5	76

Джерело: Mergerstat Review, 2001 [64]

Нерідко складовим елементом сучасних глобальних угод злиття чи поглинання є процес реструктуризації підприємства, який неможливий без процедури звільнень. Іншими словами, якщо міжнародні інвестиційні проекти, які пов'язані зі створенням нових активів, автоматично створюють нові робочі місця, то М&А угоди навпаки передбачають скорочення штату працівників через необхідність підвищення ефективності діяльності нової компанії.

У 1998 р. в США в результаті міжнародних М&А були звільнені понад 70 тис. спеціалістів, або 11% від загальної кількості звільнених в країні [66]. В таблиці 2.10 подані приклади угод і кількість звільнених працівників.

Таблиця 2.10

Глобальні М&А і кількість звільнених спеціалістів

Компанії-учасники угоди про М&А	Галузь	Рік угоди	Кількість звільнених спеціалістів
«AstraZeneca»	Фармацевтична	1998	6000
«BMW і Rover»	Автомобільна	1994	3000
«British і Petroleum Amoco»	Паливна	1998	6000
«Hoechst і Rhone-Poulenc»	Фармацевтична	1998	10 000

Джерело: [95, р. 103]

Також можуть виникнути проблеми для самого ринкового середовища, а саме, коли компанії розпочинають «колективне домінування» (*collective dominance*), коли в результаті проведених операцій зі злиття має місце зміна структури ринку, а компанії (учасники М&А) отримують можливість створювати і підтримувати «мовчазну змову» та не ринковими методами скорочувати конкуренцію та проводити потрібну цінову політику.

Історичний досвід доводить, що і для самих компаній, учасників угод злиття і поглинання, для їх ринкової вартості і дохідності основних активів (для акціонерів), для фінансової стабільності і науково-технічного потенціалу наслідки від проведених процедур можуть бути різними, зокрема і доволі негативними (таблиця 2.11).

Таким чином, зростання обсягів іноземного капіталу, додаткові бюджетні відрахування, нові робочі місця, диверсифікація промисловості і створення нових високотехнологічних виробництв за участю інноваційних компаній – все це вигідні сторони М&А, які мотивують урядові структури до створення режиму сприяння даним угодам. Проте, важливо пам'ятати, що потужні ТНК, ринкова капіталізація яких переважає ВВП окремих країн, мають власні стратегічні плани і суб'єктивне розуміння дійсності, а основні засоби сучасної конкурентної боротьби доволі жорсткі і в більшості діаметрально протилежні суспільним інтересам.

Дослідження угод М&А

Компанія-дослідник М&А:	KPMG World Class Transactions, 2001
Кількість досліджених угод:	118 великих угод М&А
Результат дослідження:	30% збільшили акціонерну вартість, 75% керівників зробили висновок про вдалість проведених М&А угод
Компанія-дослідник М&А:	KPMG International, 1999
Кількість досліджених угод:	700 великих угод М&А з 1996 по 1998 рр.
Результат дослідження:	83% компаній не збільшили акціонерну вартість, а 54% зменшили добробут акціонерів
Компанія-дослідник М&А:	Mark Sirower, 1999
Кількість досліджених угод:	100 великих угод М&А з 1994 по 1997 рр.
Результат дослідження:	понад 60 % угод були сприйняті ринком негативно
Компанія-дослідник М&А:	J.P. Morgan, 1998
Кількість досліджених угод:	116 угод, проведених європейськими компаніями з 1985 р.
Результат дослідження:	44% не призвели до зростання акціонерної вартості компаній
Компанія-дослідник М&А:	Price Waterhouse, 1998
Кількість досліджених угод:	300 великих угод М&А з 1987 по 1997 рр.
Результат дослідження:	57% об'єднаних компаній відстали у власному розвитку від конкурентів і розділились на окремі одиниці
Компанія-дослідник М&А:	Michael Bradley, Anand Desai, E. Han Kim, 1987
Кількість досліджених угод:	236 угод М&А з 1963 по 1984 рр.
Результат дослідження:	Позитивна реакція ринку на угоди, злиття супроводжувалось зростанням добробуту акціонерів. Ступінь дохідності – вище середнього
Компанія-дослідник М&А:	Johan Brjokstan, 1965
Кількість досліджених угод:	5409 промислових угод М&А з 1955 по 1965 рр.
Результат дослідження:	Понад 850 угод провалились з фінансової, стратегічної, технологічної точки зору

Джерело: [95, р. 21]

На відміну від іноземної практики, вітчизняні процеси злиття і поглинання відрізняються і якісними і кількісними характеристиками. Так, різниця полягає, в першу чергу, в обсягах угод, адже міжнародні операції починаються зі 100 млн дол. США, а середня угода становить понад 1 млрд. дол. Крім того, на національному ринку частка українських посередників досягає 40%, які в більшості працюють з національними компаніями-власниками активів. Згідно з експертними оцінками [82], станом на 2008 р. специфіку національного процесу М&А склали такі тенденції:

- зростання конкуренції і кількості посередників, які змінюють разові угоди на системну роботу з українськими підприємствами;
- зростання капіталізації українського бізнесу;
- закритість інформації (більшість вітчизняних посередників не розголошують інформацію про проведені М&А);
- збільшення (характерна особливість 2007 р.) кількості придбаних українськими компаніями активів за межами країни;
- зростання привабливості для М&А, окрім банківсько-фінансового, інших секторів економіки України.

Щодо загальних обсягів проведених операцій на національному ринку М&А, то, за експертними оцінками Мироненка В., вони досягли у 2007 р. майже 12 млрд. дол. США, що перевищило у понад 2 рази показник 2006 р. При цьому, найбільш активно процеси злиття і поглинання в Україні проходили у банківській (42 % кількості угод, середня вартість угоди становила 600 млн. дол. США), металургійній (41%), харчовій (8%), інформаційній (6%) галузях [83].

Відповідно до прогнозних оцінок в Україні очікується активізація процесу М&А у машинобудуванні, хімічній промисловості, медійному секторі, а майже 90% угод становлять операції, в яких іноземні компанії (в першу чергу російські) скуповуватимуть активи українських [82; 83]. Проте, з іншого боку, національна практика М&А може і загальмуватись, адже вона значною мірою залежить, як від процесу приватизації в Україні (скоротився у 2008–2010 рр.), так і від темпів зростання національних галузей, які перебувають у посткризовому становищі.

В Україні працює ряд іноземних компаній консультантів, які надають посередницькі послуги в укладанні угод злиття і поглинання (таблиця 2.12), а найбільш розповсюдженою схемою винагороди посереднику є «винагорода за успіх» (*success fee*), яка має на увазі відсоток (від 3% до 5%), встановлений в результаті переговорів, і який змінюється в залежності від суми угоди (чим більша вартість операції, тим менша ставка). Також працює схема винагороди (*upside fee*), згідно з якою консультант (фінансова або юридична) отримує премію у вигляді відсотка, проте не від загальної вартості угоди, а лише від тієї її частини, яка перевершить попередньо встановлену вартість [82].

Специфічним моментом є і те, що більшість українських посередників в основному працюють з українськими компаніями (на стороні власників активів), а іноземні посередники, навпаки, з іноземними, в т. ч. із глобальними інвесторами (на стороні покупця).

Щодо конкуренції між національними і іноземними посередниками, то вони поки що працюють в різних секторах інтересів. Згідно з оцінками [83], в угодах до 500 млн. дол. США, в яких важливою є локальна експертиза та індивідуально-гнучкий підхід до клієнта, українські посередники почуваються впевненіше за

Вартість і кількість угод М&А в Україні за 2007 р.

№	Фінансовий консультант	Об'яг угод, млн. дол. США	Кількість угод	Об'єкти фінансових консультацій (вартість угоди у млн. дол. США)
1	Credit Suisse / Merrill Lynch	2200	1	Unicredit – Укрсоцбанк (\$ 2200 млн.)
2	UBS	1527	3	Providence – «Воля-Кабель» (\$ 200 млн.) Metinvest – Trameta/Spartan (\$ 727 млн.) Commerzbank – «Форум» (\$ 600 млн.)
3	Lazard / Raiffeisen Investment AG	927	2	Providence – «Воля-Кабель» (\$ 200 млн.) Metinvest – Trameta/Spartan (\$ 727 млн.)
4	Deloitte	727	1	Metinvest – Trameta/Spartan (\$ 727 млн.)
5	HSBC Bank plc / Lehman Brothers	685	1	Swedbank – ТАС Комерцбанк (\$ 685 млн.)
6	Deutsche Bank AG	679	2	PepsiCo & PepsiAmericas – «Сандора» (\$ 542 млн.), Marfin – МТБ (\$ 137 млн.)
7	Morgan Stanley	600	1	Commerzbank – «Форум» (\$ 600 млн.)
8	Citigroup Inc	542	1	PepsiCo & PepsiAmericas – «Сандора» (\$ 542 млн.)
9	Renaissance Capital	347	2	«Интер» – НТН (\$ 210 млн.) Marfin – МТБ (\$ 137 млн.)
10	Concorde Capital	270	6	Volksbank – Електронбанк (\$ 74 млн.) SEB – «Факторіал» (\$ 120 млн.) Bank of Cyprus – АвтоЗАЗбанк (\$ 76 млн.) 1-й Milkiland – Київський молокозавод (н/д) Milkiland – Чернігівський молкомбінат

Джерело: [78, р. 292]

іноземних. Угодам до 1 млрд. дол. США іноземні посередники приділяють вже більшу увагу, проте конкуренція ще рівна, а національні посередники в питаннях премії завжди компромісніші за міжнародних. В проектах від 1 млрд. дол. США і більше національним посередникам вже важче конкурувати з глобальними, адже зростають ризики і власники активів вимагають більш фінансово потужних консультантів, більш визнаних у світі.

В якості прикладу тих ефектів, які отримують інноваційні компанії від процесу злиття можна навести окремі результати роботи фармацевтичних фірм, діяльність яких є найбільш наукоємною, а витрати на наукові роботи сягають

мільярдів доларів на рік. Одним з світових лідерів фармацевтичного ринку, який має найбільш значні досягнення у галузі злиття є компанія «Пфайзер» (США). Причиною витрат на купівлю інших компаній є в т. ч. неспроможність науково-дослідних підрозділів «Пфайзер» самостійно розробляти і виводити щороку на ринок достатню кількість інновацій для підтримки статусу лідера. Політика злиття призвела до придбання «Пфайзер» фармацевтичних і біотехнологічних компаній у всьому світі. Так, найбільш значним придбанням для «Пфайзер» у 2000 р. (84 млрд. дол. США) стала американська компанія «Уорнер-Ламберт» (Warner-Lambert). Завдяки цій операції «Пфайзер» отримала у власність препарат-блокбастер «Ліпітор» (Lipitor), який очолив світові рейтинги з продажу (щорічна реалізація понад 10 млрд. дол. США). У 2002–2003 рр., за 60 млрд. дол. «Пфайзер» придбала компанію «Фармація Корпорейшн» (Pharmacia) і разом з нею її перспективні наукові розробки «Celebrex» і «Вехтра». Свого часу «Фармація Корпорейшн» утворилась у результаті злиття компанії «Фармація» (Pharmacia, Швеція) з компанією «Апджон» (Upjohn, США), яка через п'ять років об'єдналась з компанією «Монсанто» (Monsanto, США) і утворила компанію («Фармація Корпорейшн»), яка увійшла до числа 10 провідних фармацевтичних компаній світу. Результатом придбання «Фармації Корпорейшн» стало зміцнення науково-дослідницької бази та виконання НДР в рамках 80 наукових програм, а також суттєве збільшення фінансування наукової роботи. Також «Пфайзер» придбала у 2005 році за 2 млрд. дол. США, свого співвітчизника, фармацевтичну компанію «Вікурон» (Vicuron Pharmaceuticals), а крім того, у 2005 р. – «Idun Pharmaceuticals» [84; 85; 86].

Враховуючи сучасні тенденції науково-технічного прогресу, а також нові стратегії з підвищення конкурентоспроможності «Пфайзер» розпочала політику злиття з біотехнологічними компаніями, які володіють потужним портфелем потенційних новацій. Так, у 2005 р. «Пфайзер» придбала біофармацевтичні компанії «Angiosyn» та «Biogen», у 2006 р. «Rinat Neuroscience» і «PowderMed», а у 2007 р. приватну біотехнологічну компанію «BioRexis Pharmaceutical» [87].

Серед інших компаній, які утворились в результаті злиття і потрапили до переліку найбільших компаній, можна назвати англійську компанію «АстраЗенека» (1998 р. англійська компанія «Зенека» (Zeneca) знайшла об'єкт для придбання – компанію «Астра» (Astra, Швеція)). Ефектом від злиття стало зростання щорічної реалізації продукції до 20 млрд. дол. США та доведення обсягів щорічного фінансування науково-дослідних робіт до рівня 4 млрд. дол. Також з метою покращення справ у науково-технологічній сфері «АстраЗенека» у 2005 р. придбала за 210 млн. дол. британську біотехнологічну компанію «KuDOS Pharmaceuticals», яка спеціалізувалась на онкологічному напрямі і на момент поглинання проводила клінічні випробування І-ї фази декількох новацій. У 2007 р. «АстраЗенека»

повідомила про приєднання співвітчизниці – біотехнологічної компанії «Arrow Therapeutics» (акціонерний капітал якої становив 150 млн. дол. США), що працювала у галузі розробки противірусних засобів, чим суттєво посилила науковий потенціал новими експертними і технологічними ресурсами та новаціями у напрямку протимікробних засобів. Бажаючи досягти балансу, при якому 25% новацій були б одержані за допомогою біотехнологій «AstraZeneca» придбала за 1,3 млрд. дол. США, що перевищило на 70% реальну вартість акцій, британську біотехнологічну компанію «Cambridge Antibody Technology», яка спеціалізувалась на моноклональних антитілах людини і мала ряд новацій (в т. ч. ЛЗ для лікування ревматоїдного артриту «Humira») [88].

Один з лідерів світового фармацевтичного ринку компанія «Джонсон і Джонсон» («Johnson & Johnson» США) у 2001 р. з метою створення нових лікарських форм за 10,5 млрд. дол. США придбала компанію «Альза» (Alza, США), яка спеціалізується на розробці нових систем доставки ЛЗ в організм людини. Також під контроль «J&J» потрапили такі компанії, як «OraPharma», «3D Pharma», «Scios», «Transform», «Peninsula», а в кінці 2006 р. «J&J» в рамках європейської економічної зони придбала у «Пфайзер» бізнес по товарах повсякденного попиту для здоров'я («Pfizer's consumer healthcare») [89].

Значною подією нового століття було об'єднання фармацевтичних гігантів Великої Британії – «Глаксо Велком» («Glaxo Wellcom») та «СмітКляйн Бічам» («SmithKline Beecham»), які утворили компанію («ГлаксоСмітКляйн»), яка працює у більш ніж 170 країнах і є лідером у виробництві вакцин. В результаті об'єднання щорічна реалізація продукції переважає 30 млрд. дол. США, а витрати на наукові розробки 5 млрд. дол. Також, у 2005 р., «ГлаксоСмітКляйн» стала власником угорського заводу «Human Serum and Medicine Manufacturing», що дозволило покращити ситуацію навколо нових вакцин, розширити обсяги виробництва та зробити перший крок в інвестуванні коштів у фармацевтичну індустрію східноєвропейських країн. Також під контроль «ГлаксоСмітКляйн» перейшла біотехнологічна компанія «Domantis Ltd» (Велика Британія) [90].

Швейцарська компанія «Новартіс» («Novartis») після придбання у 2005 р. за 5,3 млрд. дол. США компанії «Нехал АГ» (Німеччина) у наступних періодах здійснила ще декілька подібних угод. Так, придбавши компанію «Неутес Фарма» (Велика Британія) за 569 млн. дол. «Новартіс» отримала ряд новацій («Мусограб» і «Аурограб»), матеріали за якими вже перебували на розгляді в Європейському агентстві з лікарських засобів (European Medicines Agency (EMA)) і заплановані заявки на отримання дозволу на маркетинг в США.

Японські компанії «Фуджісава» («Fujisawa») і «Яманучі» («Yamanouchi») у 2004 р. оголосили про злиття (об'єднаний капітал – 7,9 млрд. дол. США), а вже

на початок 2005 р. розпочала роботу нова компанія під назвою «Астелас». Також, об'єднали свої зусилля і такі фармацевтичні компанії Японії, як «Kowa» і «Nikken Chemicals», «Nichiiiko» і «Nippon Galen», «Daiichi» і «Sankyo», «Dainippon» і «Sumitomo Pharma», «Teikoku Hormone» і «Grelan». Характерною ознакою розвитку японських компаній є розширення операцій з придбання американських і європейських компаній (японська «Kyorin» придбала американську «ActivX Biosciences», «Takeda» придбала американську «Syngx», «Sosei» – компанію «Arakis» (Велика Британія)) тощо [91].

Загалом у процесі злиття брала участь велика кількість фармацевтичних компаній з Європи, Азії, Америки, проте важливою тенденцією століття став бурхливий розвиток біотехнологій, відповідно і біотехнологічні компанії у боротьбі за ринок розпочали активні процедури злиття з іншими компаніями. Так, з метою просування нових розробок на ринок компанія «Amgen» (США) придбала (16 млрд. дол. США) конкуруючу компанію «Immunex» (США), яка володіла перспективними та готовими до виходу на ринок новачками. На час угоди в портфелі «Immunex» вже був інноваційний ЛЗ «Enbrel», прогнозовані обсяги продажів якого фахівці оцінили у 1-4 млрд. дол. на рік, тоді, як його конкурент від «Амджен» (ЛЗ «Kinerele»), на створення якого було витрачено 10 років, виявився не таким перспективним. У 2006 р. «Amgen» придбала за 290 млн. дол. приватну компанію «Avidia», діставши доступ до платформи зі створення класу засобів для терапії запалень і аутоімунних захворювань (на час придбання проект перебував вже на I-й фазі клінічних випробувань) [92]. Німецька біотехнологічна компанія «Medigene AG» придбала у 2006 р. компанію «Avidex» (Велика Британія) і отримала доступ до потенційного блокбастера «RhuDex» та перетворилась на найбільшу європейську біотехнологічну компанію, що спеціалізується на онкологічному і аутоімунному напрямі [93]. Американська біотехнологічна компанія «Genentech» у 2006 р. за 919 млн. дол. придбала компанію з виробництва моноклональних антитіл «Tanox» (США), а компанія «Genzyme» за 580 млн. дол. придбала «AnorMED» (Канада), діставши ряд новачків, серед яких ЛЗ для терапії множинної мієломи, якій регуляторні органи ЄС і США надали статус ЛЗ для терапії рідкісних захворювань (*orphan drug status*) і яка на момент угоди проходила клінічні випробування III-ї фази. Сінгапурська біотехнологічна компанія «MerLion Pharmaceuticals» у 2006 р. придбала «Combinature Biopharm» (Німеччина) і «Athelas» (Швейцарія), які стали об'єктом злиття через платформи, що належать їм, для відкриття і модифікації антибактеріальних засобів. Під загальною назвою «Athenagen» стали працювати біотехнологічні компанії «Athenagen» і «Zaraq» (США), які, об'єднавши технологічні платформи, сконцентрувались на створенні нових молекул малих розмірів для терапії хвороби Альцгеймера [94].

Таким чином, біотехнологічні компанії отримали від процедур злиття значні одноразові авансові виплати і постійні поетапні платежі, роялті від реалізації та участь у промоції і маркетингу препаратів, позбавлення витрат на подальше просування новації на ринок. Відповідно фармацевтичні компанії здійснюють пошук, оцінку і вибір потенційно прибуткових біотехнологічних компаній для здійснення інвестицій в багатообіцяючі біотехнологічні розробки, потенціал яких дозволяє впливати на майбутнє фармацевтичної промисловості.

Також треба зазначити, що процес придбання одних компаній іншими або їх злиття мав власну тенденцію розвитку і проходив від невеликої кількості щорічно укладених контрактів на великі суми (десятків та сотень мільярдів доларів) до значної кількості щорічно укладених контрактів на порівняно малі.

Працюючи над вдосконаленням власної науково-технологічної політики, безперервно пристосовуючись і більш ефективно використовуючи наявні ресурси, частина інноваційних компаній вже суттєво покращила свою продуктивність і інноваційний продуктопровід. Одночасно ряд перелічених проблем галузі змушують компанії і надалі за порівняно короткий термін часу об'єднувати свої зусилля і змінювати чергову стратегію розвитку. При цьому загальні тенденції до подальшого об'єднання зберігаються завдяки компаніям-лідерам галузі, які попри існуючу завантаженість попередніми проектами на ринку злиття не припиняють шукати можливості для посилення власного науково-виробничого потенціалу, поповнення портфелю новацій.

Як висновок можна зазначити, що попри всю складність і суперечливість сучасних процесів злиття і поглинання, вони, зокрема і через участь в них потужних міжнародних компаній, які керуються глобальними мотивами, не тільки не мають альтернативи, але вже суттєво змінили параметри інноваційної діяльності, піддали корекції науково-технічну політику країн та регіонів.

Водночас все більше зрозуміло і те, що вітчизняні підприємства, які використовують науково-технічні результати для створення інноваційної продукції, і, які формують основу національного високотехнологічного виробництва (авіаційно-космічна техніка, хіміко-фармацевтична продукція, озброєння тощо) потребують довгострокої і послідовної державної підтримки. І не тільки тому, що складають невід'ємну ланку всього інноваційного процесу країни, споживаючи і впроваджуючи результати роботи значної частини вітчизняного науково-технічного потенціалу, забезпечують частину населення роботою, наповнюють за рахунок експортних операцій бюджет країни, але і тому, що попри все складають конкуренцію іноземним компаніям, не маючи адекватних, до конкурентних вимог, фінансово-економічних ресурсів.

2.8. Формування та розвиток капіталу інноваційних підприємств

Безперервне й достатнє фінансування інноваційної діяльності є однією з найважливіших умов забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Питання формування фінансового забезпечення для реалізації інноваційних проєктів сьогодні постає як ніколи гостро. Відсутність чіткої визначеності у фінансово-кредитній політиці, ефективних механізмів фінансування із державного бюджету, дефіцит власних джерел фінансування інновацій при високій вартості наукових досліджень і розробок та низька інвестиційна привабливість інноваційних підприємств зумовлюють необхідність удосконалення форм і способів їх фінансування.

Теоретичні та практичні аспекти даної проблематики постійно знаходяться в центрі уваги науковців. Проблеми інноваційного розвитку висвітлені в працях зарубіжних й вітчизняних науковців, таких як: В. Амітан, Л. Антонюк, В. Василенко, В. Геєць, П. Гулькин, В. Денисюк, П. Друкер, О. Загорулькін, В.Зянько, В. Ільчук, Т.Калінеску, Менсфілд, М. Портер, А.Поручник, В. Савчук, Р. Уотермен, Й. Шумпетер.

Разом з тим питання формування капіталу інноваційних підприємств вивчені фрагментарно і потребують подальшого науково-прикладного дослідження.

Джерелами формування капіталу інноваційних підприємств можуть виступати власні кошти, асигнування бюджетів всіх рівнів, іноземні інвестиції, а також акумульовані у формі фінансового капіталу тимчасово вільні кошти організацій і установ та заощадження населення (рис. 2.7). Досвід провідних країн свідчить, що інноваційне підприємництво може успішно фінансуватися як за рахунок державного, так і за рахунок приватного фінансування. В США і країнах ЄС частки приватного і державного фінансування інноваційної діяльності приблизно однакові. В Японії, на відміну від США і країн ЄС, питома вага приватних інвестицій стано-

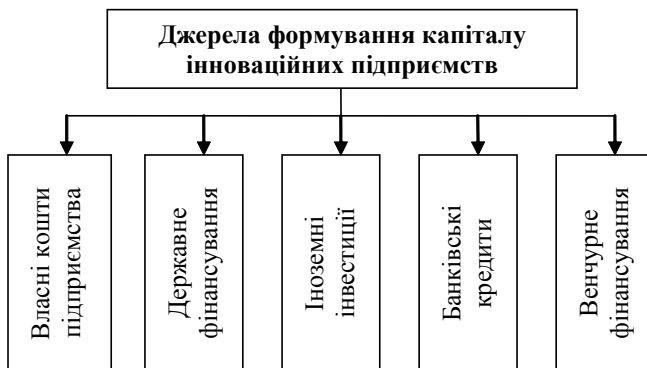


Рис. 2.7. Джерела формування капіталу інноваційних підприємств

вить близько 80%. При цьому велика увага приділяється співробітництву приватних компаній і держави у формі спеціальних фондів та програмних досліджень у пріоритетних напрямках.

Для України в останні роки характерним є істотне скорочення державного фінансування інноваційних проектів. Питома вага державних інвестицій в інноваційну сферу становила у 2009 р. 1,6% загальної суми витрат на інноваційну діяльність [96].

Основним джерелом фінансування інновацій в Україні є власні кошти підприємств – 65% загальної суми витрат на інноваційну діяльність [96]. Фінансування інноваційних проектів за рахунок власних коштів може здійснюватися тільки великими компаніями. Середні й малі підприємства на свої кошти можуть провадити лише роботи по поліпшенню й удосконаленню вже виробленої продукції, масштабні науково-дослідні розробки вимагають значних вкладень. Початковим капіталом таких підприємств можуть стати особисті заощадження засновників, але їх звичайно, недостатньо для реалізації наявних ідей.

На даний час фінансування інноваційних підприємств банками розвинено слабо. Українські банки не прагнуть інвестувати в інноваційні проекти у зв'язку з високою ризикованістю таких вкладень. На початкових етапах інноваційні компанії мають істотні перешкоди на шляху одержання банківського кредиту: високий ризик, порівняно тривалий строк виходу проекту на прибутковий рівень, відсутність майнової застави.

Тому банки почнуть інвестувати сферу інновацій тільки тоді, коли повністю використають можливість одержання прибутку на ринку кредитування. При цьому ймовірніше, що вони розпочнуть діяльність на ринку інноваційних інвестицій з посередницьких послуг, «зв'язуючи» між собою своїх клієнтів, готових почати бізнес знову, і венчурні фонди, що бажають їх інвестувати.

Іноземні банки дуже обережні й, як правило, не ризикують позичати українським підприємствам. Якщо це й трапляється, то лише за наявності значних гарантій повернення кредиту, одержати які досить проблематично. Міжнародні фінансові організації, такі як: Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація й інші, якщо й приймають до розгляду той або інший великий інвестиційний проект, то в більшості випадків йдеться про часткове його фінансування, що рідко перевищує 30% загальної суми. У міжнародні фінансові організації варто звертатися лише тоді, коли вже є стратегічний інвестор або партнер.

Рішенням проблеми фінансування інноваційних компаній спочатку в США, а потім і в інших країнах, став принципово новий механізм венчурного фінансування (англ. venture – ризиковане підприємство), як самостійний напрям, зі своєю специфікою та інфраструктурою, що відрізняється від традиційних напрямів фінансування.

Зацікавленість венчурних інвесторів США у нових компаніях базується на їхній вічній мрії напасти на «золоту жилу». Метою венчурного капіталу є одержання високого доходу від інвестицій. Збільшення капіталу в 10 разів за 5-7 років – прийнятний очікуваний результат європейського або американського венчурного фонду. Наочний приклад – вдалі венчурні інвестиції в молоду фірму Apple Computer, котирування акцій якої всього за три роки виросли більше ніж в 100 разів [97, с. 30].

Венчурне інноваційне фінансування сформувалося порівняно недавно (кінець 1950-х – початок 1960-х років) і інтенсивно розвивалося в 1980–1990-ті роки. Американське венчурне фінансування зародилося відразу після Другої світової війни на 30 років раніше, ніж в інших країнах. США мають найбільш успішну індустрію венчурного капіталу значною мірою завдяки сильній підприємницькій культурі, яка дозволяє менеджерам брати на себе відповідальність в інноваційних компаніях за рахунок передачі їм у власність частини акцій останніх. Крім того, США на відміну від багатьох європейських і азійських країн мають добре розвинені й ліквідні ринки цінних паперів, що є дуже важливим для індустрії венчурного капіталу, тому що ризикові інвестори й індивідуальні підприємці повинні мати механізм виходу із інноваційного підприємства.

За останні 30 років венчурний капітал створив сотні тисяч нових робочих місць і мільярди доларів додаткових доходів, став основним двигуном комп'ютерної індустрії й біотехнологій. Завдяки венчурному капіталу стала можливою поява таких компаній, як DEC, Apple, Compaq, Sun, Microsoft, Intel, Silicon Graphics, Google, Skure. По прикладу США пішли країни Євросоюзу, а також Тайвань, Китай, Ізраїль. В Європі венчурне фінансування почало розвиватись пізніше, ніж в США – в середині 90-х років минулого століття. Найбільш розвинені ринки венчурного фінансування знаходяться у Великій Британії, Франції, Італії, Німеччині і Нідерландах. Значну роль у венчурному фінансуванні в цих країнах відіграють великі фінансово-промислові структури, в першу чергу банки. В 1990-ті роки в Європі було акумульовано понад 100 млрд. євро довгострокового венчурного капіталу. У Західній Європі налічується близько 500 фондів прямих і венчурних інвестицій із щорічним обсягом інвестицій в 14,5 млрд. євро [98, с. 96-97].

Існує безліч визначень того, що таке венчурне фінансування, але всі вони так чи інакше зводяться до його функціонального завдання: сприяти росту конкретного бізнесу шляхом надання певної суми коштів в обмін на участь у компанії – пакет акцій.

Назва «венчурний» походить від англійського «venture» – «ризиковане підприємство або починання». Сам термін «ризиковий» має на увазі, що у взаєминах інвестора й підприємця, що претендує на одержання від нього капіталу, є присутній елемент авантюризму. У широкому розумінні під венчурним фінансуванням

розуміють всі вкладення в ризиковані з погляду фінансових результатів проекти, насамперед в галузі високих технологій. У вузькому розумінні воно означає довго- або середньострокові інвестиції у вигляді кредитів або вкладень в акції, здійснювані венчурними фондами з метою створення малих компаній, що швидко розвиваються [99, с. 163].

Європейська асоціація венчурного інвестування (European Venture Capital Association – EVCA) розглядає венчурне фінансування як фінансування, яке здійснюється професійними фірмами, які інвестують капітал із одночасним управлінням в приватні підприємства, що демонструють значний потенціал зростання на їх початковому етапі розвитку [100, с. 46].

Венчурне фінансування також визначають як систему відносин між суб'єктами венчурного підприємництва, що забезпечує акумуляцію вільних коштів і вкладення їх в інноваційні проекти з метою дослідження, освоєння і комерціалізації нововведень [101, с. 40].

Таким чином, розглянувши основні підходи до визначення сутності венчурного фінансування, можна виділити такі ключові його ознаки:

- сферою існування є інноваційна та науково-технічна діяльність;
- використовується для фінансування підприємств малого й середнього бізнесу, акції яких не котируються й не продаються на біржах;
- венчурний інвестор розділяє діловий ризик з підприємцем;
- розраховане на тривалий строк;
- підвищений ризик інвестування капіталу;
- венчурний капітал включає в себе не тільки безпосередньо фінансові засоби, що вкладені в інноваційне підприємство, але і вкладення інтелектуального капіталу у вигляді знань, досвіду, «ноу-хау» в галузі маркетингових стратегій, організації управління та виробництва;
- кошти надаються на безповоротній, безпроцентній основі;
- венчурні інвестори не зацікавлені в розподілі прибутку у вигляді дивідендів, а воліють реінвестувати його в бізнес;
- венчурний інвестор, що перебуває на чолі фонду або компанії, не вкладає власні кошти в компанії, акції яких він придбаває. Венчурний інвестор – це посередник між колективними інвесторами й підприємцем;
- венчурний інвестор практично ніколи не прагне придбати контрольний пакет акцій компанії, чим принципово відрізняється від «стратегічного інвестора».

У літературі існують різні підходи до визначення етапів венчурного фінансування. Можна виділити кілька таких етапів:

1. Передстартове фінансування (seed). Підприємство знаходиться на стадії формування, є лише проект чи бізнес-ідея, йде процес створення управлінської команди. Передстартове фінансування спрямоване на створення прототипу продукції,

патентний захист продукту й аналіз ринку. Як правило, на цій стадії основними інвесторами є «ангели бізнесу», «знайомі інвестори».

2. Стартова стадія (start-up). У компанії вже є окремі зразки продукції, але немає ринкового досвіду її продажів. На даній стадії до фінансування активно залучаються венчурні фонди.

3. Стадія розширення (early stage, early growth). На цьому етапі важливо підтримати початкове зростання, профінансувати початок масового виробництва продукції. Фінансування цього етапу здійснюється, в основному, венчурними інвесторами, що вкладають свої кошти в дрібні високотехнологічні фірми. На цьому етапі зростають видатки на маркетинг, часто виникає необхідність у найманні професійного керівника. Дана стадія в середньому триває до 5 років, протягом яких підприємство або доведе своє право на існування, або припинить діяльність. Після того, як компанія досягла стадії розширення і стала приносити прибуток, ймовірність її банкрутства істотно зменшується.

4. Стадія стабільного росту (expansion) – фінансування подальшого розвитку компанії. На цьому етапі для залучення інвесторів компанії здійснюють випуск акцій.

5. Стадія виходу (exit) – придбання компанії її управлінським персоналом (management buy out – MBO) або менеджментом іншої компанії (management buy in – MBI). Подібний викуп, крім банківського кредиту або випуску акцій і облігацій, може фінансуватися також із залученням венчурного капіталу. Продаж відбувається на піку вартості компанії, і виручені кошти можуть багаторазово перевищувати початкові вкладення. Це може бути також і продаж або обмін акціями з компанією, що добре відома на фондовому ринку і яка зацікавлена в стратегічному партнерстві з даним підприємством [97, с. 34-35].

Венчурне фінансування здійснюється за рахунок коштів «ангелів бізнесу» і венчурних фондів.

Особлива роль у венчурному фінансуванні належить «ангелам бізнесу» (business angels), що є індивідуальними інвесторами з великим досвідом роботи в бізнесі, як правило, це успішні підприємці, топ-менеджери, консультанти, адвокати. Згідно з дослідженнями, середній вік «ангелів бізнесу» від 45 до 65 років. 99% з них – чоловіки, кожен п'ятий – мільйонер. У результаті роботи «ангелів бізнесу» з інноваційним проектом, проект виходить на рівень, цікавий уже венчурному фонду. Основна їхня мотивація – перспективи значного зростання вартості вкладеного капіталу.

Венчурний капітал, що надається «ангелами бізнесу», прийнято називати «терплячим» капіталом (patient capital): «ангели бізнесу» не вимагають виплати відсотків або дивідендів протягом усього інвестиційного періоду, що становить у середньому близько 5 років. Що стосується стратегій виходу з компанії, то на відміну від інституціональних венчурних фондів у США «ангели бізнесу», як правило, не

реалізують пакет акцій, що їм належить на фондовій біржі, а продають його самим власникам компанії. «Ангели бізнесу», як правило, не афішують свою діяльність, тому складно визначити їх кількість. За різними оцінками в США їх нараховується близько 1 млн., в Європейському Союзі – 125 тисяч.

В Україні працює Асоціація «Приватні інвестори України» (АПУ), яка створена в 2006 році як національне об'єднання приватних інвесторів (налічує близько 50 інвесторів). Представники Асоціації працюють із проектами в різних регіонах України на початкових стадіях їх розвитку з розміром інвестицій від 20 тис. дол. до декількох мільйонів доларів. З 2008 року АПУ повноправний член Європейської мережі бізнес-ангелів (ЕВАН). У рамках АПУ постійно проводять семінари, засідання, форуми, конкурси венчурних проектів та презентації, які сприяють інноваційному розвитку підприємництва [102].

Велика роль у фінансуванні інноваційних підприємств належить венчурним фондам, які акумулюють кошти декількох інвесторів, диверсифікуючи, таким чином, їхні ризики. Венчурні фонди намагаються інвестувати свої кошти в проекти, як правило, на стартовій стадії. У США існує кілька сотень венчурних фондів різної величини, у сукупності вони управляють фінансовими ресурсами, оцінюваними в 10 млрд. дол.

Виходячи із світового досвіду, оптимальна схема венчурного інвестування виглядає в такий спосіб. Інвестиційний капітал вкладається у венчурний фонд, що перебуває під оперативним керівництвом компанії з управління активами. Фонд, у свою чергу, купує частки в компаніях на обмежений строк, звичайно не більше ніж на 7-10 років, доти, поки ринок не буде здатний повернути вкладений капітал з істотним прибутком. Як правило, фонди інвестують зібрані кошти у велику кількість проектів (10-20). Це є необхідною стратегією диверсифікованості ризиків, оскільки значна частина проектів може виявитися збитковою, проте невелика частка профінансованих компаній зможе принести дохідність у розмірі декількох сотень відсотків.

Керівництво процесом збору коштів венчурного фонду і їхнім подальшим вкладенням здійснює компанія з управління активами. Вона виступає в ролі посередника між інвесторами й підприємцями-реципієнтами інвестицій, а її фінансова участь у фонді може бути незначною або взагалі відсутня. У початковий період функціонування фонду під керівництвом компанії з управління активами відбувається вибір об'єктів інвестицій, список яких затверджується інвестиційним комітетом фонду, що представляє інтереси всіх інвесторів. Менеджери фонду беруть участь в управлінні компаніями-реципієнтами і всебічно сприяють їхньому росту й розвитку.

В Україні венчурне фінансування починає лише розвиватися. У 2001 р. був прийнятий Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпора-

тивні інвестиційні фонди)». Почали створюватися венчурні фонди, які базуються на вітчизняному капіталі, а управління ними здійснюють компанії з управління активами. Відповідно до Закону було введено сприятливий режим функціонування венчурних фондів, зокрема податкові стимули і полегшені процедури адміністрування, що спричинило швидке збільшення кількості венчурних фондів в Україні [103]. Станом на 31 грудня 2010 р. в Україні працювало 755 венчурних інвестиційних фондів (їх питома вага у загальній кількості інвестиційних фондів становила 75,5%) [104]. Однак збільшення кількості венчурних фондів на сьогодні не призводить до адекватного зростання інвестиційних потоків в інноваційні сектори економіки. Основними сферами, в які вкладають кошти венчурні інвестиційні фонди, є будівництво, фінанси, харчова, хімічна промисловість, сільське господарство, торгівля тощо. Причинами такої активності вкладень в ці сфери є висока дохідність при короткому терміні інвестування. Окремі венчурні фонди одержують дохідність 300-1000%. Період обігу капіталу в цих сферах 2-3 роки, в той час як в інноваційних підприємствах 7-10 років.

Таким чином, венчурні фонди в більшій мірі використовуються лише в інтересах окремих компаній та інвесторів для зменшення податкового навантаження. Український венчурний бізнес, як такий, є лише формально, а насправді відсутні його найважливіші характеристики – інноваційна складова та ризикованість.

На даний момент прикладом венчурного фінансування в Україні є інвестиції, що здійснюються компанією «ТЕХІНВЕСТ» – українська венчурна компанія, яка залучає інвестиційні ресурси партнерів та вкладає їх у створення міжнародних компаній на основі перспективних українських технологічних проектів. «ТЕХІНВЕСТ» стає співвласником проінвестованих компаній і бере участь в управлінні їх діяльністю. На даний момент основними напрямками інвестування компанії «ТЕХІНВЕСТ» є:

- інвестиції в компанію APowerCap Technologies (APCT) – американська компанія з центром НДДКР в Україні, яка розробляє нові джерела енергії на основі власної технології;

- фінансування Центру розвитку інновацій (ЦРІ) – один з перших технологічних бізнес-інкубаторів в Україні. В співробітництві з ТЕХІНВЕСТом, ЦРІ проводить Всеукраїнський Конкурс високих технологій, організує щорічне Роуд-шоу українських технологій в Силіконовій Долині та є співорганізатором конференції «Відкриті двері в Силіконову Долину». ЦРІ пропонує пакет інкубаційних сервісів для портфельних компаній та інших технологічних компаній, а також допомагає іноземним венчурним інвесторам побудувати представництво в Україні;

- фінансування Проекту створення Технологічного центру в Кисві на базі одного з провідних технологічних вузів, у якому зможуть розміститись більш ніж 1000 ІТ-спеціалістів та науковців [105].

Для нашої країни на даному етапі розвитку характерні значні проблеми у реалізації венчурного фінансування: недосконала законодавча база; низька активність банків, пенсійних фондів і страхових компаній у венчурному інвестуванні в Україні; низький авторитет підприємницької діяльності у сфері малого й середнього бізнесу; нерозвиненість фондового ринку та відсутність гарантій для венчурного інвестора, які знижували б його ризики; відсутність фахівців у сфері венчурного менеджменту; слабкість інституту захисту інтелектуальної власності.

Вирішення цих проблем неможливе без участі держави, що забезпечує сприятливі умови для залучення приватних інвестицій. Значну роль держави при формуванні венчурної системи підтверджує досвід країн, що побудували в 1990-ті рр. свою венчурну індустрію (країни Європи, Ізраїль, Китай, Тайвань). Основними напрямками діяльності щодо розвитку венчурного фінансування в нашій країні мають бути:

- удосконалення нормативно-правової бази венчурного фінансування з метою адаптації її до світових стандартів, що регулюють інвестиційну діяльність;
- активна фінансова участь держави у створенні й підтримці венчурних фондів, зокрема формування венчурних інноваційних фондів з державною часткою;
- конкретизація форм, методів і механізмів венчурного інвестування, у рамках створених державно-приватних венчурних фондів;
- надання інформаційної підтримки розвитку венчурного фінансування. Відсутність інформації веде до того, що підприємці витрачають багато часу на численні звернення до непрофільних організацій;
- забезпечення прозорості діяльності венчурних фондів, зокрема поширення інформації щодо процедури вибору проектів;
- розробка й оптимізація податкового навантаження для венчурного капіталу, створення пільгових умов щодо оподаткування малих інноваційних компаній;
- врегулювання системи захисту інтелектуальної власності українських дослідників та підприємців;
- створення необхідних умов для розвитку неформального венчурного фінансування «ангелами бізнесу»;
- стабілізація інституційного середовища і скорочення рівня ризику економічних агентів – посередників, донорів венчурних інвестицій;
- створення економічних стимулів для переорієнтації основної частини венчурних фондів на інвестування в інноваційні підприємства;
- сприяння розвитку пропозицій інноваційних проектів, готових до прийняття венчурних інвестицій;
- розвиток інфраструктури інноваційної діяльності з метою зменшення сукупних витрат учасників венчурного фінансування;
- вирішення питання щодо впровадження інститутів державного страхування і

гарантування венчурних інвестицій в суспільно важливі інноваційні проекти малого бізнесу;

– організація та стимулювання міжнародного співробітництва й обміну досвідом в сфері венчурних інвестицій;

– забезпечення зв'язку венчурної індустрії, що народжується з великими підприємствами країни – потенційними споживачами продукції малих інноваційних компаній, з сектором прямих інвестицій (private equity), що інвестують у компанії на пізніх стадіях їх розвитку.

Таким чином, найбільш перспективним джерелом фінансування інноваційних підприємств, на наш погляд, виступає венчурний капітал. Що стосується України, то ринок венчурного капіталу тут розвинений слабо, і в першу чергу, це пояснюється відсутністю нормативно-законодавчої бази, що регулює відповідні процеси. Вивчаючи досвід багатьох країн світу, можна сказати, що роль держави на етапах становлення венчурної індустрії досить істотна, а методи державної підтримки (як прямі, так і непрямі) дозволяють підприємствам цієї сфери перебороти початкові труднощі й успішно розвиватися.

2.9. Інноваційно-інвестиційна безпека в системі економічної безпеки

За останні роки вкрай низька частка наукомісткої продукції у ВВП, частка в експорті продукції високих технологій (близько 5%), деградація техніко-технологічної бази вітчизняних промислових підприємств, сировинна спеціалізація, вкрай низька оплата праці, недостатнє фінансування наукових досліджень, посилення технологічної залежності від інших країн світу, втеча капіталу, вимивання національного доходу через обслуговування зовнішнього боргу, втрата суверенітету у проведенні економічної політики є свідченням системної кризи, вихід з якої можливий тільки шляхом активізації інноваційно-інвестиційної діяльності.

Про кризовий стан техніко-технологічної бази промислових підприємств свідчать факти зростання коефіцієнта зносу основних засобів з 48,8% у 2000 р. до 58% у 2008 р. та рекордне зниження фондівддачі основних фондів: з 0,386 у 2004 р. до 0,33 у 2009 р. [45, 195].

Сьогодні необхідно переборювати відставання від світового рівня у два технологічних покоління, бо більшість вітчизняних підприємств відстають від розвинених країн за рівнем організації виробництва і застосовуваних технологій приблизно на 30 років.

Динаміка інвестицій у промисловість за останні п'ять років свідчить про стабільно низьку частку інвестицій в елементи п'ятого технологічного укладу (у се-

редньому 2,5%), і не залишає шансів для технологічного прориву. У 2008 р. в основний капітал промисловості було інвестовано 94,7% рівня попереднього року, а у 2009 р. – лише 67,6% рівня 2008 року.

За даними 2009 р., інновації впроваджують тільки 10,8% промислових підприємств, тоді як в розвинутих країнах нормою вважається 60-80%, а граничне значення – 20-25%. За низького рівня інноваційного інвестування країна втрачає потенціальні можливості для динамічного розвитку, навіть маючи сучасні наукові та проектно-конструкторські розробки власної науково-технічної сфери.

До 2015-2020 рр. ринок наукомісткої продукції наблизиться до 4 млрд. доларів (частка українських підприємств становить соті частини відсотка [106, с. 32]), тому зростання випуску наукомісткої продукції є надзвичайно перспективним напрямком стратегічного розвитку вітчизняних підприємств.

Отже, проблема ефективного впровадження інновацій на вітчизняних промислових підприємствах досягла критичної гостроти, а беручи до уваги підвищений ризик інновацій, невизначеність та жорсткість зовнішнього середовища, її вирішення неможливо без розв'язання завдань підвищення інноваційно-інвестиційної безпеки.

Сьогодні однозначного визначення інвестиційної безпеки немає, але на макрорівні останнім часом з'явилися фундаментальні праці, які дозволяють провести аналіз поглядів науковців щодо змісту категорії інвестиційна безпека.

В.І. Кириленко під категорією інвестиційна безпека (країни, регіону, галузі) розуміє «процес забезпечення такого стану інвестиційної сфери, за якого економіка (країни, регіону, галузі) здатна зберігати і підтримувати такий рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх та зовнішніх загроз, що є необхідним для забезпечення стійкого розвитку і соціально-економічної стабільності країни (регіону, і т. д.), а також збереження потенційних можливостей і цінності інвестиційної інфраструктури» [107, с. 28].

В.І. Кириленко прихильник «активного підходу», бо розуміє під інвестиційною безпекою комплекс дій по її забезпеченню (стану інвестиційної сфери з певним рівнем інвестиційних ресурсів). Таке визначення не акцентує увагу на сутності проблеми, не зрозуміло, що криється під «інвестиційною сферою»; що відбиває інвестиційна безпека. До того ж, підтримання необхідного рівня інвестиційних ресурсів є лише потенціалом інвестиційного процесу. Окрім того, очевидно, що інвестиційна безпека сама є досить складною системою і необхідно дати характеристику стану цієї системи. Треба розрізнити інвестиційну безпеку як категорію та управління інвестиційною безпекою, яке включає і комплекс дій по забезпеченню необхідного рівня інвестиційної безпеки, про що йдеться у визначенні В.І. Кириленка, який отожднює інвестиційну безпеку та управління нею.

З.С. Варналій визначає інвестиційну безпеку як «такий стан рівня інвестицій,

який дає можливість оптимально задовольняти поточні інвестиційні потреби національної економіки за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання й повернення коштів, які інвестуються, оптимального співвідношення між розмірами внутрішніх та зовнішніх інвестицій, іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за кордон, підтримання позитивного національного платіжного балансу» [108, с. 233].

Поєднання слів у визначенні інвестиційної безпеки «стан рівня інвестицій» є некоректним, бо рівень не є системою; коректно можна сказати про стан економічної системи, інвестиційної сфери, тощо. В цілому З.С. Варналій зводить інвестиційну безпеку до певного рівня інвестицій, хоча цей рівень не є індикатором інвестиційної безпеки, а лише один з показників системи інвестиційної безпеки. Навіть за нормального рівня інвестицій, може спостерігатися зниження їх віддачі, структурні диспропорції, тощо. Яскраву ілюстрацію цього факту бачимо на прикладі поліграфічної галузі України. На сьогодні книжкові поліграфічні підприємства можуть працювати на імпортному дорогому обладнанні (вітчизняне поліграфічне машинобудування зруйновано), яке передбачає імпортний недешевий сервіс та обслуговування, імпортному дорогому папері з Росії чи Європи (мити та ПДВ ведуть до подорожчання матеріалів), імпортній фарбі та друкарських пластинах, з фінансуванням за рахунок дорогих кредитів. За низької ціни на книгу значна сума амортизації у собівартості, висока матеріаломісткість, високий рівень фінансових витрат книжкових поліграфічних підприємств роблять віддачу від інвестицій у нові капіталомісткі технології низькою (але альтернативи цим технологіям вже немає, і ось в чому джерело небезпеки), особливо якщо взяти до уваги низький рівень заробітної плати, який робить більш прибутковими інвестиції у «ручні технології». Тому, якщо держава почне направляти значні обсяги інвестицій у технічне переоснащення державних книжкових друкарень шляхом впровадження сучасного автоматизованого обладнання, це не підвищить рівень інвестиційної безпеки книжкової поліграфічної галузі, бо проблема підвищення ефективності господарювання складна, комплексна і охоплює дотичні сфери: поліграфічне машинобудування, науково-дослідні поліграфічні інститути, книговидавців, книгоріповсюджувачів тощо.

Очевидно, в проблемі інвестиційної безпеки важливо враховувати не тільки обсяги інвестицій, а й об'єкти вкладення, оскільки необхідно забезпечити довгострокову віддачу.

Згідно офіційної методики оцінки економічної безпеки інвестиційна безпека – це «такий рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів» [109].

На думку С.І. Пирожкова, А.І. Сухорукова, С.Л. Воробйова, під інвестиційною безпекою слід розуміти «такий рівень інвестування економіки, який забезпечував би її розширене відтворення, раціональну реструктуризацію та технологічне переозброєння» [110, с. 15-16].

Хоча обидві методики оцінки економічної безпеки інвестиційну безпеку трактують вузько через рівень інвестицій, в них є значний позитив – акцент на забезпеченні необхідної віддачі (здатність забезпечити довгострокову позитивну динаміку, розширене відтворення, раціональну реструктуризацію тощо).

Отже, на макрорівні визначення сутності інвестиційної безпеки має суперечливий характер, на мікрорівні науковцями широко досліджується загальна проблема економічної безпеки, а її важлива інноваційно-інвестиційна складова взагалі залишається поза увагою.

Узагальнюючи напрацювання дослідників питань економічної безпеки, побудуємо визначення категорії економічна безпека підприємства, спираючись на думку І.А. Рябініна, що безпека – це «властивість системи функціонувати, не переходячи в небезпечні стани, які загрожують збитками великого масштабу» [111, с. 5].

На нашу думку, економічна безпека підприємства – властивість підприємства здійснювати господарську діяльність, не переходячи в кризовий стан, який загрожує збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності та здатності до нормального розвитку.

Подібне розуміння економічної безпеки підприємства частково узгоджується із вже відомим спробам визначити сутність цієї категорії, оскільки виходить з врахування певної величини збитків, зокрема Н.Й. Реверчуком, В.Г. Клейнером, В.Г. Трамбовцевим, Р.М. Качаловим.

Н.Й. Реверчук досліджує економічну безпеку як систему ефективного захисту від можливих матеріальних, людських і фінансових втрат, у якій наявні чи можливі збитки, менші від встановленої норми [112, с. 21-22].

В.Г. Клейнер, В. Г. Трамбовцев, Р.М. Качалов в дефініції економічної безпеки наголошують, що це стан суб'єкта, за якого ймовірність небажаної зміни суб'єкта, майна, яке належить йому і зачіпає його зовнішнє середовище, невелике (менше певної межі) [113, с. 78].

Про необхідність в ринкових умовах господарювання при визначенні ЕБП співвідносити позицію підприємства з конкурентами наголошує А. Мітрофанов. Автор трактує безпеку як умови існування суб'єкта, підконтрольні йому і такі, що переходять в категорію економічної діяльності, наголошує, що «можна казати про важливіші умови існування суб'єкта безпеки, це – ресурси, які необхідні для задоволення потреб в самореалізації суб'єкта (у виживанні, існуванні, розвитку), та інші суб'єкти безпеки (тобто для ринкових умов – конкуренти)» [114].

До важливості врахування у категорії ЕБП сутнісних ознак порушення нормаль-

ного стану господарювання шляхом заподіяння великої шкоди близько підходить М. Камлик, який трактує ЕБП «як наявність таких потенційних або реальних умов, факторів чи дій фізичних та юридичних осіб, що порушують нормальний фінансово-економічний стан суб'єкта підприємницької діяльності і здатні заподіяти великої шкоди аж до припинення його діяльності» [115, с. 41].

Спробуємо з'ясувати місце інноваційно-інвестиційної безпеки у системі економічної безпеки підприємства.

Погляди науковців на диференціацію складових ЕБП суттєво розрізняються від вузьких ресурсно-функціональних складових до широких, які включають ринкову, політико-правову складову, тощо.

Т.Г. Сухорукова виокремлює технологічну, ресурсну, фінансову та соціальну підсистеми економічної безпеки [116, с. 12].

На думку С. Ільшанко, аналіз та оцінка економічної безпеки здійснюється з виділенням десяти складових: фінансової, ринкової, інтерфейсної, інтелектуальної, кадрової, технологічної, правової, екологічної, інформаційної та силової [117, с. 16].

Є. Олейніков в структурі функціональних складових економічної безпеки підприємства виділяє такі складові: фінансова; інтелектуальна та кадрова; техніко-технологічна; політико-правова; екологічна; інформаційна; силова [118, с. 139].

З.С. Варналій серед складових економічної безпеки підприємства виокремлює: фінансову, праці, інтелектуальну, техніко-технологічну, політико-правову, ресурсну, екологічну, соціальну, інформаційну, силову.

Н.Й. Реверчук виділяє такі види економічної безпеки: фінансову, техніко-технологічну, кадрову, інформаційну, політико-правову, екологічну, силову, ринкову (маркетингову) [112, с. 21-22].

М.Г. Грещак виділяє такі функціональні складові економічної безпеки: фінансову; інтелектуальну й кадрову; техніко-технологічну; політико-правову; інформаційну; екологічну; силову.

Таким чином можна констатувати, що науковці у складі економічної безпеки підприємства не виділяють інвестиційну складову.

Виходячи з того, що ЕБП – це безпека його господарської діяльності, її класифікація залежить від класифікації останньої. Господарська діяльність, як найважливіша сутнісна ознака підприємства як динамічної системи, поділяється на операційну (поточну), інвестиційну та фінансову, тому пропонуємо виділити в системі економічної безпеки промислового підприємства три підсистеми: операційну, інвестиційну та фінансової діяльності з виокремленням основних аспектів (рис. 2.8).

Такий підхід дозволяє розглядати підприємство цілісно, інтегру напрямки господарювання і узгоджується з думкою В.В. Прохорової, Ю.В. Прохорової, О.О. Кучеренко, які стверджують, «якщо економічна безпека підприємства має в якості

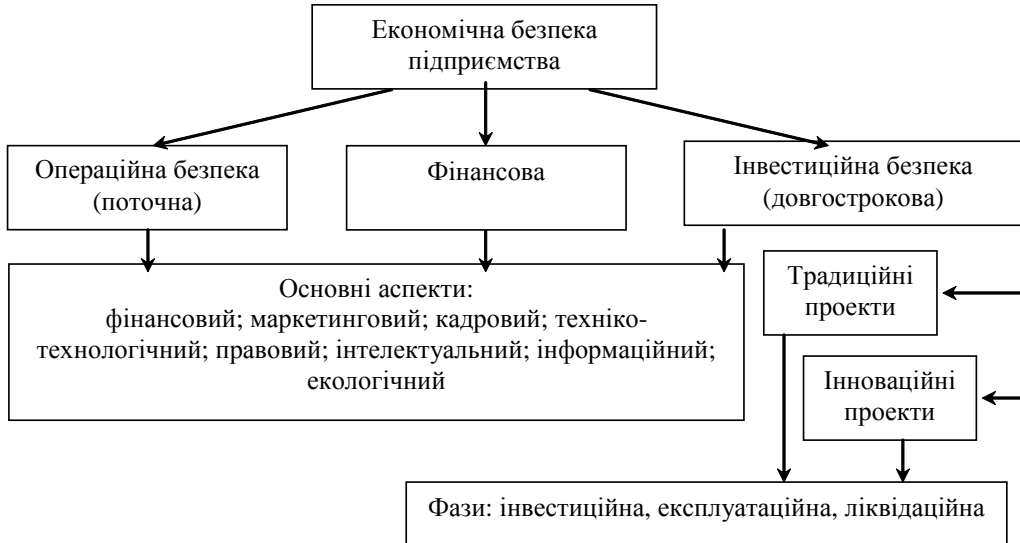


Рис. 2.8. Інвестиційна безпека в системі економічної безпеки

об'єкта економічну діяльність та економічні інтереси, фінансова безпека суб'єкта господарювання відповідно має бути пов'язана з фінансовою діяльністю та фінансовими інтересами. Отже, під фінансовою безпекою підприємства будемо вважати стан захищеності від загроз, що виникають у процесі його функціонування та розвитку як суб'єкта фінансових відносин» [119, с. 20].

Отже, економічна безпека підприємства складається з трьох основних взаємопов'язаних складових: операційної, фінансової та інвестиційної.

Інвестиційна безпека підприємства – це властивість підприємства при здійсненні інвестиційної діяльності не переходити в кризовий стан, який загрожує збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності та здатності до нормального розвитку.

Інвестиційна безпека знаходить вияв передусім у довгостроковій зміні операційної економічної безпеки підприємства внаслідок реалізації інвестицій. Інвестиційну діяльність можна розглядати як сукупність взаємно узгоджених інвестиційних проектів, а економічна безпека інвестиційного проекту – це властивість підприємства внаслідок реалізації інвестиційного проекту не переходити в кризовий стан, який загрожує збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності та здатності до нормального розвитку.

За змістом інноваційно-інвестиційна безпека підприємства – це безпека в процесі здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, яка може бути представлена як безпека здійснення інноваційних проектів.

Інноваційно-інвестиційна безпека на мікрорівні – це властивість підприємства внаслідок реалізації інноваційно-інвестиційного проекту (проектів) не переходити в кризовий стан, який загрожує збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності та здатності до нормального розвитку.

Інноваційно-інвестиційна безпека – це система, основними елементами якої є загрози, індикатори інвестиційної безпеки, нормальний стан, кризовий стан. Стан системи інвестиційної безпеки визначається значеннями ознак елементів системи: кількістю та силою загроз, значеннями індикаторів за нормального та кризового стану, зміною значень індикаторів внаслідок дії загроз.

Запропонована трактовка інноваційно-інвестиційної безпеки має універсальний характер і розповсюджується на мікро-, мезо- та макрорівень. На макро-рівні інноваційно-інвестиційна безпека – це властивість економічної системи при здійсненні інноваційно-інвестиційної діяльності функціонувати не переходячи в кризовий стан, який загрожує збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності та здатністю до нормального розвитку. Якщо на мікрорівні конкурентоспроможність підприємства треба оцінювати відносно основних конкурентів, на макрорівні – порівняння проводиться відносно світових країн-лідерів.

На думку С.І. Пирожкова, А.І. Сухорукова, С.Л. Воробйова головною загрозою інноваційній безпеці України є «недостатній рівень фінансування НТР і виникнення пов'язаних з цим похідних загроз: відтік науковців та висококваліфікованих фахівців, недостатній розвиток інфраструктури науково-технічного потенціалу, повільне оновлення продукції виробничого комплексу» [110, с. 15-16].

Основні фактори (загрози) інноваційно-інвестиційної безпеки як на макро- так і на мікрорівні пов'язані з отриманням довгострокової віддачі інвестицій та невизначеністю. На макрорівні треба аналізувати деструктивні процеси всього ланцюга «освіта – наука – техніка – виробництво».

Серйозним фактором інноваційно-інвестиційної безпеки нашої країни є значне науково-технологічне відставання України від рівня світових лідерів. В розвинутих країнах попит на наукомістку продукцію знаходиться в більш пізніх стадіях, а наша країна автоматично стає ринком збуту застарілої продукції. Зокрема, в Канаді виробництво антибіотиків високого покоління йде на внутрішній ринок, а застаріла продукція не знімається з виробництва, а йде на експорт у відсталі країни, до яких відноситься й Україна. В таких умовах нашим наукомістким виробництвам дуже важко конкурувати, бо нижня межа ціни світових конкурентів – умовно-змінні витрати внаслідок того, що інвестиції вже давно окупилися за рахунок продажу на внутрішньому ринку країн світових лідерів. Для подолання науково-технічного відставання та ефективного використання інноваційного потенціалу необхідно ефективно використовувати трансфер технологій. Загальний об'єм промислового виробництва за американськими ліцензіями за кордоном в 2,5 раза перевищує

товарний експорт США. Об'єм виробництва на базі іноземних ліцензій досягає в Японії 30,7%, ФРН – 10% [120, с. 115].

Основні загрози інноваційно-інвестиційної безпеки пов'язані з динамікою попиту та технології.

Динаміка продукції пов'язана з частотою появи нової продукції, тривалістю життєвого циклу, технологічною новизною продукції тощо.

На фазах зародження та прискореного зростання фірма досягне найбільшого успіху, сконцентрувавши свою увагу на ринках всередині країни. Але, як тільки зростання почне уповільнюватися, найбільш привабливими стануть закордонні ринки, які ще знаходяться на фазі зародження або прискореного зростання. Якщо технологія здатна дати серію виробів, головною умовою успіху буде організація НДДКР для розробки товарів на базі подальшого вдосконалення та доопрацювання цієї технології. В результаті технологія перетворюється у провідну силу і фірма опиняється в положенні залежної від технології: весь хід її стратегічного розвитку визначається тими розробками, які пропонує підрозділ НДДКР. В умовах нестабільної технології керівництво фірми має виявляти найбільш ранні ознаки технологічного старіння продукції і домагатися того, щоб функція НДДКР не зводилася до тиражування технічно застарілих виробів.

Динаміка технологій пов'язана з тривалістю життєвого циклу, частотою появи нових технологій, числом конкуруючих технологій тощо.

Мінливість технології в життєвому циклі попиту характеризується трьома рівнями: стабільним, плідотворним та мінливим.

Стабільна технологія в основному залишається незмінною протягом всього життєвого циклу попиту. Коли розширення виробництва спостерігається на стадії прискореного зростання, то це досягається передусім шляхом вдосконалення окремих параметрів та конструкції виробу, а не за рахунок прогресу в технології.

У межах плідотворної технології основна технологія зберігається довгий період, але розробляються, змінюючи один одне, покоління продукції з кращими показниками та більш широким діапазоном застосування. Ключовим фактором успіху в межах цієї технології є розробка нових видів продукції, і фірми постійно знаходяться під тиском інновацій. На фазах прискореного та уповільненого зростання завдяки інтенсивності конкуренції та зниження цін навіть за значного зростання виробництва прибутковість низька чи навіть виникають збитки, а короткий життєвий цикл товару не дозволяє повернути кошти, які витрачаються на випуск нових поколінь продукції.

За мінливої технології, протягом життєвого періоду попиту, окрім нових виробів, спостерігається поява базових технологій, що змінюють одна одну. Зміна технологій має більш глибокий ефект, ніж поява нової продукції, так як загрожує моральним старінням всім інвестиціям фірми в попередню технологію.

Всередині фірми перехід до нової технології важкий не тільки з фінансової точки зору, але й з культурної та політичної, так як він підриває схему дій з досягнення успіху, що склалася у науково-технічного персоналу та впливових керівників.

Проблема переходу до нової технології ще більше ускладнюється, коли технологія є одночасно і «плодотворною» та «мінливою». Коли виникає нова технологія, фірма вже глибоко захоплена конкурентною боротьбою на основі створення нових видів продукції в межах старої технології [121, с. 150]. Завдання керівництва полягає у реальній оцінці наслідків застосування нової технології, а в період переходу від однієї технології до іншої життєво важливо, щоб вище керівництво фірми домоглося скорочення розробок продукції на базі старої технології та освоєння фірмою нової технології.

Галузь, яка залишалася технологічно стабільною на ділянках прискореного та уповільненого зростання, може опинитися в умовах плодотворної технології та етапі зрілості. Окрім того, будь-яка історично стабільна галузь здатна миттєво перетворитися у «мінливу» за рахунок вторгнення суміжних технологій.

Отже, можна виокремити 5 основних факторів інноваційно-інвестиційної безпеки: інвестиції в НДДКР, позиція в конкурентній боротьбі (лідировання в дослідженнях, розробці продукції, розробці технології), динаміка продукції (частота появи нової продукції, тривалість життєвого циклу, технологічна новизна продукції), технології (тривалість життєвого циклу, частота появи нових технологій, число конкуруючих технологій) та конкурентних можливостей (технологічні відмінності продукції, технологія як знаряддя конкуренції, інтенсивність конкуренції, вимушене старіння продукції, чутливість технології до державного регулювання, чутливість технології до тиску споживачів).

На макрорівні згідно з офіційною методикою оцінки економічної безпеки оцінка рівня інвестиційної безпеки проводиться за інтегральним показником, який має вигляд лінійної згортки (1) [109]:

$$I_i = \sum_{j=1}^m a_{ij} * z_{ij} \quad (1)$$

де a_{ij} – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску j -го показника в інтегральний індекс i -ої сфери економіки;

z_{ij} – нормалізовані значення вхідних показників x_{ij} .

Цей індекс дорівнює 1 тоді, коли всі x_{ij} набувають «найкращих», або оптимальних, значень, і 0 тоді, коли всі показники «найгірші».

Завдання нормалізації показників – це перехід до такого масштабу вимірювань, коли «найкращому» значенню показника відповідає значення 1, а «найгіршому» – значення 0. З точки зору математики, це є задача нормування змінних, а з точки зору статистики – перехід від абсолютних до нормалізованих значень індикаторів, що змінюються від 0 до 1 і вже своєю величиною характеризують ступінь набли-

ження до оптимального значення, що можна також інтерпретувати у відсотках: 0 відповідає 0%, 1 – 100%.

Щодо індикаторів інвестиційної безпеки, необхідно внести певні коментарі (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Індикатори та порогові значення індикаторів стану інвестиційної безпеки України

№	Індикатори інвестиційної безпеки України	Граничне значення, x_{opt}	Ваговий коефіцієнт, a_{ij}
1.	Ступінь зносу основних засобів, %	не більше 35	0,211
2.	Відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів, %	не менше 6	0,213
3.	Відношення інвестицій в основний капітал до ВВП, %	не менше 25	0,2
4.	Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	5-10	0,170
5.	Частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій, %	від 20 до 30	0,207

Джерело: [109]

У другому індикаторі – відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів, не вказано, за якою вартістю мають враховуватися основні фонди: первісною чи залишковою. Очевидно, що для зіставлення розрахунків необхідно використовувати первісну вартість ОВФ.

Щодо четвертого індикатора – чистого приросту іноземних інвестицій до ВВП, очевидно, динаміка іноземних інвестицій може мати циклічний характер (функція складних факторів).

П'ятий індикатор може зафіксувати досить високу частку іноземних інвестицій у загальному обсязі за рахунок скорочення знаменника – сукупного обсягу інвестицій. Окрім того, в деяких випадках іноземні інвестиції можуть здійснюватися для того, щоб підірвати економічний потенціал галузі.

В.І. Кириленко в діагностиці інвестиційної безпеки пропонує використовувати системний та комплексний підходи. Хоча автор наголошує, що в процесі формування системи показників діагностики інвестиційної безпеки перелік показників має бути мінімальним, він пропонує аналізувати інвестиційну безпеку галузі за індикативними показниками (у загальноекономічній сфері за п'ятьма блоками та сфері реальної економіки за десятьма показниками) та показниками, які безпосередньо формують індикативні показники. Запропонована модель є занадто складною: переобтяжена ендогенними взаємопов'язаними змінними, які характеризуються складним, неоднозначним впливом на інвестиційну безпеку, є важко

реалізованою з точки зору отримання об'єктивної статистики, витрат та часу на її формулювання та аналіз.

Індикатор інноваційної безпеки (I_{ins}) обчислюється як відношення обсягу фінансування НТР за рахунок усіх джерел (VF) до ВВП (GDP) за відповідний період (2):

$$I_{ins} = \frac{VF}{GDP} * 100\% \quad (2)$$

Оптимальне для України порогове значення рівня витрат на науково-технічну діяльність має бути на рівні не менше ніж 2% від ВВП [110, с. 15-16].

Аналіз основних підходів до визначення рівня інноваційно-інвестиційної безпеки дозволяє зауважити наступне. Ідентифікація рівня безпеки відповідає змістовному наповненню категорії і в основному торкається кількісного боку: частки інвестицій у ВВП, рівня іноземних інвестицій, тощо. Виключенням з цього підходу є методика В.І. Кириленка, яка ускладнена десятками взаємозалежних показників, і потребує наявності об'єктивних статистичних даних, великих витрат часу, грошей, комп'ютерної обробки.

На макрорівні, на нашу думку, в ідентифікації інноваційно-інвестиційної безпеки передусім необхідно досліджувати проблему довгострокової рентабельності інвестицій в розрізі галузей та факторного впливу, а потім виходити на рівень національної економіки через узагальнюючий показник.

Основні концептуальні позиції оцінки інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства мають врахувати специфіку інновацій, яка пов'язана із довготривалістю вкладень, підвищеним ризиком та невизначеністю віддачі; глобальним характером (можуть повністю змінити стратегічну орієнтацію фірми); комплексним впливом (можливістю отримання синергічного ефекту); місцем в інноваційному циклі.

1. Сутність інноваційно-інвестиційної безпеки розкривається у системі показників, які мають відображати характеристики нормального та кризового стану, врахувати дестабілізуючий вплив внутрішніх та зовнішніх факторів, а також відносну конкурентну позицію підприємства на ринку.

Що стосується управлінського аспекту, то чим більше число критеріїв та об'єктів управління, тим менш керована система. А завдання полягає у створенні ефективної системи управління інноваційно-інвестиційною безпекою підприємства.

Функція інноваційно-інвестиційної безпеки в умовах реалізації технологічних інновацій може будуватися на базі порівняльних (відносно основного конкурента) середньорічних релевантних витрат, а при здійсненні продуктивних інновацій – формуватися на основі порівняльного середньорічного релевантного грошового потоку. Переведення інвестиційних витрат у еквівалентні річні ануйтети має проводитися з врахуванням вартості грошей у часі.

Загрози економічної безпеки можуть обумовлюватися факторами прямої дії, які безпосередньо впливають на підприємство, або непрямими факторами, вплив яких є опосередкованим. Вплив загроз факторів прямої дії знаходить кількісне вимірювання у зростанні витрат (або зниженні вигод). Загрози непрямих факторів впливають на підприємство через фактори прямої дії, формуючи умови для їх зміни.

М. Портер наголошує, що «позиція компанії в плані витрат відображає загальні витрати виконання всіх своїх цінних видів діяльності відносно конкурентів» [122, с. 89]

2. Для градації рівня інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства треба визначати значення граничних показників. Для безпеки значення мають не тільки самі показники, а і їх граничні значення, які розмежовують нормальний та кризовий стан підприємства.

Межа загрози – це граничне значення ініціюючої небезпеку події (фактора), при якому підприємство потрапляє у зону економічної небезпеки (кризовий стан).

Межа інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства – це граничне значення рівня індикаторів ПБ, за яких відбувається перехід в зону небезпеки.

3. Дестабілізуючі фактори (загрози), які впливають на інноваційно-інвестиційну безпеку підприємства, необхідно поділяти на внутрішні та зовнішні. Дестабілізуючі фактори мають різну природу, тривалість впливу та силу дестабілізуючого впливу на економіку підприємства. Якщо фактори можуть бути контрольованими, тоді вони можуть бути прогнозованими і може бути оцінене прогнозне значення дестабілізуючого фактора.

4. У проблемі безпеки на першому плані повинні враховуватися ініціюючі небезпеку компоненти, як: середовище, в якому функціонує підприємство, несприятливі зовнішні впливи, різноспрямованість економічних інтересів (підприємств, регіонів, держави), навмисні чи безвідповідальні дії людей тощо. Спеціаліст з економічної безпеки має мати психологію «диверсанта», тобто продумувати, як простіше за все привести систему господарювання підприємства в небезпечний стан.

5. Дія дестабілізуючих факторів обумовлює появу небезпечних (кризових станів).

Для обмеження числа ситуацій, які можуть привести систему в кризовий стан, необхідно чітко уявляти його сутність. Конкретизація та диференціація досліджуваного кризового стану дозволяє істотно скоротити множину варіантів можливих кризових станів системи.

6. У проблемі інноваційно-інвестиційної безпеки ключову роль має прогнозування її майбутнього рівня, яке можна ефективно реалізувати за допомогою імітації параметрів системи інноваційно-інвестиційної безпеки.

7. Проблема аналізу ЕБП повинна розглядатися не сама по собі, а у зв'язку з необхідністю попередження чи зведення до мінімуму наслідків дестабілізуючого впливу внутрішніх чи зовнішніх факторів (загроз). Кінцева мета оцінки та аналізу

інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства – це формування висновків про рівень безпеки, про його кількісні та якісні зміни у часі та просторі, прийняття управлінських рішень щодо підвищення рівня економічної безпеки.

8. На рівні підприємства забезпечення інноваційно-інвестиційної безпеки проводиться переважно методами контракування, страхування, управлінського обліку, які дозволяються обрати такі варіанти дій, які сприяли б скороченню витрат при одночасному максимальному задоволенні потреб споживачів.

9. Складним завданням у врахуванні інноваційно-інвестиційної безпеки є врахування комплексності впливу інновацій на господарський розвиток і перспективним напрямком дій на цьому шляху є активне використання техніки опціонів.

2.10. Економічне обґрунтування ефективності впровадження інновацій на підприємстві

В умовах непередбачуваного та жорстокого конкурентного середовища низька прибутковість та конкурентоздатність вітчизняних підприємств багато в чому обумовлена слабкістю інноваційної діяльності. Питання активізації інноваційного потенціалу сьогодні постає дуже гостро, бо техніко-технологічний спадок радянських часів вже вичерпано, а нові заділи не зроблені, відставання від провідних країн світу оцінюється в десятки років.

Трансформація господарського механізму, освоєння ринкових відносин в країні вимагають істотного перегляду та доопрацювання низки фундаментальних положень теорії ефективності інновацій в промисловому виробництві, в яких ще відчувається вплив командно-адміністративної системи або використання західних методик без врахування вітчизняних умов господарювання. З одного боку, існують протиріччя в методиці обґрунтуванні інновацій, неоднозначність розуміння науковцями, а з іншого є об'єктивна потреба об'єднання здобутків вітчизняних та західних науковців для розв'язання проблеми обґрунтування інновацій.

Невдалий вибір інновацій завжди дорого обходиться підприємству: знижується фінансова стабільність та конкурентоздатність; розпилюються обмежені ресурси; марно витрачається цінний час; спеціалісти нехтують іншими (перспективними) можливостями, коли намагаються мінімізувати збитки від невдало обраного варіанта підкорення споживачів своїми товарами, послугами.

Ураховуючи складність, багатовекторність проблеми оцінки ефективності інновацій, сфокусуємо основну увагу на обґрунтуванні ефективності інновацій та шляхах її підвищення.

Система показників оцінки ефективності інновацій на підприємстві включає наступні індикатори.

1) Показник І. Ансоффа (A), що характеризує якість інновації і визначається за формулою (3) [129, с. 24]:

$$A = \frac{r * d * p(T + B)E^*}{K} \quad (3)$$

де r – імовірність успіху інновації в кінцевій розробці;

d – імовірність успішного впровадження інновації на ринковому сегменті;

p – імовірність успішної реалізації продукту;

T, B – техніко-технологічні та економічні показники;

E^* – приведена величина доходу від реалізації товарів та послуг

K – сукупні капітальні вкладення в розробку та реалізацію інновації.

Необхідно зауважити, що в показнику Ансоффа сукупні капіталовкладення складаються з КВ на стадіях розробки, впровадження на ринковому сегменті та запуску виробництва продукту. В такому випадку, якщо буде реалізовано сценарій неуспішної розробки інновації, інноваційний проект на наступну стадію впровадження не перейде і збитки будуть обмежені величиною капіталовкладень цієї фази. Формула 1 побудована без врахування дерева рішень і тому може давати похибку.

2) Показник Ольсена, який характеризує значимість інновації і визначається за формулою 4:

$$O = \frac{r * d * p * S * P * N}{\text{вартість проекту}} \quad (4)$$

де S – обсяг продажу продукції в розрахунковий період;

P – дохід від реалізації одиниці продукції;

N – строк використання даної інновації на виділених сегментах ринку.

На відміну від показника Ансофа, критерій Ольсена базується на використанні недисконтованих показників доходу. Залишаються не зрозумілими питання: як розраховувати дохід і чим він відрізняється від грошового потоку; система його оцінки: до податку чи після.

3) Показник Дісмана, за яким максимально можливі виправдані капітальні вкладення (D) можна визначити за формулою 5:

$$D = r * p * (V^* - X^*) \quad (5)$$

де r, p – відповідно імовірність успіху в кінцевій розробці інновації та імовірність успіху реалізації продукту;

V^* – приведений дохід від реалізації інновації;

X^* – приведені витрати на розробку та реалізацію нововведення.

Очевидно, що в показнику Дісмана є серйозна некоректність, яка пов'язана з необхідністю визначення операційного грошового потоку від запровадження ін-

новації. Для цього від поточних дискontованих вигод (V^*) необхідно відняти дискontовані поточні витрати (X^*). Але на стадії розробки всі витрати мають капітальний характер, тому краще було б зафіксувати, що у формулі 5 X^* – це приведені поточні витрати на реалізацію нововведення, а граничні капітальні витрати на розробку та впровадження інновації можна обґрунтувати.

Отже, значним позитивом використання показників Ансоффа, Олсена та Дісмана є врахування ймовірностей успішного проходження інновації за фазами розробки та впровадження, але ці методи не враховують ситуативний розвиток інноваційного проекту, який можна подати за допомогою дерева рішень.

Для обґрунтування граничної величини капітальних вкладень в реалізацію інноваційного проекту припустимо, що він складається з трьох основних фаз: розробки, запуску виробництва та експлуатації (рис. 2.9).

Сукупні капітальні вкладення (K) за фазами розбиваються на дві частки: на фазі розробки ($l_1 * K$) та на фазі запуску виробництва ($l_2 * K$), причому сума часток l_1 та l_2 дорівнює одиниці.

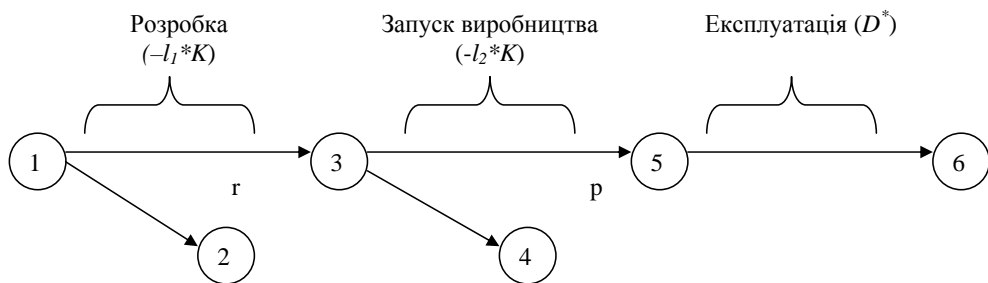


Рис. 2.9. Дерево рішень інноваційного проекту

Після успішного завершення розробки, що прогнозується з ймовірністю r , проект переходить до фази запуску виробництва, яку від початку проекту відділяє певний часовий горизонт, але будемо ігнорувати вартість грошей у часі для цієї фази. Внаслідок реалізації інновацій сукупні приведені грошові потоки фази комерціалізації дорівнюють D^* і можуть бути отримані з ймовірністю $r * p$.

На рис. 2.9 невдаче завершення фази розробки може відбутися з ймовірністю $(1 - r)$ і позначено подією (1-2), після якої інноваційний проект припиняється.

Аналогічно, невдача на фазі запуску очікується з ймовірністю $r * (1 - p)$ і передбачає зупинку інноваційного проекту.

За допомогою дерева рішень інтегральний ефект (E) реалізації інновацій можна записати таким чином.

$$E = -l_1 * K * (1 - r) - l_2 * K * r * (1 - p) + r * p * (D^* - K) \quad (6)$$

Максимальну величину капіталовкладень інноваційного проекту можна знайти, якщо прирівняти інтегральний ефект від інновацій до нуля.

Запропонований підхід зручний у використанні, тому що спрогнозувати поділ капіталовкладень в частках можна за допомогою ретроспективних досліджень аналогічних проектів.

$$\begin{cases} -l_1 * K * (1-r) - l_2 * K * r * (1-p) + r * p * (D^* - K) = 0; & r, p \in [0;1] \\ l_1 + l_2 = 1. \end{cases}$$

$$l_1 * K - l_1 * K * r + l_2 * K * r - l_2 * K * r * p + K * r * p = r * p * D^*$$

$$l_1 * K - l_1 * K * r + l_2 * K * r + l_1 * K * r * p = r * p * D^*$$

$$K = \frac{r * p * D^*}{l_1 - l_1 * r + l_2 * r + l_1 * r * p} = \frac{r * p * D^*}{l_1 - 2l_1 * r + l_1 * r * p + r} \quad (7)$$

На думку В.Г. Федоренка оцінка інноваційних підприємницьких проектів за показником прибутковості може проводитись за формулою 8, яка передбачає період тільки надійного збуту продукції, виготовленої внаслідок розробки і реалізації інноваційного підприємницького проекту, на ринку, який характеризується незмінно високим рівнем продажу та прибутку [131, с. 406]:

$$ППП = \frac{J_{HV} * J_{KV} * N_n * C_n * T_{H3}}{C_{nm} + C_{BTO} + C_{ПТР}} \quad (8)$$

де J_{HV}, J_{KV} – відповідно імовірність наукового та комерційного успіху;

N_n – річний обсяг продажу продукції, виготовленої згідно запропонованої розробки;

C_n – ціна одиниці продукції;

T_{H3} – період надійного збуту продукції;

C_{nm} – вартість розробок і реалізації інноваційних підприємницьких проектів;

C_{BTO} – витрати в період виробничо-технічного освоєння продукції;

$C_{ПТР}$ – витрати на просування даної продукції на ринок.

Необхідно зауважити, що вище подана формула 8 не відбиває прибутковість інноваційного проекту, бо в чисельнику зафіксовано не чистий приток грошових коштів від реалізації інновацій, а виручку з якої мають відшкодовуватися матеріальні витрати, витрати на оплату праці, комунальні платежі, оренда тощо.

Для обчислення другого показника оцінки ефективності інноваційних підприємницьких проектів, а саме, показника окупності В.Г. Федоренко пропонується використовувати формулу 9, коректно записати яку можна таким чином (в авторському варіанті чисельник та знаменник переплутано місцями):

$$Po = \frac{C_{nn}}{Pr * J_{HY}} \quad (9)$$

де Po – показник окупності;

P_p – розрахунковий прибуток від розробки та реалізації інноваційного підприємницького проекту.

Використання формули 9 обмежує той факт, що відшкодування капіталовкладень в інноваційний проект відбувається не лише за рахунок прибутку, а й амортизаційних відрахувань. Окрім того, показник окупності (9) не враховує імовірність комерційного успіху.

Існує хибна думка, що порівняльну ефективність інноваційних проектів можна визначити лише на базі середньорічних показників з використанням поширеного до 1990 р. критерію приведених витрат. За фактом порівняльну ефективність інвестиційних проектів можна визначити і на основі критеріїв, розрахованих з використанням дисконтування за період життєвого циклу проекту. П. Орлов вважає, що доказом цього є факт, який Р. Холт наводить у розрахунку показника NPV для проекту заміни старого заводу новим [130, с. 95]. В обґрунтуванні проектів заміщення Е. Брігхем за ситуацію «без проекту» приймає варіант роботи на старому обладнанні [125, с. 427].

Але вище наведені ситуації інвестиційного аналізу є прикладом застосування концепції альтернативності, але не порівняльної ефективності капітальних вкладень, бо господарювання на старому заводі, робота на діючих потужностях чи на старому обладнанні не є інвестиційними проектами.

Дійсними прикладами порівняльної ефективності інвестиційних проектів є обґрунтування капітального ремонту та модернізації старого крана або заміна його новим, наведений Д. Норкоттом [128, с. 191]. В такому випадку проводиться аналіз порівняльної ефективності двох взаємовиключних інвестиційних альтернатив: капітального ремонту та модернізації з одного боку та введення в експлуатацію більш прогресивної моделі будівельного крана.

Розраховуючи порівняльну ефективність інновацій усіх видів, треба додержуватися кількох основоположних принципів, до яких належать:

- 1) правильних вибір бази порівняння;
- 2) комплексна оцінка варіанта за економічними, соціальними й екологічними наслідками;
- 3) попереднє приведення варіантів до зіставного вигляду за обсягом продукції, її якістю, цінами, соціальними та екологічними результатами, фактором часу;
- 4) визначення впливу нововведень на кінцеві, а не проміжні результати виробництва;
- 5) врахування фактора невизначеності (ризик);

б) розгляд максимально можливої кількості альтернативних варіантів.

Перші чотири принципи широко висвітлені в літературі.

Обґрунтованість розрахунку порівняльної ефективності інновацій багато в чому залежить від вибору бази порівняння. На етапі формування планів НДДКР, вирішення питання про розробку й освоєння виробництва нової продукції базою порівняння є показники найбільш прогресивної продукції аналогічного призначення, яка спроектована в Україні або за кордоном і відповідає вимогам соціальних та екологічних стандартів і нормативів. При цьому мають враховуватися варіанти запуску виробництва продукції на основі придбання ліцензії або організації спільного підприємства із залученням іноземних інвестицій.

На етапі запровадження та використання інновацій як базу для порівняння приймають показники техніки, що замінюється. Порушення цього правила призводить до прийняття помилкових рішень, до розробки та освоєння виробництва неконкурентоспроможної продукції.

Комплексна оцінка варіантів інновацій з точки зору економічних, соціальних, екологічних результатів є особливо актуальною тепер у зв'язку з погіршенням екології у країні та світі. У деяких випадках соціальні та екологічні фактори можуть бути більш значущими від економічних та справляти вирішальний вплив на вибір варіанта. Так, не виключено, що негативні екологічні та соціальні наслідки аварії на Чорнобильській АЕС у вартісному вираженні перевищили сумарний економічний ефект від функціонування не тільки цієї станції, а усіх АЕС колишнього СРСР. Прибуток не може бути всеосяжним критерієм ефективності, хоча наші економісти і схильні переоцінювати його роль.

Техніка, яка забезпечує скорочення важкої фізичної праці у шкідливих умовах (висока загазованість, запиленість, температура, шум, тощо) може впроваджуватися незалежно від економічного результату її використання. Проте варіанти, які не відповідають вимогам діючих правил техніки безпеки, соціальних та екологічних стандартів, не можна розглядати та впроваджувати. Ті варіанти, які відповідають зазначеним стандартам, але в чомусь відрізняються між собою, приводяться до зіставного вигляду після вартісної оцінки соціальних та екологічних корисних результатів, з опором на варіант з поліпшеними характеристиками.

Третій з перелічених принципів називають принципом тотожності корисних результатів. Відповідно до нього вартісні показники варіантів інновацій можна порівнювати тільки після їх приведення до зіставного вигляду за обсягом, структурою продукції, якістю, набором врахованих витрат, соціальними й екологічними наслідками, режимом використання, фактором часу.

Варіанти нової техніки мають порівнюватися за однакового режиму використання у часі (фонд ефективного часу). Не можна, наприклад, при виборі технологічного устаткування порівнювати економічні показники, розраховані для одних типів

за умови однозмінного режиму використання, а для інших – дво- або тризмінного режиму використання. Оцінка останніх варіантів була б штучно завищеною.

Якщо для одного з порівнюваних варіантів не забезпечується потрібний обсяг продукції, то слід передбачити додаткове устаткування (обладнання, робочу силу тощо), щоб довести обсяг виробництва до належного рівня.

Проблема приведення варіантів до тотожної якості постає, наприклад, при оцінці порівняльної ефективності технологічних процесів одержання деталей. Так, якщо за одним варіантом не забезпечується потрібна якість деталей (допуски-посадки, форма, міцність, тощо), треба передбачити додаткову операцію обробки, яка дає змогу досягти належної якості, а також оцінити всі капітальні та поточні витрати, пов'язані з цим процесом.

Вимога зіставності варіантів інновацій щодо кола враховуваних затрат і цін означає, що для кожного варіанта необхідно взяти до уваги всі змінні в розрахунку на одиницю продукції статті затрат. При цьому для всіх варіантів мають застосовуватися однакові ціни на матеріали, енергію, паливо, комплектуючі вироби, а також розцінки і тарифні ставки.

Необхідність приведення варіантів інновацій до зіставного вигляду за фактором часу виникає, якщо тривалість життєвого циклу проектів перевищує один рік і вони розрізняються, по-перше, розподілом затрат та результатів за роками; по-друге, тривалістю життєвого циклу або окремих його етапів; по-третє, тривалістю розриву в часі між початком вкладень і початком одержання корисних результатів. Якщо величини грошового потоку «вигоди-витрати» обчислені в постійних цінах, тоді має застосовуватися реальний дисконт. У випадку, коли грошові потоки заплановані в поточних цінах, тоді для приведення необхідно використовувати номінальний дисконт.

Вимога оцінити вплив інновацій на кінцеві результати виробництва впливає з їх пріоритету. Наприклад, під час подорожчання технологічного процесу випуску деталі на основі використання більш точної, і, як правило, більш дорогої заготовки не можна обмежитися тільки оцінкою зміни витрат на заготовку, а треба визначити зміну витрат, пов'язаних з її обробкою на всіх операціях технологічного процесу.

Ураховувати фактор невизначеності (ризик) в економічних обґрунтуваннях інновацій особливо потрібно на стадіях їх розробки й освоєння, коли неминуче доводиться використовувати деякі прогностичні дані (затрати на виготовлення, ціни, деякі споживчі властивості тощо). У міру нагромадження вірогідної інформації на пізніших стадіях життєвого циклу невизначеність зменшується.

Принцип розгляду максимально можливої кількості альтернативних варіантів зумовлений тим, що оптимальний варіант можна обрати тільки після аналізу всіх альтернативних. І навпаки: чим менше альтернативних варіантів аналізується, тим вищою є імовірність обрати не найкращий.

Інтегральний економічний ефект технологічних інновацій, які характеризуються нерівномірністю одержання корисних результатів і тривалим періодом інвестування (запровадження автоматичної або гнучкої лінії) розраховується з використанням формули NPV і на основі принципів визначення порівняльної ефективності інвестицій (10):

$$E = \sum_0^T (\Delta C_t + A_t - K_t - H_t + L_t + E_{ct}) * \alpha \quad (10)$$

де ΔC_t – економія поточних витрат у році t ;

A_t – амортизація у році t ;

K_t – капітальні вкладення у році t ;

H_t – податок на прибуток у році t ;

L_t – ліквідаційна вартість основних фондів, які вибувають у році t ;

E_{ct} – вартісна оцінка супутніх корисних результатів інновації у році t ;

α – коефіцієнт приведення різночасових витрат та результатів (дисконт).

Аналіз деяких праць в галузі сучасного управління грошовими потоками інновацій виявив методологічні проблеми їх ідентифікації в частині врахування амортизації та фінансових витрат.

І у нас, і за рубежом амортизаційні відрахування відносять до витрат виробництва, оскільки вони додаються до прибутку для того, щоб не припустити подвійного обліку витрат, пов'язаних з відтворенням основних виробничих фондів у випадку визначення грошових потоків за західною методикою.

При визначенні строку окупності інновацій за вітчизняною методикою було б серйозною методологічною помилкою використовувати традиційну формулу 11:

$$Co_n = \frac{K}{C - \Pi} \quad (11)$$

де K – капітальні вкладення;

Π – річний випуск продукції (планова виручка);

C – собівартість річного обсягу реалізації продукції.

Відшкодування первісних вкладень відбувається за рахунок амортизації, бо амортизація не сплачується, а нараховується, тому її треба врахувати у формулі окупності разом з прибутком. Не можна погодитись з Т. Бень, що амортизація у складі грошового потоку завищує ефективність інвестицій і є методологічною помилкою [123, с. 46; 124, с. 25].

Підтримуємо думку провідних економістів щодо необхідності уникнення повторного врахування капітальних витрат через амортизацію.

У монографії С.Н. Козьменко наголошується, що грошові потоки інвестицій обчислюються як різниця поточних надходжень та витрат. До поточних витрат

відносять виробничі витрати (без амортизації); податки; витрати за фінансовими операціями (витрати на обслуговування боргу, виплату дивідендів) [126, с. 78].

Якщо витрати на сплату основної суми боргу враховують як відтоки коштів в обґрунтуванні ефективності проекту для власників (інвестиційний потік враховується лише в частині фінансування власників), тоді незрозумілим є дивідендний відтік.

Категорично не можна погодитися, що показники прибутку та грошового потоку істотно різняться за рахунок того, що останній, окрім операційного прибутку, враховує ще й сальдо від фінансової та інвестиційної діяльності. Той факт, що операційний грошовий потік відрізняється від прибутку на величину амортизації, приховується.

Т.В. Майорова при визначенні в таблиці операційних грошових потоків інвестиційного проекту включає у їх склад суму погашення заборгованості банку. Отримання фінансування в інвестиційному потоці не враховується, і отже, інвестиційні витрати враховуються двічі в частині кредитного фінансування: перший раз – у складі інвестиційного потоку, а другий, – як погашення основної суми боргу, що є серйозною методичною помилкою і призводить до заниження ефективності проекту шляхом завищення витрат [127, с. 185].

Показники ефективності проекту в цілому визначаються за результатами інвестиційної та операційної діяльності за проектом, тобто не враховують результати фінансової діяльності. Показники ефективності для учасників проекту включають всі фактичні притоки та відтоки грошових коштів конкретного учасника, в тому числі від фінансової діяльності.

На питання про відображення процентних витрат в аналізі грошових потоків в процесі оцінки капіталовкладень Є.Ф. Брігхем відповідає, що наслідки від боргового фінансування знаходять відображення у вартості капіталу, яка використовується для дисконтування грошових потоків. Якщо б ми відняли процентні платежі, а потім дисконтували грошові потоки, то ми два рази розраховували б вартість боргу [125, с. 427].

Якщо при загальній оцінці ефективності капіталовкладень за основу дисконту приймати *WACC*, тоді в елементах грошових потоків інвестиційного проекту мають враховуватися елементи «вигоди – витрати» для всіх учасників фінансування проекту, як власників, так і кредиторів. Базовий операційний грошовий потік складається з прибутку до сплати відсотків після сплати податків.

Отже, при обґрунтуванні ефективності інновацій за допомогою динамічних критеріїв фінансові витрати можна врахувати за допомогою дисконтування, і тому очищення операційного грошового потоку на вартість сплати відсотків за кредитами не проводиться. За умови використання статичних показників для оцінки обґрунтування інновацій дисконтування не проводиться і вартість грошей у часі

можна врахувати шляхом корекції середньорічного операційного грошового потоку на суму сплати відсотків з погашення кредиту.

Те, що динамічні та статичні показники оцінки ефективності інвестицій та інновацій не є взаємовиключними, а є взаємодоповнючими, можна показати на прикладі визначення строку окупності інвестицій (інновацій). Найкращий компроміс визначення строку окупності інновацій за вітчизняною методикою можна подати у вигляді (12):

$$Co_n = \frac{K}{P_{BIAT} + A - \frac{K}{2} * rk} \quad (12)$$

де P_{BIAT} – прибуток до сплати відсотків після сплати податків;
 rk – вартість фінансування інновацій (дисконт).

Узагальнення досвіду вітчизняних та закордонних підприємств і вивчення фактичних матеріалів показують, що для оцінки ефективності інноваційних проєктів можуть використовуватися як динамічні, так і статичні критерії; із загального арсеналу інвестиційного менеджменту або специфічні показники. Оцінка інноваційних підприємницьких проєктів проводиться методами ретроспективного та перспективного аналізу, в умовах як визначених ситуацій, так і невизначених, а також в конфліктних та ризикових умовах. При проведенні аналізу застосовуються засоби імітаційного моделювання, алгоритмізації, теорії ігор, імовірності тощо.

Література до розділу 2

1. Волдачек Л., Волдачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. Сокр. пер. со словац. / авт. предисл. В.С. Рапопорт. – М.: Экономика, 1989. – 288 с.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / пер. с англ. с измен. и доп. автора / общ. ред. и вступ. стат. Б.В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1990. – 206 с.
3. Герчикова И.И. Менеджмент: учебник / И.И. Герчикова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994. – 658 с.
4. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Коно / пер. с англ. – М.: Прогресс, 1987. – 384 с.
5. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / сокр. пер. с англ. / авт. предисл. и научн. ред. К.Ф. Пузыня. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
6. Богданов А.И. Стратегическое управление научно-техническим прогрессом на предприятии / А.И. Богданов. – М.: Аспект Пресс, 1991. – 219 с.
7. Кудинов Л.Г. Инновационные стратегии в переходной экономике / Л.Г. Кудинов. – М.: Российская экономическая академия, 1998. – 104 с.
8. Кадзума Татеиси. Вечный дух предпринимательства / Т. Кадзума. – М.: Московский бизнес, 1990. – 222 с.

9. Облой К. Сила простоты / К. Облой. – Стратегии, 2004, апрель. – 56 с.
10. Томпсон А.А., мл., А.Дж. Стрикленд III. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 928 с.
11. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України / О.І. Дацій. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
12. Aghion P. and P Howitt, Endogenous Growth Theory, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1998. <http://ecsocman.edu.ru>
13. Roelandt, T.J.A., and den Hertog, P., 1999, Cluster Analysis and Cluster-Based Policy Making in OECD Countries. An Introduction to the Theme, in: OECD (ed.), Boosting Innovation: The Cluster Approach, Paris, P. 9-23.
14. Організаційно-технологічний ризик в процесі реформування та інноваційного розвитку агропромислового комплексу України / В.П. Соловійов, П.П. Охримчук, Л.В. Галенко, А.І. Войтович // Наука та наукознавство. – 1999. – № 4. – С. 54-64.
15. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). – К.: Феникс, 2004. – С. 309-356.
16. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / за ред. В.В. Онікієнка. – К.: РВПС НАН України, 2006. – 480 с.
17. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державний комітет статистики України. – К.: ДП Інформаційно-аналітичне агентство, 2011. – 636 с.
18. Згуровський М.З. Исследовательские университеты как центры инновационного развития страны // «Зеркало недели». – № 2. – 2011. – с. 1, 13.
19. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2009 р / Держкомітет статистики України. – К.: 2010. – 851 с.
20. Наукова та інноваційна діяльність (1990 – 2010 рр.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukstat.gov.ua
21. Доповідь спеціальної групи ООН з інформаційних технологій. 2000 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: – <http://www. Isn.ru>
22. Ансоф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / пер. с англ. под ред. Петрова А.Н. – С-Пб.: Питер, 2009. – 344 с.
23. Karman T. von, Towards New Horizons, report submitted on behalf of the US Air Force Scientific Advisory Group, 7 Nov. – 1944.
24. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса. – М.: Прогресс, 1974.
25. Helmer O. Socsal Technology, Basic Books. – New York; London, 1966.
26. Британська програма прогнозування. – British Council Ukraine. – К., 2000.
27. Згуровський М.З., Науково-технологічне передбачення як механізм інноваційного розвитку / Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України (матеріали науково-практичної конференції). – Київ, 2003.
28. A Practical Guide to Regional Foresight European Communities, 2001.

29. Меморандум участников дискуссии о перспективах развития программы “Форсайт” в России [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fkpi.ru>
30. Про затвердження Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку на 2004-2006 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 25 серпня 2004 року № 1086 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
31. Маліцький Б.А., Попович О.С., Соловійов В.П. Методичні рекомендації щодо проведення прогнозно-аналітичного дослідження в рамках Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку України. – К.: «Фенікс», 2004. – 52 с.
32. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку України на 2008 – 2012 роки» № 1118 від 11 вересня 2007 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
33. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. – Изд. 2-ое, испр. и доп. – М.: Academia, 2004. CLXX. – 788 с.
34. Біла книга. Інтелектуальна власність в інноваційній економіці України / за заг. ред. В.І. Полохала. – К.: Парламентське видавництво, 2008. – 448 с.
35. Бондарь М. Королевские игр. – «Контракты». – № 30 (793). – 2007. – 57 с.
36. Гусев Ю. Стратегии развития предприятий на основе франчайзинга. МОРС № 1, сентябрь. – 2007. – с. 71-73.
37. Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік. К.: Антимонопольний комітет України. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (www.amc.gov.ua)
38. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. К.: Держкомстат України. – 2005. – 285 с.
39. Клинцов В., Кузнецова Е., Чернявський В. Как России создать инновационную экономику. – Вестник McKinsey. – № 21. – 2010.
40. Крайд Э. Инновации – 2010 возможности для России в инновационной экономике. VKG Review. – Обозрение, июль. – 2010.
41. Лензайнен Э., Клинцов В. Советы консультанта: поиск суперидей. – Вестник МакКинси. – № 2 (4). – 2003.
42. Минцберг Г., Куинн Д.Б., Гошал С. Стратегический процесс. Концепции. Проблемы. Решения. С-Пб: Питер. – 2001. – 576 с.
43. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
44. Прахалад К.К., Рамасвами, Венкат. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / пер. з англ. Михайла Ставицького. – К.: Видавництво Олексія Капусти (підрозділ «Агенція «Стандарт»»), 2005. – 258 с.
45. Статистичний щорічник України за 2009 рік. К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 567 с.
46. Ostenwalder A., Pigneur Y. and Tucci C.L. Clarifying Business Models: Origins, Present,

and Future of the Concept Communications of AIS, Volume 15, Article 35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aisel.aisnet.org>

47. Slywotzky Adrian. The profit zone: how strategic business design will lead you to tomorrow's profits. / Adrian J. Slywotzky and David Morrison with Bob Andelman. – NY: Three Rivers Press, 2002 – 341 p.

48. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers / A. Osterwalder, Yves Pigneur, Alan Smith, and 470 practitioners from 45 countries, - John Wiley & Sons, 2010 - Paperback - 288 p.

49. Business Model Innovation and What's Really Missing in Renewables. / Mark Johnson, Josh Suskewicz. July 8, 2010 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.environmentalleader.com>

50. Christensen, Clayton, Grossman, Jerome, Hwang, Jason. The Innovator's Prescription: A Disruptive Solution for Health Care. - McGraw Hill, 2009 – 441 p.

51. Getting to plan B: breaking through to a better business model. / John Mullins, Randy Komisar. – Boston, Massachusetts: Harvard Business Press, 2009 – 250 p.

52. Giving Birth to a New Clean-Tech Industry: the Theory behind the Headlines. / Mark Johnson, Josh Suskewicz June 10, 2010 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.environmentalleader.com>

53. How to Jump-Start the Clean-Tech Economy / Mark W. Johnson and Josh Suskewicz // Harvard Business Review, November 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hbr.org/2009/11/how-to-jump-start-the-clean-tech-economy/ar/1>

54. IBM The Enterprise of the Future. Report, 2008 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www-935.ibm.com/services/us/ceo/ceostudy2010/>

55. Johnson Mark, Christensen Clayton, Kagermann Henning. Reinventing Your Business Model. // Harvard Business Review, December 2008

56. Stähler Patrick. Can you copy a business model? Groupon and its clones. / Patrick Stähler // Business model innovation blog. April 14th 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.business-model-innovation.com>

57. Stähler Patrick. Culture and the Business Model: We are humans / Patrick Stähler // Business model innovation blog. October 13th 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.business-model-innovation.com>

58. Seizing the White Space: Business Model Innovation for Growth and Renewal. / Mark W. Johnson - Boston, Massachusetts: Harvard Business Press, 2010 - 208 p.

59. The Business Model: Theoretical Roots, Recent Developments, and Future Research / C. Zott, R. Amit, & L.Massa //WP-862, IESE, June, 2010 – revised September 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iese.edu>

60. The Economist Intelligence Unit «Business 2010: Embracing the Challenge of Change» Report commissioned by SAP, 2005.

61. Lindgardt Z. *Business Model Innovation*. When the Game Gets Tough, Change the Game.

- *Boston Consulting Group*. December 2009. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bcg.com>

62. Кутик Максим. За год работы в Украине SuperDeal набрал 15 тысяч уникальных покупателей // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://ain.ua>

63. Фостер Рид С., Рид Лажу А. Искусство слияний и поглощений. *The Art of M&A*. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2007. – 957 с.

64. *Mergerstat Review*, 1981, 1991, 2001.

65. Слияния и поглощения на фармацевтическом рынке // *Аптека*. – 2006. – № 3. – С. 10–11.

66. Завьялова Е.В., Этокова Е.В. Международные слияния и поглощения: опыт Запада. – К.: Рант, 2002. – 344 с.

67. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2007. – 744 с.

68. Gaughan P.A. *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*. Wiley, 2002, 648 p.

69. Foster Reed Stanley, “Dedicated to the Ever-Renewing Corporate Society”, *Mergers and Acquisitions*, Fall 1965, p. 3.

70. Jeffrey A. Trachtenbrg, *The Rain on Macy’s Parade: How Greed, Ambition, and Folly Ruined Americas Greatest Store* (New York: Randow House, 1996).

71. Иванов Ю. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. – М.: Альпина Пабlishер, 2001. – 244 с.

72. Депаμφилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компаний. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 960 с.

73. Слияния и поглощения. *Harvard Business Review on Mergers and Acquisitions*. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 200 с.

74. Gaughan P. *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*. New York (NY): Wiley, 1996. – 578 p.

75. Mueller D.C. A Theory of Conglomerate Mergers // *Quarterly Journal of Economics*, № 83, 1969, pp. 643–659.

76. Kootz E. *Structural Holes, Market Constrains, and Embedding Strategies. An Emiracial Finalysis of Mergers and Acquisitions in Germany*, Dissertation. Rosch Buch, Hollstadt, 1996. – 312 p.

77. Jensen M. Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers // *American Economic Review*, № 76, 1986, pp. 323–329.

78. Trautwein F. Merger Motives and Merger Prescriptions // *Strategic Management Journal*, № 11, 1990, pp. 283–295.

79. Хардинг Д., Роувит С. Искусство слияний и поглощений. Четыре ключевых решения, от которых зависит успех сделки. *Mastering the Merger: Four Critical Decisions that Make or Break the Deal*. – М.: Гревцов Пабlishер, 2007. – 256 с.

80. Галпин Т. Дж., Хэндон М. Полное руководство по слияниям и поглощениям компа-

ний. The Complete Guide to Mergers and Acquisitions. Process Tools to Support M&A Integration at Every Level. – К.: Вільямс, 2005. – 240 с.

81. A Step in the Right Direction // News Release, Thomson Financial, 2 July 2002, p. 5.

82. Мироненко В. Кто из финансовых консультантов и сколько заработал на буме слияний и поглощений в Украине? // Инвестгазета. – 2008. – №3. – С. 49–53.

83. Мироненко В. Без чужих // Инвестгазета. – 2008. – №3. – С. 54.

84. Бугайченко Л. Фарма-2007: виды на будущее издаека // Аптека. – 2007. – № 6. – С. 12.

85. Власюк Т. Год-2007: фармрынок в поисках новых источников роста // Аптека. – 2008. – №26. – С. 8-9.

86. В финале битвы за «Уорнер Ламберт» победила компания «Пфайзер» // Аптека. – 2000. – №7. – С. 14.

87. «Pfizer» купит «BioRexis Pharmaceutical» По материалам Pfizer Inc [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.remedium.ru>

88. «AstraZeneca» присоединяет «Arrow Therapeutics» // Аптека. – 2007. – № 5. – С. 3.

89. Предложение «Johnson&Johnson» по приобретению СНС-бизнеса «Pfizer» одобрено // Аптека. – 2006. – № 50. – С. 22.

90. «GSK» и «Ranbaxy» расширяют договор о сотрудничестве в R&D. // Аптека. – 2007. – №6. – С. 9. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ranbaxy.com

91. Власюк Т. Рейтинг 50 ведущих компаний 2005 года // Аптека. – 2006. – № 22. – С. 12–13.

92. Слияние компаний в фармацевтическом секторе: кто, с кем и зачем // Провизор. – 2006. – № 11. – С. 11–12.

93. Биотехнология – роскошь или необходимость? // Фармэксперт. – 2007. – № 1. – С 9–11.

94. Профиль фарминдустрии // Провизор. – 2005. – № 11. – С.12–22.

95. Сайт Державного комітету статистики України [Электронный ресурс] – Режим доступа: // www.ukrstat.gov.ua

96. Семенов А.С., Каширин А.И. Венчурное финансирование инновационной деятельности // Инновации, 2006. – № 1. – С. 29-37.

97. Попов Е.В., Люлякин А.А., Новоселов М.В. Зарубежные модели венчурного инновационного проектирования// Инновации, 2005. – № 5. – С. 96-101.

98. Варналії З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 3-є вид.. – К.: Знання. – КОО, 2005. – 302 с.

99. Воронов В.А., Ивина Л.В. Основные понятия и термины венчурного финансирования. М., 2002. – 234 с.

100. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

101. Сайт Асоціації «Приватні інвестори України» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uaban.org>

102. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15 березня. 2001 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.rada.gov.ua>
103. Сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: / <http://www.uaib.com.ua>
104. Сайт компанії «ТЕХІНВЕСТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.techinvest.com.ua>
106. Перерва П.Г. Економічна оцінка технологічних процесів на основі ресурсно-вартісного підходу / П.Г. Перерва, І.В. Долина // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 33-2 (128), Донецьк : ДонНТУ, 2008. – 276 с.
107. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: [монографія] / В.І. Кириленко – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.
108. Економічна безпека: навчальний посібник / [Варналій З.С., Мельник П. В., Тарангул Л. Л. та ін.]; за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
109. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. / Затверджено Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua>
110. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / ред. С.І. Пирожкова. – К.: НППМБ, 2003. – 42 с.
111. Рябинин И. А. Соотношение свойств надёжность – живучесть и аварийность – опасность / И.А. Рябинин, Е.Д. Соложенцев. – С-Пб.: ИПМАШ РАН, 1994. – 84 с.
112. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: [монографія] / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІНБУ, 2004. – 195 с.
113. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Г. Трамбовцев, Р.М. Качалов, РАН. – М.: Экономика, 1997. – 288 с.
114. Митрофанов А.А. Экономическая безопасность коммерческих предприятий и деловая разведка / Митрофанов А.А. // Прогноз финансовых рисков, Институт экономической безопасности [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bre.ru>
115. Камлик М. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навчальний посібник / М. Камлик. – К.: Атїка, 2005. – 432 с.
116. Сухорукова Т.Г. Концептуальный взгляд на экономическую безопасность / Т.Г. Сухорукова // Залізничний транспорт України. – 1998. – № 2–3. – С. 9–13.
117. Ильяшенко С.Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С.Н. Ильяшенко // Материалы международной научно-практической конференции «Проблемы обеспечения экономической безопасности». – Донецк: РИА ДонНТУ, 2001. – 175 с.
118. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А. Олейникова. – М. – 1997. – 288 с.
119. Прохорова В.В. Управління економічною безпекою підприємств: [монографія] / В.В. Прохорова, Ю.В. Прохорова, О.О. Кучеренко. – Харків: УкрДАЗТ, 2010. – 282 с.

120. Заборовець О.П. Економічна ефективність обміну технологією / О.П. Заборовець // Научно-техническое развитие: экономика, технологии, управление. Материалы VI научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – Киев: ООО «ЭКМО», 2007. – 284 с.
121. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / научн. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
122. Портер Майкл Конкуренция / Майкл Портер; [пер. с англ.]. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. – 495 с.
123. Бень Т. Методы определения экономической эффективности инвестиций: сравнительный анализ / Экономика Украины, 2006. – № 6.
124. Бень Т. Порівняльний аналіз визначення економічної ефективності інвестиційних проектів за різними методиками / Экономика Украины, 2009. – № 11.
125. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту / Є.Ф. Брігхем; пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
126. Инвестиционные решения и управление НТП / монография под ред. Козьменко С.Н. – Сумы: ИТД «Университетские книги», 2005. – 158 с.
127. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 376 с.
128. Норкотт Д. Принятие инвестиционных решений / пер. с англ. под ред. А.Н. Шохина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 247 с.
129. Пермичев Н.Ф., Палеева О.А. Маркетинг инноваций: учебное пособие. – Н. Новгород: Нижегородский государственный архит.-строит. ун-т, 2007. – 88 с. – С. 24.
130. Холт Р.М. Основы финансового менеджмента: пер. с англ. / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 128 с.
131. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні: монографія / за заг. ред. Федоренка В.Г. – Ніжин: Видавництво «Аспект-Поліграф», 2003. – 724 с. – С. 406.

Розділ 3

Соціальні координати інноваційного розвитку підприємств

3.1. Соціально-економічні особливості інноваційної праці

Радикальні зміни, яких зазнала світова економіка за останній час, інформатизація економіки та безпрецедентне ускладнення соціальних зв'язків об'єктивно відображаються у сфері праці, змінюючи її зміст і характер.

Кардинальних трансформацій зазнає роль людини у суспільному виробництві, внаслідок яких вона посідає місце не лише провідного фактора, а й безпосередньої мети руху. Лейтмотивом змін, що відбуваються, є посилення творчого характеру праці, причому не тільки в аспекті його поширення у межах видів економічної діяльності або зростання його вагомості для створення суспільного продукту, але й у суто якісному аспекті – нових виявах самої творчої суті діяльності людини. За сучасних умов розвиток людини можливий лише через її творчість, продукування нових цінностей, яке засноване не на узагальненні певних закономірностей, а на проривних ідеях, що виникають при конструюванні ймовірностей. Сфера творчості вже не обмежується взаєминами людини і природи, а все більшою мірою торкається соціальних трансформацій та перетворень самої людини. Досліджуючи креативну функцію людини, український вчений-методолог А. Гальчинський розрізняє три напрями її реалізації: «олюднення природи», утвердження соціальної реальності (соціальної матерії) та нарощування продуктивної сили самої людини [1, с. 86].

Унаслідок прискорення інноваційного розвитку докорінно змінюється зміст праці. Дослідженню трансформацій змісту та характеру праці під впливом інноваційного розвитку приділяють пильну увагу зарубіжні автори, зокрема С. Брю, П. Дракер, Д. Мак-Клеланд, А. Маслоу, А. Тофлер, Б. Твісс та інші. Водночас, сутність інноваційної праці як економічної категорії залишається ще недостатньо вивченою, потребують з'ясування специфічні особливості інноваційної праці, її якіс-

ні ознаки, пошук важелів її активізації в умовах перехідної (сучасної) економіки, інноваційні зрушення в структурі трудового потенціалу, особливості формування інноваційного працівника.

Інноваційна та інтелектуальна праця не тотожні за своїм значенням. У сутності цих категорій є багато спільного, а саме, наявність та концентрація нових (знанневих, інтелектуальних, творчих) компонентів у змісті та характері праці [2, с. 7]. Проте інноваційна праця має істотні відмінності від інтелектуальної, які полягають, по-перше, у тому, що інноваційна праця спрямована на створення нових продуктів, послуг, проектів та інших матеріальних і духовних благ, тоді як продуктом інтелектуальної праці не обов'язково виступають інновації. По-друге, інтелектуальна праця в економіці знань виконує роль фактора забезпечення функціонування підприємства (організації), натомість інноваційна праця є фактором його розвитку. Вони обумовлюють різні типи корпоративних стратегій, а саме, стратегії забезпечення економічної безпеки та стратегії стійкого розвитку. По-третє, глибинним сенсом інноваційної діяльності є впровадження її результатів у виробничі процеси (зрозуміло, не тільки промислові), тобто комерціалізація інновацій, що знов-таки є бажаним, але не неодмінним для інтелектуальної праці. Нарешті, по-четверте, як наслідок попередніх міркувань, інноваційна та інтелектуальна праця по-різному впливають на створення інтелектуального капіталу, проявляючись у різних компонентах його структури та забезпечуючи взаємопов'язані, але не ідентичні формати його існування: функціонування та розвиток.

З цими категоріями корелює творча праця, яка, безперечно, є завжди інтелектуальною, хоча інтелектуальна праця не завжди є творчою, а лише у тих випадках, коли її результатом є створення нового продукту (послуги). Творча праця також відрізняється від інноваційної, оскільки не обов'язково передбачає комерціалізацію результатів діяльності.

Безсумнівною закономірністю інноваційного розвитку є збагачення змісту й посилення творчого характеру інтелектуальної діяльності.

Зміст праці трансформується під впливом таких чинників, як: автоматизація, комп'ютеризація та інформатизація трудових процесів. Ці явища суттєво розширюють продуктивні можливості працівників, значно збільшуючи плідність їх зусиль, збільшуючи продуктивну силу праці. Скажімо, досягнення в галузі мікроелектроніки дали змогу за вельми короткий час у багато разів підвищити продуктивність праці, точність технологічних операцій, звільнити людину від монотонної розумової праці, оптимізувати технологічні процеси. Упровадження автоматизації процесів, зокрема робототехніки, істотно зменшує фізичне навантаження на людину, усуває чимало видів заводських складальних операцій. Застосування мультимедійних засобів створює глобальну віртуальну реальність, тим самим відкриваючи можливості для людської творчості та швидкого оновлення знань.

Водночас відбуваються зрушення в інтенсивності праці. На думку Л.І. Федулової, «завдяки використанню такого унікального ресурсу, як здібності людини до праці інноваційного змісту, стає можливим збільшення обсягу продукції за умов зниження витрат робочого часу та інтенсивності праці» [3, с. 149]. Проте практика показала, що автоматизація та комп'ютеризація не завжди зменшують обсяг праці, що витрачається за одиницю часу. Інтенсивність праці часто зростає за рахунок витрат розумової та психоемоційної енергії. Працівники виконують функції переважно розумової праці, пов'язані з обслуговуванням устаткування (монтаж і налагодження) і керування ним (моніторинг, контроль і регулювання). За даними спостережень, в автоматизованому виробництві контроль за технологічним процесом поглинає до 65% змінного часу працівника. Щоб запобігти виснаженню працівників, важливо враховувати можливість адаптації нової техніки і технології до антропометричних і психофізіологічних особливостей виконавців. На жаль, розробники нової техніки і технології не завжди приділяють достатню увагу ергономіці, що призводить до надмірної стомлюваності людини, психічного та професійного «вигорання», професійних захворювань. Тому технологізація трудових процесів повинна узгоджуватися з вимогами їх гуманізації.

Гуманізація праці відіграє особливу роль у зв'язку зі зміною місця і ролі людини в сучасних виробничих процесах. Вона покликана забезпечити гідні умови праці та життєдіяльності працівників, збереження їх здоров'я, високої та тривалої працездатності, розвитку їх потенціалу.

Інноваційний розвиток діє на засоби та предмети праці, безперервно породжуючи зовнішні ефекти через відкриття нового ресурсу або створення нового продукту.

У зв'язку з міжнародною спеціалізацією виробництва виникають нові явища – його трансматеріалізація та дематеріалізація. Перше поняття характеризує зниження попиту на природні ресурси, оскільки на заміну традиційним мінералам прийшли матеріали із заданими властивостями (напівпровідники, оптичні волокна, наноматеріали тощо), друге – зменшення частки сировини у вироблених товарах. Інакше кажучи, трансматеріалізація – це зміна суті ресурсів, а дематеріалізація – зміна суті продуктів. У свою чергу, зміна суті ресурсів і продуктів модифікує зміст і форму самої праці. Ця еволюція впливає на економічну кон'юнктуру, динаміку попиту і пропонування на вироблені товари, веде до оновлення обладнання, створення нових робочих місць та об'єктів виробництва; формуються нові галузі і виробництва, розвиваються нові види економічної діяльності [4, с. 15-16].

Зростання складності праці висуває нові вимоги до професійного і загальноосвітнього рівня зайнятих. Широке застосування у виробництві керуючих систем, гнучких технологій веде до того, що до творчої праці долучається все більша кількість працівників – від учених та винахідників до рядових виконавців. Це зумовлює те, що, крім глибоких спеціальних знань, працівник повинен мати високий загаль-

нокультурний рівень, володіти широким спектром різноманітних якостей. Такого висновку дійшли американські вчені за результатами спеціальних досліджень, проведених на підприємствах, забезпечених комп'ютерною технікою. Серед великої кількості вимог, що висувуються до працівників цих підприємств, можна виділити такі: високий рівень інтелектуального розвитку і професійної компетенції; творчий підхід до справи, безпосередня участь у підготовці програми виконання роботи; прагнення до удосконалення процесу праці, сприймання змін на виробництві; здатність ефективно працювати без нагляду, розвинене почуття обов'язку; критичний склад розуму, високий ступінь допитливості; цільність натур; комунікабельність; вміння обмінюватися ідеями і допомагати іншим членам колективу.

Разом з тим, дослідження свідчать, що якість освіти в Україні не відповідає вимогам інноваційного розвитку. Як зазначає академік В.М. Геєць, підвищенням кваліфікації в Україні після закінчення навчання, порівняно з іншими європейськими країнами, займаються в 3-10 разів менше людей. Інноваційні напрями підготовки кадрів ВНЗ мають занадто низьку питому вагу – до 0,6% випускників за рік, що ускладнює опанування 6-го та 7-го технологічного укладів, які визначатимуть розвиток багатьох країн після 2020 року [5, с. 21].

Внесок живої праці у створення продукту наймовірніше зростає. За очевидного зменшення затрат фізичної праці, скорочення часу її безпосереднього застосування багатократно збільшується роль інтелектуальної праці як основного джерела створення національного багатства в сучасних умовах. Ознакою виробництва інноваційного типу є перевищення віддачі від інвестицій в людський капітал над віддачею від інвестицій у матеріальні складові сукупного капіталу.

З розвитком науки і техніки, з одного боку, підвищується наукомісткість високих і нових технологій, у виробництво впроваджуються замкнуті (безвідходні) технологічні процеси тощо, а з другого – виникає загроза поширення так званих закривальних технологій, названих так, оскільки їх використання призведе до закриття величезної кількості виробництв, що стануть непотрібними. Масове запровадження таких технологій на світові ринки може спричинити різке скорочення всієї наявної індустрії, призвести до катастрофічних наслідків у більшості країн.

Розвиток високих технологій сприяє переходу людства від стадії панування матеріального виробництва до нематеріальної стадії виробничих процесів, що зумовлює трансформацію соціальної структури глобального суспільства.

Основними напрямами подальшого розвитку змісту праці є її інформатизація, тобто використання таких матеріально-речових елементів, які втілюють високу частку неречових витрат і забезпечують трудо-, енерго-, ресурсозбереження та збереження управлінської інформації; та інтелектуалізація – збільшення частки розумової праці в сукупній праці, підвищення творчих функцій у діяльності всіх працівників.

Інформатизація та інтелектуалізація праці ґрунтуються на нових мотиваційних стратегіях, складовими яких є: прагнення брати участь в управлінні виробництвом; бажання оновлювати продукцію на основі освоєння більш технологічно складних її видів та вдосконалювати методи роботи з метою економії ресурсів і підвищення продуктивності праці; реалізація власного творчого потенціалу і самоутвердження. Отже, інформатизація економіки та інтелектуалізація праці стають важливими факторами зрушень у кадрових структурах, обумовлюючи потребу формування інтелектуальної еліти – висококваліфікованих спеціалістів, здатних забезпечити генерування та ефективне використання науково-технічних інновацій, а також висококваліфікованих передавачів, поширювачів інформації в системі освіти, зв'язку, друку, засобів масової інформації тощо. Істотні зміни мають відбуватись і в підготовці технічного персоналу з обслуговування інформаційних машин, працівників масових професій матеріального виробництва і сфери послуг, комп'ютерна грамотність для яких стає край необхідною.

Основну частину створюваних в економіці розвинених країн нових робочих місць охоплює інформаційний сектор. Інформаційні галузі господарства, а також компанії, що спеціалізувалися на виробництві інформаційних технологій, включаючи інтернет-технології, та програмного забезпечення, розвивалися найбільш швидкими темпами. У світі зростає попит на програмістів, інноваційних менеджерів, працівників сфери освіти.

Завдяки формуванню інтелектуального капіталу виникає додатковий механізм економічного зростання, що базується на використанні не тільки власне передової технології, але і ключових переваг висококомпетентного персоналу.

Нові роль і місце людини у виробництві ведуть до кількісних і якісних зрушень у професійно-кваліфікаційному складі робочої сили, трансформації соціальної структури суспільства. Традиційний для індустріального суспільства поділ персоналу на «білі» та «сині комірці» у сфері роботи з інформацією утрачає свою актуальність. Зміни структури зайнятості виявляються, у першу чергу, у значному скороченні «синіх комірців», або робітників традиційних індустріальних професій, з іншого, – у масовому збільшенні чисельності «білих комірців» (knowledge-worker), кваліфікованих працівників, безпосередньо не зайнятих фізичною працею. За оцінками експертів, сьогодні у США майже 2/3 «білих комірців» (70% усіх зайнятих працівників) охоплені інтелектуальною працею інноваційної спрямованості. Вони відрізняються вищим рівнем освіти, соціальною мобільністю, особливою роллю в управлінні виробництвом та прийнятті рішень технологічного характеру. Наступною стратою у «кольоровій» класифікації зайнятих стали «золоті комірці», до яких належать учені, вищі керівники транснаціональних компаній, успішні представники бізнесових кіл, зайняті переважно у сфері високих технологій. Якщо у 2000 р. «золотих комірців» у світі нараховува-

лося близько 20 млн. осіб, 40% з яких були американцями, то у 2010 р. їх чисельність орієнтовно подвоїлася [6].

Під впливом високих технологій виникають та поширюються більш складні професії, що потребують нових компетенцій. Постіндустріальне суспільство, яке ототожнювалося спочатку з суспільством послуг, згодом перетворилося на суспільство знань. Зростає потреба у спеціалістах, які обслуговують складну техніку (наприклад, сканери в лікарнях чи волоконну оптику), які здатні відновлювати ресурси (у тому числі людські), ремонтувати апаратуру для розпізнавання голосу, а також у дизайнерах, підводних археологах, архітекторах космічних лабораторій, програмістах безпосереднього супутникового зв'язку, розробниках відеонавчання та консультантах з проведення телеконференцій.

Інформатизація стає серйозним викликом усій сфері праці, обумовлюючи необхідність її адаптації до нових умов. Виникає нова категорія зайнятих – «віртуальні комерці», що охоплює фахівців, які забезпечують розробку, впровадження і функціонування інформаційних продуктів. Їхня чисельність неухильно збільшується. «Віртуальні комерці» проникають у «неінформаційні» сектори економіки. Однією з сфер їхньої діяльності є робота за межами офісу, телеробота тощо. Головна особливість телероботи – виконання різноманітних операцій людиною, що перебуває у віддаленні від того місця, де акумулюються результати за допомогою телекомунікацій, комп'ютерів, інтернет-технологій. Між роботодавцями і працівниками устанавлюються віртуальні «дистанційні економічні стосунки». Телеробота здатна забезпечити людям, що проживають на територіях з високим безробіттям, доступ до можливостей для роботи, що виникає в будь-якій країні світу. Крім того, він може стати свого роду панацеєю для людини, стан здоров'я якої не дає змогу залишати свій будинок. Інформаційні технології роблять телепрацівника постійно «підключеним» до всіх процесів у його фірмі (організації). У будь-який час, у будь-якому місці він може користуватися ресурсами компанії, спілкуватися з керівниками та колегами.

Глобальне поширення комп'ютерних технологій висуває нові вимоги до організації та управління інтелектуальною діяльністю: захист інтелектуальної власності, авторського права, приватного життя, персональних даних; перешкоджання формуванню «медіамонополій» (встановлення контролю за комунікаціями в конкретній мережі єдиного «власника»).

Розвиток змісту праці закономірно веде до трансформації соціально-трудоких відносин, появи нових рис характеру праці. Змінюється співвідношення між розумовою та фізичною працею, між виконавськими та управлінськими функціями. Незважаючи на те, що в будь-якій трудовій діяльності неодмінно наявні репродуктивні та продуктивні функції, за умов інноваційного розвитку помітно посилюються саме продуктивні, пов'язані зі створенням нових елементів продукту, за-

стосуванням нових технологій, нових методів та заходів організації процесу праці. Вона стає все більшою мірою творчою, потребує ширшої свободи працівника як у виконанні своїх трудових завдань, так і в управлінні власними діями. Зростає питома вага нестандартних рішень, що вимагає розвитку особистості, збагачення її ціннісно-мотиваційної сфери. Інноваційний характер праці долає межі вузької спеціалізації робітника, піднімаючи на рівень вимог універсальні знання, навички, вміння. Окреслюються дві важливі тенденції сучасного розвитку праці, яка є не тільки природним, а й суспільним феноменом. З одного боку, вона стає сферою вияву індивідуальності працівника, його унікальних здібностей, виняткових компетенцій, а з другого – різко посилюється суспільний характер праці, взаємозв'язок, співробітництво у процесі праці, її колективістський, зокрема командний, дух. Практично кожний зразок у сучасному світі товарів та послуг є свідченням докладених зусиль численних співробітників різних компаній і навіть різних країн.

Інноваційний розвиток стає потужним фактором дії загального закону зміни праці. Докорінні зміни в поділі праці, властиві переворотам у техніці і технології, зумовлюють необхідність систематичного переміщення працівників з однієї галузі й виду виробництва в іншу, зміну трудових функцій.

Соціальна роль технічного прогресу полягає у розвитку суспільного характеру праці. Технічний базис сучасного виробництва забезпечує ефективне функціонування як великих і невеликих господарських об'єднань, так і величезної кількості малих і середніх підприємств, які діють на національному та інтернаціональному рівнях. Існування великих багатогалузевих комплексів стає можливим завдяки застосуванню високопродуктивних гнучких технологічних систем, які дають змогу виготовляти широку номенклатуру виробів. Створюються інноваційні засоби управління цими об'єднаннями: телекомунікаційні мережі, швидкодіючі системи контролю і обробки інформації, надійні транспортні засоби. Кооперація праці в межах таких об'єднань все частіше долає національні кордони.

На наш погляд, новітньою тенденцією є інтернаціоналізація самих трудових процесів, у межах якої напрацьовуються світові вимоги до підготовки фахівців, оцінювання рівня їх компетентності, стандарти побудови бізнес-процесів, якісні імперативи до праці та випуску продукції.

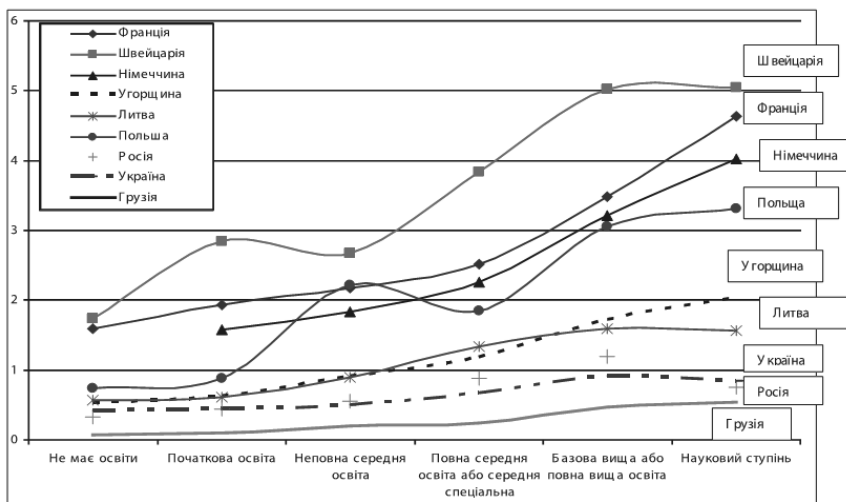
Інтелектуальна праця стає джерелом нової і домінуючої форми національного багатства. Якщо в попередні історичні періоди формами багатства народів були гроші, товари, капітал (фізичний, фінансовий), то в епоху знань істинною формою багатства країн стає збагачений світовою наукою та культурою, розвинений інтелектуальний і духовний світ їх населення. За оцінками спеціалістів, починаючи з 2000 р., у розвинутих країнах практично всі додаткові робочі місця створюються для фахівців з вищою освітою. Їх освітній рівень стає запорукою зростання матеріального добробуту. У цих країнах простежується чітка тенденція зростання

доходів зайнятих залежно від рівня освіти. Як видно з рис. 3.1, розрив в доходах осіб з базовою або повною вищою освітою і науковим ступенем та осіб з нижчими рівнями освіти в таких країнах, як: Швейцарія, Франція, Німеччина – є достатньо помітним.

На жаль, цього не можна сказати про Україну, де більш високий освітній і кваліфікаційний рівень працівників не гарантує адекватного зростання їх доходів. Результати соціологічних досліджень показують, що освіта значною мірою «перестала бути мотивуючим чинником, що диференціює особистий дохід за прикладом європейських країн» [5, с. 21].

Досягнення високого рівня техніки і технології, зосередження переважної частини працездатних у сфері послуг, що виробляють знання та інформацію, забезпечують не лише високий рівень добробуту, а й умови для розвитку творчості людини, піднесення її ролі у виробництві і житті суспільства. У сучасному світі основний імпульс прогресу виходить не від соціальної структури, а від активної особистості, яка характеризується креативністю, постматеріальною мотивацією, новими цінностями та нормами трудової та інноваційної поведінки.

Основною рушійною силою інноваційного розвитку є творчі фахівці. Саме вони стають провідною елітною верствою суспільства. За словами В.Л. Іноземцева, «...основним джерелом сучасного прогресу виступає вже не взаємодія люди-



Джерело: Об'єднаний масив даних EVS–2008. [Електронний ресурс]. Доступ: www.europeanvalues.study/en/evs/data-and-downloads/

Рис. 3.1. Розподіл середнього рівня доходу залежно від рівня освіти за різними країнами Європи

ни і природи, а внутрішній розвиток особистості, можливість її самовираження, продукування знань, здатних змінити не тільки навколишній світ, але, що більш важливо, її оточення» [7, с. 22].

На жаль, маємо констатувати, що роль творчої діяльності, як провідної сили сучасного розвитку, ще недостатньо усвідомлена в українській культурі, а її носії – істинно творчі фахівці та професіонали різних напрямів та сфер економіки – не посідають лідерських позицій.

Творчість – діяльність, що породжує щось якісно нове, що ніколи раніше не існувало. На нашу думку, творча праця пов'язана із специфічним видом людської енергії, аналога якої немає в рукотворній та нерукотворній природі. Взагалі можна виділити п'ять рівнів людської енергії, яка відповідає п'яти видам праці: мускульна енергія (важка фізична праця), нервова енергія (легка фізична праця), логічна енергія (проста розумова праця), інтелектуальна енергія (складна розумова праця), духовна енергія (творча праця). В процесі еволюції людина послідовно передає здійснення функцій, зв'язаних з використанням своєї енергії, природі. Апогеєм є створення штучного інтелекту, проте імітувати духовну енергію, творчу працю неможливо. Стратегічним завданням сучасних організацій є створення умов для її розвитку.

Головний критерій, що відрізняє творчість від виготовлення (виробництва) – унікальність його результату. Результат творчості неможливо прямо вивести з початкових умов. Ніхто, крім, можливо, автора, не може одержати точно такий же результат, якщо створити для нього ту ж вихідну ситуацію. Таким чином, у процесі творчості автор вкладає в матеріал якісь незвідні до трудових операцій або логічного висновку можливості, виражає в кінцевому результаті певні аспекти своєї особистості. Саме цей факт надає продуктам творчості додаткову цінність у порівнянні із продуктами виробництва.

Творчий характер праці виявляється й у специфічних рисах її продукту, яким є не тільки новостворені матеріальні та духовні цінності, а й сама людина. «Основним виявом творчості, — зазначає В. Іноземцев, — стає інтерперсональна взаємодія, спілкування людини із собі подібними, а головним продуктом – суб'єкт, що сам себе творить, його вдосконалені здібності, нові можливості, що відкриваються перед ним» [8, с. 286].

Нарешті, принципово іншою стає мотивація творчої праці. Її головний акцент зміщується в царину нематеріальних потреб і цінностей, пов'язаних передусім з новими обрями людської самореалізації. Нові роль і місце людини в цивілізаційній перспективі задають гуманістичний вектор в інноваційному розвитку.

Водночас поглиблюються спеціалізація та кооперація праці між індивідуальними винахідниками, що пропонують нові нетрадиційні ідеї, дрібними й середніми інноваційними компаніями, що доводять ці ідеї до практичного застосування, і ве-

ликими корпораціями, які забезпечують використання нової технології в масовому виробництві.

Відомо, що розрив у творчих можливостях людей сягає 100 – 150 разів. До того ж, не всі види розумової праці передбачають вияви творчості.

Творчу діяльність можна уявити як процес, складовими якого є:

- зародження ідеї, реалізація якої здійснюється у творчому акті;
- концентрація знань, безпосередньо або побічно стосовних до даної проблеми, добування відсутніх відомостей та даних;

- свідомо й несвідомо робота над матеріалом, розкладання й з'єднання, перебір варіантів, осяяння;

- перевірка й доробка.

Особливостями творчої праці, на нашу думку, є те, що :

- по-перше, творча праця вимагає продуктивного перетворення знань, отриманих індивідом науковим та інтуїтивним шляхом. Інтуїція – це індивідуально-психологічна здібність індивіда генерувати нові ідеї шляхом безпосереднього бачення істини. Вона є результатом поєднання обдарованості людини та її досвіду;

- по-друге, творча праця передбачає наявність у працівників інноваційного типу певних компетенцій.

Профіль творчого фахівця вирізняється:

- умінням визначати проблему і побачити альтернативні шляхи її вирішення;

- високим рівнем мотивації;

- умінням віддаватися без залишку роботі, творчим “горінням”;

- здатністю творчо й гнучко мислити, розв’язуючи проблему;

- баченням соціальної потреби в інновації, умінням впроваджувати її у життя;

- високою інтуїцією;

- професійною компетентністю;

- постійним самовдосконаленням;

- вірністю вибраній сфері докладання зусиль;

- готовністю до ризику за умови непередбачуваності результату.

Важливою ознакою творчих фахівців є безперервне навчання протягом всього періоду трудової діяльності. Невпинне старіння знань та їх швидке оновлення потребують постійного розвитку та саморозвитку, формування компетенцій фахівців, які стануть потрібними їм в майбутньому. Провідні університети світу готують спеціалістів для виконання робіт, які сьогодні ще не відомі. Самоосвіта стає потужним фактором особистісного зростання завдяки стрімкому розвитку Інтернету. Наведемо кілька прикладів. Кількість читачів газет он-лайн за останні п’ять років збільшилася на 30 млн. Електронна енциклопедія Вікіпедія, створена 2001 р., нині налічує 13 млн. статей на 200 мовах, а Свитч «Cisco Nexus» здатен передати всю Вікіпедію за 0,01 сек. Важко уявити, але таких повсюдно відвідуваних сайтів,

як Myspase.com, Facebook, Youtube шість років тому ще не існувало. За таких обставин Інтернет-ресурс перетворюється на фактор освіти, засіб праці та продукт діяльності творчого фахівця. Узагальнюючи, зазначимо, що соціально-економічну специфіку творчих фахівців розкривають такі риси:

- новаторський характер праці;
- талант до створення унікальних речей;
- необхідність постійного поповнення знань через постійне безперервне навчання;
- висока працездатність та відданість своїй справі;
- здібності до впровадження у виробництво нової науково-технічної розробки;
- переважне значення морального стимулювання;
- творчий доробок, який важко піддається диференціації.

Людина з інноваційною трудовою поведінкою, гідними моральними якостями, широким світоглядом, високою культурою мислення та розвиненими компетенціями – є головною дійовою особою творчого процесу. Саме в ньому конкретний працівник – науковець, інженер, винахідник є одночасно і засобом одержання результатів творчо-гносеологічної та творчо-перетворювальної розумової діяльності, і метою, завдяки якій суспільство забезпечує свій динамічний духовний, науково-технологічний та соціально-економічний поступ.

Разом з тим, перетворення продуктів творчої праці на інновації потребує удосконалення методів та шляхів комерціалізації інноваційної діяльності. Значну роль у цьому процесі відіграють маркетингові стратегії просування нових продуктів та послуг на ринок, підготовка споживачів до сприйняття нових товарів. За таких обставин здійснення повного циклу інноваційної діяльності потребує об'єднання зусиль усіх учасників процесу – від висунення та розробки ідеї до кінцевого споживання інноваційного продукту.

Трансформація змісту та характеру праці, піднесення ролі творчого фактора інноваційної діяльності обумовлюють необхідність зміни підходів до управління нею. Стає зрозумілим, що пошуковий характер інноваційної діяльності абсолютно несумісний з адміністративно-бюрократичними методами та авторитарним стилем управління. Творча праця потребує широкого простору для самовиявлення, розвитку механізмів горизонтальної координації дій, співпраці та обміну досвідом виконавців різноманітних сфер діяльності. Вона спирається на нові стимули, у тому числі нематеріального характеру, серед яких пріоритетним є можливість постійного розвитку та саморозвитку, а також уважне ставлення з боку керівників організацій та суспільства в цілому до своєчасного впровадження результатів діяльності у виробництво. Збереження та розвиток потенціалу творчої праці має розглядатися як стратегічний пріоритет на мікро- і макрорівні національної економіки.

3.2. Інтелектуальний капітал у координатах стратегічного розвитку підприємства

В умовах становлення економіки знань пріоритетним фактором успішного розвитку стає створення і ефективного використання інтелектуального капіталу. Ще академік В.І. Вернадський передбачав, що майбутній людський прогрес буде відбуватися у сфері знань й розуму, званої ним ноосферою, й стверджував: «Наукова думка вперше виявляється як сила, що створює ноосферу, з характером стихійного процесу» [9, с. 64].

Останнім часом обсяг знань людства подвоюється кожні п'ять років, що зумовлює посилення впливу інтелектуального капіталу на диверсифікацію та удосконалення бізнесу. Інвестиції в інтелектуальний ресурс розглядаються як високоприбутковий бізнес. Інтелектуальний капітал передових компаній, як правило, у тричотири рази перевищує вартість їх матеріальних активів. Наприклад, для компанії Amazon.com це співвідношення становить 154:1.

Потенціал інтелектуального капіталу настільки виріс, що пріоритети успішного розвитку бізнесу віддаються не технічним ресурсам, а людському капіталу, здатному створити й реалізувати конкурентні переваги компаній на ринку. В нових бізнес-стратегіях акценти зсуваються у бік збільшення ролі інтелектуального капіталу, що веде до загострення конкурентної боротьби за таланти та кращі системи управління знаннями. За оцінками експертів, цінність бізнесу передусім визначається його інтелектуальними й інформаційними ресурсами, а значна частина активів компаній має нематеріальний характер. Дослідження в країнах ЄС показали, що підприємства, які лише частково використовують інтелектуальний капітал, одержують у середньому лише 14% можливого прибутку, ті, що використовують його більш активно – 39%, а ті підприємства, які інтелектуальний капітал уважають базою свого розвитку – 61% [10].

Зростання ролі інтелектуального капіталу призводить до посилення уваги до його дослідження в спеціальній українській літературі. Серйозні здобутки одержано у працях А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, А.М. Колота, Л.І. Федулової та інших. Розгортається активна дискусія навколо структури інтелектуального капіталу, факторів його розвитку, вимірювання та оцінювання. Малодослідженим є питання інтеграції інтелектуального капіталу в стратегію розвитку компанії та відповідну їй стратегію управління людськими ресурсами (персонал-стратегію). На наше переконання, така інтеграція дозволить компаніям реалізувати свої конкурентні переваги на ринку.

Сутність та зміст інтелектуального капіталу, як економічної категорії, є дискусійним питанням, що обумовлює значну розбіжність у теоретичних та прагматичних підходах до його застосування. Особливий інтерес викликає інтелектуаль-

ний капітал як об'єкт управління, хоча цей аспект, є, на жаль, найменш науково дослідженим та практично відпрацьованим.

Як правило, до інтелектуального капіталу відносять знання та кваліфікацію персоналу, торгові марки, товарні знаки, деякі види нематеріальних активів, занесених до бухгалтерської звітності, спроможність підприємства до використання нових технологій, зв'язки з клієнтами й постачальниками тощо.

Згідно з визначенням Організації Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР), 1999, інтелектуальний капітал – це економічна цінність двох категорій невідчутного майна компанії: організаційний (структурний) капітал і людський капітал

На думку Е. Брукінга, «інтелектуальний капітал – це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати, підсилюючи конкурентні переваги. Складовими частинами інтелектуального капіталу є: людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні та ринкові активи. Під людськими активами мається на увазі сукупність колективних знань співробітників підприємства, їхніх творчих здібностей, уміння вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навичок» [11, с. 31].

О.М. Вакульчик та Г.Л. Ступнікер трактують інтелектуальний капітал як сукупність людських, технологічних та ринкових ресурсів, використання яких у процесі виробничо-ринкової діяльності у поєднанні з фізичним капіталом забезпечує отримання підприємством наднормативного прибутку у порівнянні з середньогалузевим значенням [12, с. 35].

Отже, за більшістю думок, в інтелектуальному капіталі виокремлюються, по-перше, людський капітал – система дієвих компетенцій працівників; по-друге, інтелектуальний продукт, втілений у різноманітних нематеріальних активах підприємства, по-третє, ринкові ресурси. З нашої точки зору, в структурі інтелектуального капіталу, крім зазначеного, необхідно виділяти соціальний капітал, зміст та місце якого в загальній структурі розглянемо далі.

Вихідним посиленням нашого підходу є те, що тільки узгоджений розвиток всіх складових інтелектуального капіталу, спрямований на реалізацію стратегії компанії, здатен забезпечити її конкурентні переваги на основі найповнішої реалізації інтелектуального потенціалу. Разом з тим, безперешкодний розвиток інтелектуального капіталу потребує певної якості самого підприємства.

В.Л. Іноземцев, розрізняє три типи структур організації виробничого процесу відповідно до їхнього ставлення до людського фактора: класичні, статичні та креативні. У класичній індустріальній корпорації споконвічно закладений дух суперництва між її власниками й працівниками. Відбувається боротьба за контроль діяльності компанії. У рамках цієї організаційної форми зазначене протиріччя не може бути усунуте, оскільки саме воно підтримує стабільне функціонування під-

приємства. Творча праця як основне джерело інтелектуального капіталу не може бути задіяна повною мірою. Етатистські корпорації в сьогоденних умовах неконкурентоспроможні, оскільки базуються на використанні зовнішніх факторів розвитку й застосуванні позаекономічного примусу до праці, що не сумісне із цінностями сучасного суспільства. Тільки креативні компанії представляють тип організації, більшою мірою адекватний потребам розвитку інтелектуального капіталу. Природно виникаючи з найрозвиненіших форм класичної індустріальної компанії, вони з'єднують властивий останній принцип економічної свободи людини з його новими, здебільшого неекономічними, мотивами й прагненнями, що займають усе більш важливе місце в системі цінностей громадян постіндустріальних суспільств [13].

Іншою новою тенденцією зміни організаційних інноваційних структур є переважання невеликих гнучких підприємств, здатних швидко приймати та втілювати управлінські рішення. Зокрема це стосується венчурних фірм, у яких функції власника та керівника суміщені і які добре орієнтуються у коливаннях ринкової кон'юнктури. Часто вони використовують трипелюсткову структуру управління, яка дозволяє максимально ефективно використовувати інтелектуальний капітал організації. Компонентами цієї структури є наступні:

Перша ланка – «мозок» фірми. Складається з декількох висококваліфікованих та різнобічних фахівців з ринковою орієнтацією, що мають розвинуту інтуїцію й творче аналітичне мислення, вміють оперативно орієнтуватися в складній обстановці, оцінювати переваги того або іншого нововведення й вчасно реалізовувати інтелектуальну новачію.

Друга ланка – позаштатні профільні фахівці, що володіють інтелектом і знанням сучасних бізнес-технологій, яких залучають у міру потреби для розв'язку конкретних завдань. Оплата їх праці провадиться по трудових угодах відповідно до якості й важливості виконаної роботи.

Третя ланка – висококваліфіковані штатні співробітники, що виконують роботи зі спеціальності (заохочується суміщення професій), з потужною сприйнятливостію до новачій. Вони залучаються до робіт залежно від виробничої потреби з оплатою, відповідною до виконаної роботи з урахуванням її якості, строків виконання й економії ресурсів.

Така гнучка структура дозволяє здійснювати ротацію фахівців залежно змінюваних завдань, сприяє швидкому формуванню дієздатної команди співробітників, які в стислий термін можуть знайти оптимальне рішення виробничого завдання. У такий спосіб у структурованих фірмах витрати на одного працюючого в 2-3 рази нижчі, а його віддача в 3-4 рази вища, ніж у складноструктурованих фірмах [14].

За більшістю позицій, головна функція інтелектуального капіталу полягає в тому, щоб істотно прискорювати приріст маси прибутку за рахунок формування

та реалізації необхідних підприємству систем знань, речей і відносин, які, у свою чергу, забезпечують його високоефективну господарську діяльність [15, с. 102]. З нашої точки зору, таке трактування є дещо обмеженим, оскільки не враховує соціальної спрямованості інтелектуального капіталу. Крім зростання прибутку, він має на меті створення нових цінностей з високим соціальним значенням. До того ж, в процесі використання інтелектуального капіталу відбувається розвиток творчих здібностей, примножується людський капітал, зароджується інноваційна культура, зміцнюється соціальний потенціал організації.

На думку автора, інтелектуальний капітал має складну структуру, елементами якої є:

- людський капітал;
- структурний, або організаційний, капітал;
- клієнтський капітал;
- соціальний капітал.

Людський капітал – частина інтелектуального капіталу, що складається з компетенцій співробітників, а саме, сукупності їх знань, практичних навичок, творчих здібностей, поведінкових особливостей, що докладаються до виконання поточних та стратегічних завдань і сприяють інноваційній діяльності, розвитку моральних цінностей компанії, її організаційної культури.

Накопичений людський капітал є вагомим фактором інноваційної діяльності, хоча варто зауважити, що здатність до інновацій у всіх людей різна. За опублікованими даними, лише 1% людей обдаровані «винятковою творчою потенцією», яка пов'язується з видатними досягненнями в галузі науки, техніки, мистецтв, підприємницької діяльності; 10% – володіють «високою творчою потенцією»; 60% – «помірною» і «деякою» творчою потенцією; близько 30% слабко виявляють творчу активність або ж не виявляють її взагалі. Проте далеко не всі люди усвідомлюють свій творчий потенціал і здатність до розробки нововведень. Одна з ключових проблем активізації інноваційної діяльності полягає у створенні умов, ситуацій, для максимального виявлення і розвитку творчої активності.

Спеціалісти бізнес-технологій стверджують, що підвищення інтелектуального потенціалу людини на 10% збільшує вартість створюваного нею інтелектуального продукту в 11 разів, але цей процес ненескінченний. Використання абсолютних здатностей людину вже на 35-65% вимагає стимулюючого індивідуального впливу, а понад 65% – граничної мобілізації функціональних резервів особистості, щоб не припустити професійного та психологічного вигорання. Інтелектуальний людський потенціал дуже чутливий до системи особистісних відносин на підприємстві й найбільше яскраво проявляється там, де керівництво здійснює ефективний кадровий менеджмент [14].

Людський капітал відіграє системоутворюючу роль, оскільки є джерелом утво-

рення всіх інших складових інтелектуального капіталу. Рівень розвитку людського капіталу є ключовим показником конкурентоспроможності держави. На нашу думку, розвиток теорії людського капіталу за сучасних умов потребує спеціальних досліджень у двох нових напрямках: по-перше, з позицій підходу до формування компетенцій та стратегічного управління ними, по-друге, в контексті його розуміння як системного компонента інтелектуального капіталу.

Поняття компетенцій стає ключовим у сучасному управлінні персоналом, органічно поєднуючи знання, навички, здібності, мотиваційні та культурні цінності працівників із стратегічними завданнями підприємств. По суті, наявність компетенцій свідчить не просто про рівень знань та вмінь, а про ефективність їх застосування у конкретних виробничих процесах. Як інтегровані поведінкові моделі працівників, компетенції стають фундаментом корпоративної культури. Стратегія управління персоналом є стратегією управління компетенціями, які є основою людського капіталу та провідним фактором конкурентоспроможності компанії.

Україна традиційно характеризувалася високою освіченістю та кваліфікованістю її трудового потенціалу. Проте останнім часом за цими показниками вона поступається багатьом країнам. Як свідчать результати вимірювання світової конкурентоспроможності, Україна посідає 47-е місце за достатністю кваліфікованих кадрів та 51-е місце за пріоритетністю підвищення кваліфікації кадрів.

Структурний капітал включає технічне і програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти, торговельні марки і все те, що дозволяє працівникам компанії реалізовувати свій виробничий потенціал. Структурний капітал – найбільш різномірна частина інтелектуального капіталу. Сюди відносяться права інтелектуальної власності, інформаційні ресурси, інструкції і методики роботи, система організації фірми (ергономіка, структури і ефективність формальних комунікацій) і т. п. При всій своїй різномірності саме структурний капітал найбільшою мірою відповідає поняттю нематеріальних активів. До структурного капіталу відносяться систематизовані знання, зокрема ноу-хау, в принципі віддільні від працівників і від компанії в цілому, тому ноу-хау є частиною як людського, так і структурного капіталу.

Основною метою управління структурним капіталом є формування оптимальної системи управління, яка охоплює процедури, технології, системи управління, технічне і програмне забезпечення, організаційні структури, культурні цінності організації. Структурний (організаційний) капітал характеризує організаційні можливості фірми відповісти на вимоги ринку. Завдяки йому людський капітал використовується в організаційних системах, перетворюючи інформацію на інтелектуальний продукт. Він більшою мірою є власністю компанії і може становити відносно самостійні об'єкти купівлі-продажу.

Очевидно, має сенс виокремлювати у структурному капіталі інформаційний як

сукупність інформаційних ресурсів й інформаційних активів компанії. З урахуванням цього можна стверджувати, що структурний капітал формується під впливом науково-технічних факторів (патенти, ліцензії, ноу-хау, витрати на НДВКР), інноваційних (вартість інноваційних проєктів, життєвий цикл інновацій, частка нової продукції), інформаційних (вартість програмних продуктів, комп'ютерної техніки, коефіцієнт інвестицій в нематеріальні активи).

Частиною структурного капіталу є інтелектуальний продукт фірми – основа її інтелектуальної власності, комерціалізація якого не тільки приносить прямий прибуток, але й підвищує сумарну вартість її нематеріальних активів: іміджу, фірмового найменування, торговельної марки, брендів, цінних паперів тощо, а також збільшує інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність, зміцнює ринкову позицію організації. Формами комерціалізації інтелектуального продукту можуть бути [14]:

- внесок його в статутний капітал (фонд) підприємства без відволікання грошових ресурсів;
- переуступка (продаж на певних умовах) прав на використання конкретних об'єктів інтелектуального ресурсу як невідчужуваної власності стороннім суб'єктам бізнес-діяльності по окремих угодах (наприклад, ліцензійним договорам) відповідно до юридично оформлених;
- продаж бізнес-ідей, результатів наукових розробок і/або ноу-хау в якості відчужуваної власності на ринку інтелектуальних товарів і послуг;
- застава у фінансових структурах для одержання кредиту;
- використання його в якості інвестицій, вкладених у комерційно перспективні бізнеси-проєкти.

В Україні ринок інтелектуальних продуктів, або об'єктів інтелектуальної власності ще не розвинений, правове поле не відпрацьоване, характеризується частими порушеннями прав винахідників та розробників.

Іншою частиною інтелектуального капіталу є ринковий капітал, факторами утворення якого є зовнішні (питома вага постійних клієнтів, вартість ділових зв'язків та ділової репутації), внутрішні (частка ринку, вартість витрат на маркетингові дослідження, рівень збуту продукції) та результуючі чинники (співвідношення номінальної та ринкової вартості акцій, величина гудвілу) [12, с. 36]. Ринковий капітал – частина інтелектуального капіталу, що охоплює здібності організації по взаємодії із зовнішніми суб'єктами (клієнти, партнери, інші зацікавлені сторони). До ринкового (клієнтського) капіталу належать: бренди (товарні знаки і знаки обслуговування); фірмові найменування; ділова репутація; наявність своїх людей (insiders) в організаціях-партнерах або клієнтах; наявність постійних покупців; повторні контакти з клієнтами.

Згідно з нашим підходом, особливе місце в структурі інтелектуального капіта-

лу посідає соціальний капітал. Це – зв'язки між людьми і залежні від них норми довіри, згуртованості та поведінкових моделей, які створюють механізм соціальної взаємодії. Соціальний капітал організації є пусковим механізмом для співпраці і розповсюдження знань, оскільки він дає основу для взаємодії та координації. Поширеним є погляд на соціальний капітал як складову людського капіталу, що, на нашу думку, не зовсім коректно. Серед професійних та особистісних рис людини, безперечно, є її здатність встановлювати соціальні контакти, проте соціальні зв'язки та норми довіри, згуртованість та співпраця не є елементами людського капіталу. Вони утворюють середовище взаємодії всіх складових інтелектуального капіталу, систему їх внутрішніх та зовнішніх зв'язків.

Спільною властивістю всіх компонентів інтелектуального капіталу є спроможність приносити дохід компанії, збільшувати її активи, нарощувати ринкову вартість.

Інтелектуальний капітал перетворюється на реальне джерело ділового успіху компанії тоді, коли він використовується в контексті її бізнес-цілей і спрямовується на реалізацію обраної стратегії. Стратегічний підхід до інтелектуального капіталу надає цілісності та результативності системі його формування та використання.

Інтеграція інтелектуального капіталу у стратегію організації здійснюється у такі кроки: установлення цілей стратегічного розвитку організації; постановка завдань інноваційного розвитку; дослідження та оцінювання зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей щодо використання людського, структурного, ринкового та соціального капіталу організації; розгляд альтернатив за вибраними критеріями оцінювання, у тому числі враховуючи можливі ризики; вибір інноваційної стратегії розвитку організації; імплементація (реалізація) вибраної стратегії; аналіз результатів упровадження інноваційної стратегії та реалізації складових компонентів інтелектуального капіталу, використання позитивного досвіду реалізації стратегії та встановлення нових стратегічних цілей інноваційного розвитку організації. Після цього цикл управління стратегією інноваційного розвитку організації повторюється.

Як зазначає Президент Федерації оцінювачів бізнесу й інтелектуальної власності Т. Павлюк, «відсутність розуміння важливості нагромадження інтелектуального потенціалу у вітчизняному бізнес-середовищі означає, що частина підприємств очікує невідворотне конкурентне витиснення навіть із «рідних» ринків, не говорячи вже про міжнародних. За останні вісім років близько 40% загального обсягу нових технологій, необхідних для модернізації вітчизняної промисловості, було придбано за межами України. Таким чином, українські підприємства фінансують не власну науку, а фактично спонсорують іноземних винахідників та інноваторів» [10].

Крім того, українські компанії в переважній більшості не мають чітких бізнес-

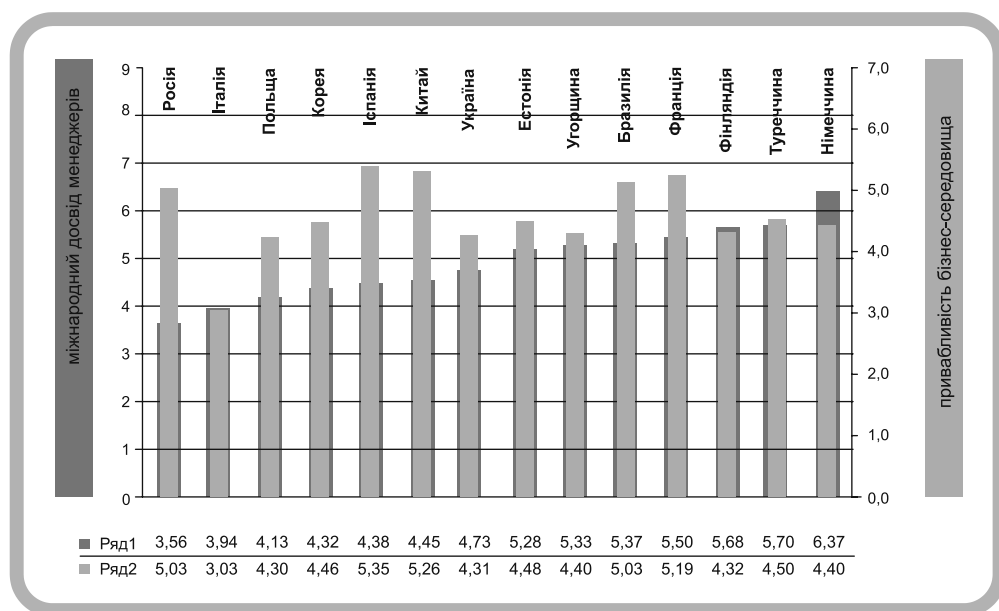
та функціональних стратегій, зокрема, стратегії управління людськими ресурсами, безпосередньо пов'язаної з людським капіталом та його результатами. Їм бракує менеджерів, здатних стратегічно мислити і управляти інноваційною діяльністю. Згідно з міжнародними оцінками, рівень достатності кваліфікованих управлінських кадрів корелюється з привабливістю бізнес-середовища. На жаль, за обома показниками Україна займає лише 39-е місце (рис. 3.2).

Критична маса менеджерів не усвідомлює необхідності узгодження стратегії управління людськими ресурсами з принципами розвитку людського, структурного, ринкового та соціального капіталу. Проте лише їх інтеграція може привести організацію до успіху. Важливим компонентом стратегічного управління компанією

ПРИВАБЛИВІСТЬ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА, 2008

3,56 Росія	4,73 Україна 39 (48)	7,94 Швейцарія
1,28 Венесуела	4,31 Україна 39 (36)	8,97 Швейцарія

Мінімум рейтингу IMD Місце України в рейтингу IMD 2008 (2007) Максимум рейтингу IMD



Джерело: IMD World Competitiveness Yearbook 2008

- Бал свідчить про рівень достатності кваліфікованих кадрів
- Бал свідчить про рівень привабливості бізнес-середовища для іноземних кадрів

Рис. 3.2. Міжнародні оцінки привабливості бізнес-середовища

стає стратегія управління людськими ресурсами (персонал-стратегія), під якою ми розуміємо стратегію формування та використання компетенцій персоналу в контексті стратегічного розвитку компанії.

Розроблена нами модель представляє стратегічний підхід до управління інтелектуальним капіталом з метою реалізації конкурентних переваг компанії (рис. 3.3).

Особливостями цієї моделі є наступне. В сучасній організації інтелектуальний капітал є основним засобом реалізації стратегії розвитку та досягнення стійких конкурентних переваг. Оскільки носіями інтелектуального капіталу є люди, ефективність управління ним залежить від адекватної персонал-стратегії. З урахуванням специфіки інноваційної праці та професійно-особистісних властивостей інтелектуальних працівників управління формуванням та розвитком інтелектуального капіталу повинно будуватися на принципово відмінних від адміністративного менеджменту позиціях.

Орієнтиром слугує діалогове та адаптивне управління, що дозволяє гнучко та творчо, з передбаченням та прозорливістю в майбутнє, вести організацію в бурх-

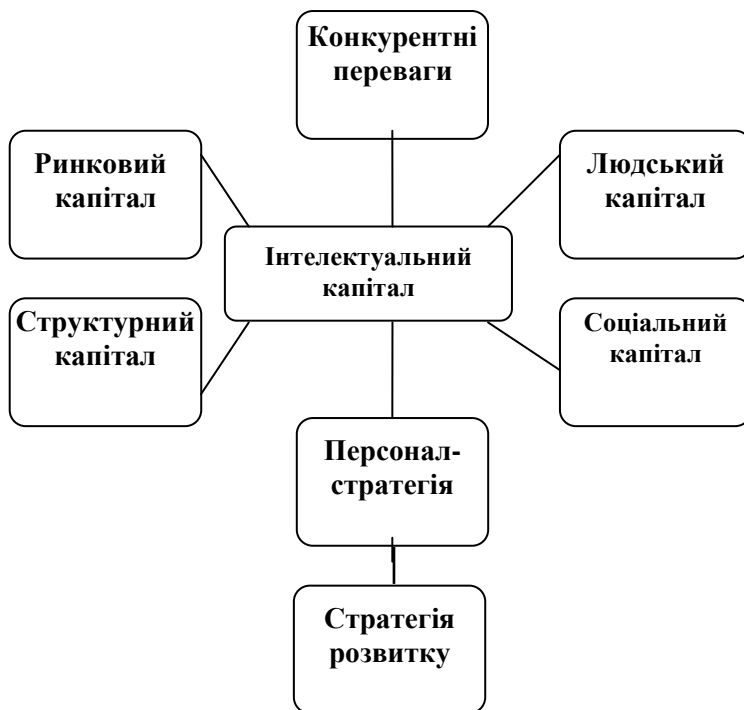


Рис. 3.3. Інтелектуальний капітал в стратегічному управлінні компанією

ливому потоці постійних змін. Внутрішніми джерелами руху інтелектуального капіталу, на наш погляд, є суперечності його базових складових. Серед них виокремимо, насамперед, діалектичне протиріччя людського та соціального капіталу. На рівні людини вони взаємодіють як різні компетенції: з одного боку, здатність до творчої натхненої праці, з іншого, здатність встановлювати соціальні зв'язки, вибудовувати соціальні мережі. Оскільки ж енергетичні ресурси людини обмежені, переважання творчості часто супроводжується недостатніми соціальними можливостями, і навпаки, брак творчих, новаторських здібностей компенсується віртуозною здатністю встановлювати й підтримувати вигідні соціальні контакти. Подібна річ виникає при взаємодії структурного та ринкового капіталу. Безліч прикладів можна навести щодо компаній, які успішно позиціонують на ринку сумнівну продукцію, і, навпаки, компаній, які реально створили новий продукт, проте, не маючи необхідних ринкових компетенцій, не можуть довести його до споживача. Розв'язання цих суперечностей потребує застосування відповідного інструментарію стратегічного управління. У цьому сенсі стратегія розвитку та персонал-стратегія є засобом реалізації інтелектуального капіталу.

Успішній реалізації стратегії інноваційного розвитку сприяють наступні основні умови [14]:

- Наявність новаторського підходу до оцінки реальної ситуації в навколишньому бізнес-середовищі, уміння з інтелектуального наявного ресурсу вичерпувати потрібні рішення для реалізації нововведення.
- Готовність вкладати свої ресурси для реалізації бізнес-ідеї й доведення інновації до кінцевого споживача.
- Здійснення інвестицій в розвиток та мотивацію свого персоналу, створення сприятливих умов для творчої праці.
- Формування, формалізація й фіксування реальних комерційних і соціальних переваг нововведення його розробниками (новизна, корисність, готовність до промислової реалізації в намічений строк і з розрахунковими показниками), адекватна їхня оцінка потенційними користувачами й інвесторами.
- Наявність готовності ринку до сприйняття нововведення, відсутність на ринку аналогів-замінників.
- Наявність реальних інвесторів, готових купити комерційну пропозицію.
- Створення в організації позитивного інноваційного клімату, міцної культури, орієнтованої на відкритість, співробітництво, командну роботу на кінцевий результат.

Важливо забезпечити, щоб тріада «стратегія розвитку – персонал-стратегія – стратегія управління інтелектуальним капіталом» стала вектором життєдіяльності українських організацій. Значні перешкоди на шляху стратегічного управління інтелектуальним потенціалом компанії стало загострення соціально-економічної

кризи в країні. Масового розповсюдження набули скорочення витрат на розвиток персоналу, зменшилися інвестиції в інноваційний розвиток. Проте поживлення економічної ситуації показало, що компанії, які зуміли зберегти людський потенціал та інтелектуальний капітал, скоріше відновлюють ділову активність.

3.3. Стратегії навчання персоналу в умовах інноваційного розвитку підприємства

Сучасний етап інноваційного розвитку призвів до принципової зміни ролі працівника на виробництві та визначення його пріоритетною продуктивною силою суспільства. Сьогоднішній працівник, особливо той, який працює на інноваційному підприємстві, повинен мати стратегічне мислення, підприємницький хист, широку ерудицію, високий рівень культури, що висуває на перший план вимоги до безперервного розвитку всіх категорій персоналу. Разом з тим, як справедливо зазначає академік В.М. Геєць, в Україні «має місце найвища питома вага дефіциту знань та навичок у наявних працівників. І це є, за результатами опитувань, однією з основних перешкод для функціонування та розвитку компаній. Таких компаній на сьогодні 20%, і це не враховуючи перспективи формування виробництв нових технологічних укладів. Дефіцит знань і навичок працівників частіше розглядається як серйозна перешкода для бізнесу в Україні, ніж в інших країнах регіону ЄСА» [5, с. 15].

До аналогічних висновків приходять Л.І. Федулова, зазначаючи, що практичний досвід реалізації інновацій свідчить про неадекватність професійної підготовки співробітників підприємств завданням інноваційного розвитку, а саме:

- співробітники управлінських структур недостатньо володіють основами ключових виробничих технологій. Це не дозволяє здійснювати ефективне управління фінансовими ресурсними потоками;
- керівники виробничих структурних підрозділів не мають необхідних економічних знань для здійснення ефективного менеджменту на окремих етапах технологічного циклу;
- матеріальне і моральне стимулювання ініціативних працівників і фахівців різних рівнів недостатнє;
- відсутні потреби в перманентному підвищенні базової кваліфікації з використанням сучасних освітніх інформаційних систем;
- інноваційні елементи корпоративної культури, засновані на знаннях високого рівня, розвинені слабо [16, с. 566].

Переважаюча більшість українських компаній усвідомлюють, що політика, діловий успіх компанії, її імідж та репутація значною мірою залежать від якісної ро-

боти її співробітників, постійного оновлення їх знань, інтенсивного формування нових компетенцій.

Стратегії розвитку персоналу, які вони реалізують, умовно можна класифікувати у такий спосіб:

1) стратегії, спрямовані на навчання тільки керівного складу компанії та провідних фахівців;

2) стратегія професійного навчання, яка охоплює більшість працівників компанії;

3) стратегія, спрямована на залучення висококваліфікованих працівників з зовнішнього ринку праці;

4) стратегія, орієнтована на підготовку та перепідготовку персоналу, здійснювану безпосередньо на робочому місці;

5) комбінована стратегія, яка використовує усі зазначені напрямки розвитку персоналу.

Деякі компанії, які мають бізнес на зростаючому ринку, вважають кращою перспективою не брати працівника зі сторони за великі гроші, а виховувати працівника без досвіду роботи, вкладаючи в нього свої ресурси. Для них важливо піднести прагнення людини, її здатність працювати, уміння управляти собою, мотивувати самого себе. Саме це часто є більш важливим, ніж той багаж знань, з якими людина приходить на підприємство, адже людина повинна постійно навчатися. Якщо майбутнього працівника просто «нашпигувати» знаннями і він вийде на ринок праці з відповідними регаліями, то вже через рік такий багаж виявиться дещо застарілим і потребуватиме удосконалення новими знаннями.

Численні дослідження показують, що після закінчення вузу щорічно втрачається в середньому близько 20% знань, стрімкий науково-технічний розвиток прирікає більшість фахівців на відставання за своїм професійним рівнем. Рекомендується підвищувати свої знання фахівцям в галузі машинобудування кожні 5,2 року, у хімічній промисловості – кожні 4,8, у металургії – кожні 3,9 років, а усфері інноваційного бізнесу – кожні 2 роки. Стратегічний підхід до управління розвитком персоналу вимагає обов'язкового підвищення кваліфікації всіх співробітників, зайнятих у виробничому процесі, незалежно від посади. Швидко змінювані умови функціонування ринкової економіки висувають серйозні вимоги до підвищення кваліфікації керівників підприємств. Насамперед це відноситься до тих, хто ухвалює стратегічні управлінські рішення, хто несе відповідальність за розвиток підприємства, за постійне оновлення продукції і реалізацію нових технологічних і організаційних рішень.

Досвід найбільших фірм Європи, Америки, Японії показує, наскільки відповідально вони здійснюють політику тотального підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів. Тисячі інститутів, коледжів, постійно діючих семінарів і курсів

проводять навчання персоналу будь-якого рівня, підприємства витрачають великі кошти на ці заходи, оскільки бачать в цьому гарантію майбутнього розвитку своїх виробництв. Наприклад, в США підготовкою професійних менеджерів займаються близько 1500 вищих навчальних закладів. Японські фірми витрачають на навчання в розрахунку на одного зайнятого в 3-4 рази більше, ніж американські.

Досвідчений керівник, зацікавлений в професійному розвитку співробітників, повинен чуйно вловити період спаду ділової активності людини, допомогти їй подолати розчарування при невідповідності бажаного і дійсного, а також при втраті професійної зацікавленості на освоєній вже ділянці робіт. Необхідно для цього здійснити переведення на іншу роботу, ротацію співробітника на нову ділянку роботи або направлення його на підвищення кваліфікації. Підвищувати рівень своїх знань не обов'язково в академіях і спеціальних інститутах. Можна, і що значно дешевше, робити це в стінах свого підприємства, адже і раніше у нас практикувалися дні технічного навчання.

Цікава особливість відрізняє багатьох сучасних слухачів українських інститутів підвищення кваліфікації: при безперечних здібностях, енергії, наполегливості багато хто з слухачів не орієнтується в самій технології навчання, вони не готові самостійно працювати і сподіваються отримати швидко і відразу готові рецепти, які зроблять їх професійними в управлінській діяльності. Це свого роду поєднання амбіційності і інтелектуальної інфантильності. Снобізм (адже вони вже начальники) за відсутності базових навичок створює серйозні перешкоди до навчання.

Останні досягнення в інформаційній технології відкривають нові можливості і при розв'язанні проблем підвищення кваліфікації. Вельми цікаві перспективи відкриваються при використанні для системи індивідуального утворення ідей телеверситету – з допомогою телемереж промислові фірми і окремі слухачі мають можливість отримати доступ до могутніх освітніх центрів на будь-якій відстані і в зручний для них час.

Таким чином, привабливими та корисними, з точки зору роботодавця, є ті працівники, хто постійно працює і зростає над собою. Інноваційною має бути вся компанія, а не її керівник або окремі працівники.

Слід відзначити, що в останні десятиріччя виникла суперечність між поколіннями працівників і поколіннями нової техніки. Прискорення науково-технологічного розвитку призвело до того, що впродовж століття оновлюється 6-9 поколінь техніки і технології, тоді як людей – тільки три. Випередження зміни поколінь нової техніки порівняно зі зміною поколінь людей неминуче спричиняє відставання кваліфікації працівників від потреб постійно зростаючого технологічного рівня економіки.

Розвиток персоналу організації може бути загальним та професійним. Загальний розвиток визначається сукупністю заходів із формування у працівників за-

гальних цінностей, підвищення рівня освіти, повного розкриття особистого потенціалу.

Професійний розвиток складається з підготовки співробітників до виконання нових функцій та завдань, отримання більш високих посад, вирішення сучасних завдань, обумовлених вимогами змін, які зумовлені зовнішнім середовищем і виникають у внутрішньому середовищі, появи нових зразків техніки та технології тощо. Негласним девізом такого розвитку є наступний: «Вивчай сьогодні – використовуй завтра». Коли людина приходить в компанію, то вона має задовольняти не конкретного менеджера, а компанію в цілому. Сьогодні працівник працює з одним менеджером, а коли закінчується бізнес-проект, то може перейти на іншу бізнес-лінію і працювати з іншим менеджером. Тому необхідно постійно розвиватися, бути комунікативним з навколишнім оточенням та відповідати визначеному рівню.

У кінцевому підсумку, розвиток персоналу направлений на отримання ефективного кінцевого результату – зростання продуктивності праці, скорочення плінності кадрів, покращення морально-психологічного клімату в колективі. Не випадково більш як 85% менеджерів японських компаній вважають своїм першочерговим завданням саме вирішення питань щодо розвитку персоналу. При цьому спостерігається ієрархічний розвиток персоналу – навчання, починаючи від працівників нижчої ланки – робітників, до найвищої – менеджерів підприємства.

Сьогодні в багатьох великих закордонних компаніях розробляються навіть відповідні стратегії, метою яких є пробудження в працівниках бажання до постійного самоудосконалення. Мотивами участі в їх реалізації може бути накопичення знань або бажання бути більш незалежними від роботодавців.

Великі західні фірми інвестують в розвиток персоналу до 10% фонду заробітної плати, оскільки зовнішній ринок праці та система навчання не встигають прилаштуватися до швидких змін їх потреби в кадрах, які мають необхідні знання та навички [17, с. 286]. Такі витрати не можна вважати необґрунтованими додатковими витратами, це – інвестиції, які в майбутньому принесуть підприємству прибуток.

Важливим моментом розвитку персоналу є професійне навчання та перепідготовка працівників.

Основними завданнями професійного навчання є:

- первинна підготовка у відповідності з завданнями компанії та особливостями виконання завдань, які мають бути виконані;
- ліквідація розриву між вимогами посади та особистими можливостями працівника на даний час;
- підвищення загальної кваліфікації;
- освоєння передових методів роботи, отримання нових або суміжних професій у відповідності з новими напрямками діяльності компанії;

– підготовка до зайняття вищої посади.

Вирішення перерахованих вище завдань вимагає, насамперед, оприлюднення питань щодо методів та предмету навчання, що стосується впровадження у виробництво нових технологій. Цей процес може здійснюватися в індивідуальній та груповій формах безпосередньо на робочому місці, на спеціально організованих в рамках компанії курсах, в навчальних закладах з відривом від основної роботи.

Провідними формами навчання безпосередньо на робочому місці на інноваційному підприємстві є наступні:

1) учнівство – коли початківців робітників або технічних виконавців індивідуально або групою закріплюють за досвідченими працівниками (спеціалістами, керівниками нижчої ланки) для передачі практичних знань та навичок безпосередньо на робочому місці. Теоретичний курс при цьому вивчається працівником самостійно або за допомогою консультантів;

2) інструктаж – пояснення та демонстрація досвідченим співробітником прийомів виконання окремих операцій одному працівнику або групі працівників;

3) ротація – послідовна робота на різних посадах, в тому числі і в інших підрозділах. Ротація широко використовується в західних фірмах щодо спеціалістів та керівників нижнього та середнього рівнів;

4) самоосвіта – шляхом вивчення відповідної літератури, усвідомлення прочитаного, спостереження та аналізу за своїми діями та роботою оточуючих, що може замінити теоретичну підготовку;

5) коучинг (англ. coach-тренер, інструктор, репетитор) – один з видів бізнес-тренінгів та тренінгів з особистісного зростання, який виник у Великій Британії у 70-х рр. ХХ століття. Коучинг має риси, схожі з наставництвом, проте передбачає більше самостійної роботи самого клієнта. Завдання коуча (наставника) полягає у тому, щоб спрямовувати курсанта, але не вирішувати за нього, що йому потрібно робити.

6) менторінг (англ. mentor-наставник, керівник, вихователь) – діяльність, яку виконує одна людина щодо іншої з метою допомогти їй ефективніше виконувати роботу і будувати кар'єру. Ментор – це, зазвичай, досвідченіший співробітник. Він, залежно від обставин, використовує різноманітні методи, зокрема, коучинг, тренінги, обговорення, консультування тощо.

7) секондмент – тимчасове прикріплення співробітника для роботи в іншому структурному підрозділі організації чи компанії або ж в іншій організації (компанії). Зазвичай, тривалість секондмента не перевищує одного року. Поняття можна перекласти і як «стажування».

8) стажування для роботи на новій посаді – здійснюється у вигляді асистентування, дублювання, сумісного керівництва тощо та забезпечує отримання досвіду організаційної та керівної роботи.

Таким чином, варіант навчання на робочому місці має велике коло переваг, оскільки дозволяє починати роботу відразу в процесі її виконання, враховуючи всі нові зміни, потребує менших затрат, забезпечує тісний зв'язок з практикою.

Курсове навчання використовується для підготовки працівників для складних професій по впровадженню нововведень і відбувається в два етапи. На першому етапі здійснюється майстром на спеціальній навчально-виробничій базі підприємства або навчального комбінату, на другому етапі – на робочих місцях під керівництвом інструктора.

Навчання працівників у навчальних закладах та спеціальних центрах стосується в основному спеціалістів та керівників підприємств. Таке навчання є універсальним, здійснюється спеціалістами високої кваліфікації та підходить більше тим, чия робота відрізняється різноманітністю, підвищеною самостійністю та постійною зміною видів діяльності. А саме такими і є менеджери інноваційних підприємств. Що стосується витрат, то така підготовка є більш витратною, також не завжди враховує безпосередні потреби компанії, відволікає людей від основної діяльності та слабо контролюється.

Окрему специфіку має і сфера підготовки керівників, оскільки часто на підприємствах спостерігається відсутність висококваліфікованих інноваційних менеджерів та спеціалістів із досвідом реалізації інновацій. В ідеалі така специфіка реалізації підготовки кадрів має включати наступні три етапи:

1. Базове навчання перед зайняттям посади здійснюється в спеціальних навчальних закладах з наступним стажуванням.
2. Базове навчання доповнюється та поглиблюється короткотерміновим навчанням терміном від трьох до шести місяців.
3. Регулярно підвищується кваліфікація, термін підвищення кваліфікації, як правило, до двох місяців.

Вплив кваліфікації персоналу на сприйняття інновацій визначається низкою чинників. По-перше, кваліфікація визначає той «максимум», на який спроможний працівник, і у випадку, якщо інновація потребує нових знань, вмінь або навичок, що виходить за межі цього «максимуму», робить його недієздатним. По-друге, кваліфікація є мотивують фактором діяльності: чим вища кваліфікація, тим більшою мірою працівник керується внутрішніми і зовнішніми позитивними мотивами і тому з більшим бажанням бере участь у процесах впровадження і поширення інновацій [18, с. 129].

В освіті для розвитку персоналу необхідно менше використовувати формальні програми і більше – інструктажі та наставництво з метою саморозвитку співробітників. Така самореалізація дуже важлива в організаціях, які самі постійно розвиваються та змінюються. Компанія Saba, яка заснована в 1997 р. та розміщена в Каліфорнії, була провідною фірмою з розвитку персоналу та управління ним. Вона

допомагала організаціям-клієнтам покращувати якість їх роботи за рахунок впровадження інформаційно-технологічних систем розвитку персоналу та управління ним. Два пакети, «Робота підприємства» та «Навчання на підприємстві», допомагають організаціям зосередити навчальні ресурси на досягненні цілей організації і компетенції та домогтися максимальної віддачі від інвестицій в навчання. За допомогою двох програмних рішень від Saba організації створюють персоналізовані плани розвитку для кожного окремого працівника, щоб заповнити прогалини в компетенції персоналу та покращити індивідуальні показники своїх працівників [19, с. 562-563].

Важливою складовою внутрішнього розвитку інноваційного підприємства є система тренінгів, яка допомагає компаніям розвиватися самостійно. Така система дозволяє:

- проводити системний аналіз навчання та розвивати керівників в рамках стратегії розвитку всієї компанії та завдань, які стоять перед окремими підрозділами;
- формувати корпоративну культуру організації;
- формувати конкретні цілі навчання;
- розробляти та модифікувати навчальні програми, які орієнтовані на досягнення конкретних результатів;
- створювати атмосферу навчання та розвитку в компанії;
- оцінювати ефективність навчальних програм;
- планувати майбутні потреби в навчанні [20, с. 41].

Неодмінною умовою ефективності навчання є можливість швидкого впровадження його результатів у практичну діяльність працівників. За оцінками швейцарських дослідників, тільки 20% знань, які одержують працівники компаній, знаходять практичне застосування. За нашими спостереженнями, перешкоди на шляху використання отриманих знань, вмінь та навичок часто зводять нанівець корисність навчання і стають найвпливовішим демотиватором до подальшого розвитку.

Одним із визначальних показників розвитку підприємства є швидкість зміни характеристик життєвого циклу продуктів, послуг, робіт, технології тощо. Це – важливий параметр, який визначає інноваційність підприємства, розвиток його складових. Насамперед, ідеться про розвиток та удосконалення не тільки організаційної та виробничої структури підприємства, але й кожного його працівника зокрема. Важливими є й особисті характеристики людини, а саме: достатня гнучкість, творчість, відкритість та бажання навчатися. Лише з такої людини можна виховати справжнього професіонала в інноваційній сфері діяльності. Необхідно брати на роботу працівників, яких можна виростити до того моменту, поки вони самі не почнуть рости і розвиватися, брати на себе більшу відповідальність. Працювати з професіоналами легше і, що ще важливіше, з професіоналами оточуючі

розвиваються швидше. Конкуренція стає сильним мотиватором для прогресу. Все залежить від розуміння ролі працівника в його особистому зростанні – або працівник вчиться сам або він сприяє навчанню інших.

Інноваційна організація повинна постійно працювати над створенням власної бази компетенцій. Така організація, яка максимізує компетенції, залучаючи сумлінних працівників, відкриває нові перспективи та досягає успіху, завдячуючи своєму різноманіттю. Компетенції інноваційних працівників мають спрямовуватися на досягнення стратегічних цілей компанії, що породжує додаткові стимули для розвитку й саморозвитку. Таким чином, інноваційна корпорація використовує силу поставлених загальних цілей, які мають бути зрозумілі всім працівникам.

Ми поділяємо думку Л.І. Федулової про необхідність випереджального розвитку компетенцій для підвищення готовності персоналу інноваційних підприємств до розв'язання перспективних завдань. Серед таких компетенцій мають бути:

- знання інноваційного та технологічного менеджменту;
- навички технологічного маркетингу;
- гнучкий дизайн і збирання виробів;
- вміння знаходити фінансові ресурси для реалізації задуманого;
- навички проведення презентацій;
- Time Management;
- розроблення сценаріїв реалізації технологічної стратегії;
- кроскультурний менеджмент [16, с. 569].

Не всі підприємства сьогодні крокують в ногу з часом. Одні – в силу об'єктивних причин, інші – суб'єктивних. Галузь ІТ-технологій є яскравим прикладом постійних змін. Її працівники мають постійно відповідати рівню виконання різноманітних завдань, в тому числі, і кардинально нових. Залежно від специфіки побудови організаційної структури підприємства, команди, корпоративної культури та стилю лідерства, можна визначити два напрямки росту й розвитку персоналу. В першому випадку, працівники є універсальними, виконують різноманітні операції, можуть замінювати один одного на всіх, або хоча б на основних ділянках роботи. Для них характерна «загальна школа знань», що характеризує максимально всеохоплюючий розвиток або отримання широкого кола знань, які стосуються як основного робочого місця, так і знань по дотичній. В таких компаніях часто відбувається ротация працівників в межах усіх складових виробничого циклу.

У свій час, відомий гуру менеджменту американської компанії «Форд» Лі Якока запропонував систему проходження всіх ділянок виробництва (посад) тими, хто приходив на посаду очільника підрозділів середньої ланки, а тим більше ТОП-менеджерів. Такі керівники, в результаті постійних переміщень, знали особливості діяльності всіх підрозділів компанії. Якщо подібна ротация стосується працівників нижчої ланки, то це дозволяє отримати універсальних працівників, які можуть ви-

конувати суміжні функції своїх колег. Так, ще в радянські часи, в сільському господарстві використовувалася праця механізаторів широкого профілю, які могли виконувати професійні завдання як тракториста, так і комбайнера.

Другий напрямок визначає вузьку спеціалізацію на робочому місці, де відбувається розвиток «в глибину» процесу. В цьому випадку далеко не кожен працівник зможе виконувати функції свого колеги. Проте свої функції він виконує досконало. Такий підхід часто використовується в американських компаніях і дозволяє бути висококласним фахівцем у своїй справі.

Компанії вважають за необхідне впродовж робочого часу на робочому місці виділяти години для саморозвитку персоналу, що сприятиме кращому виконанню поставлених завдань та успішній реалізації відповідних проектів. У вітчизняних ІТ-компаніях часто для співробітників визначається час в кінці робочого дня на саморозвиток за рахунок робочого часу працівника (з 16⁰⁰ до 18⁰⁰).

Міжнародна консалтингова компанія McKinsey, яка спеціалізується на розв'язанні завдань, пов'язаних зі стратегічним управлінням, є досить успішною і працює з крупними світовими компаніями, державними закладами та некомерційними організаціями. Почавши свій розвиток ще в 1926 р., сьогодні нараховує 94 офіси в 52-х країнах світу, завдячуючи саме реалізації програми постійного розвитку компанії та персоналу [21]. Працівники постійно працюють над підвищенням рівня своїх знань та кваліфікації. Один з багатьох прикладів – надання можливості працівнику отримати знання та диплом по програмі MBA через два роки успішної роботи в компанії за її рахунок.

Рідко який менеджер не розуміє необхідності постійного підвищення власної кваліфікації, відстеження нових тенденцій в діловому світі, удосконалення навичок ведення бізнесу саме в інноваційному полі. Проте часто керівнику досить нелегко дається рішення про продовження навчання, оскільки на нього, зазвичай, часу не вистачає. Менеджер може знайти час на відвідування бізнес-школи або тренінгового центру, але якщо провайдер навчання, який видався потенційному слухачу бізнес-центру найкращим, знаходиться за сотні кілометрів від нього, то ситуація значно ускладнюється. І якщо раніше університети могли запропонувати лише один варіант альтернативи – заочне навчання, то з розвитком комп'ютерної техніки та засобів зв'язку з'явилася ще одна форма передачі знань – дистанційне навчання. Найчастіше його використовують для отримання другої вищої освіти або підвищення кваліфікації, що значно розширює територіальні рамки слухачів.

Багато компаній, як за кордоном, так і в Україні, намагаються заохочувати бажання співробітників піднімати рівень своїх знань. В окремих організаціях до 15% робочого часу співробітника офіційно дозволено використовувати для навчання [22, с. 41]. Крім того, працівники можуть використовувати для цього комп'ютери та інші технічні ресурси фірми, що є вигідним для обох сторін, оскільки створює

додаткові конкурентні переваги на ринку. З одного боку, дистанційне навчання економить «незручний» для слухача час, проте натомість вимагає великих зусиль для оволодіння предметом вивчення.

Не завжди однозначним, гнучким та безболісним є процес переходу колишнього студента-випускника до лав працівників підприємства. Маючи певний багаж знань та часткову або абсолютну відсутність практичного досвіду, не завжди вдається швидко та комфортно адаптуватися на новому робочому місці, не втрачаючи при цьому інерції до навчання. «Міжкорпоративний Університет» є першим в Україні партнерським проектом у сфері освіти, який у 2009 р. об'єднав провідні компанії працедавців і провідні вищі навчальні заклади країни. Організаторами його стали: оператор мобільного зв'язку МТС-Україна, 100%-на дочірня компанія ВАТ «Мобільні ТелеСистеми», «Вімм-Білл-Данн», «Київська Інвестиційна Група», «МЕТРО Кеш енд Кері Україна», Національний університет «Києво-Могилянська академія», Київський національний університет ім. Т. Шевченка і Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут». Проект орієнтований на довгострокову перспективу та передбачає інтеграцію унікальних практичних знань і досвіду компаній у процес підготовки майбутніх фахівців. Місія проекту полягає в формуванні нового покоління професіоналів, формуванні у них необхідних на сьогоднішній день навичок з урахуванням вимог сучасного бізнесу [23].

Упродовж двох місяців учасники проекту отримують гарну можливість зазирнути всередину величезної бізнес-структури і зрозуміти, як багато людей, які виконують різноманітну роботу, об'єднують свої зусилля і створюють із багатьох годин свого часу, наполегливості, знань, умінь, співробітництва і спільної мети те, що називається прибутковим бізнесом. А для кожного з цих людей – це є творчий процес, що означає їх професійне зростання і кар'єрні здобутки, для когось – просто реалізацію своїх талантів.

Адаптація в компанії – перший і важливий крок для кожного співробітника на шляху до професійних і кар'єрних успіхів. Компанія робить все можливе для того, щоб учасники проекту якомога швидше адаптувалися на новому місці і змогли повною мірою проявити всі свої кращі якості, вміння та використати набуті теоретичні знання на практиці. Для цього в перші дні роботи для них організовані спеціальні адаптаційні та імітаційні тренінги, семінари. Підтримкою та навчанням молодих фахівців займаються досвідчені наставники зі співробітників компанії.

Навчання, перепідготовка та підвищення кваліфікації персоналу набувають особливої ваги, коли компанія коректує інноваційну стратегію або кардинально її змінює, в результаті чого виникає необхідність в інших навичках, конкурентних можливостях, управлінських підходах та методах роботи. Сьогодні відбувається суттєве стиснення часу та розтягнення простору. Навчання стає ключовим фактором успіху в тих галузях, де технології розвиваються дуже швидко. Якщо працівни-

ки компанії не володіють передовими знаннями та досвідом, тоді компанія втрачає конкурентоздатність на ринку. Менеджмент компанії, зацікавлений в ефективній реалізації інноваційної стратегії, повинен забезпечити фінансування та підтримку навчання в компанії. Якщо вибрана стратегія потребує від працівників нових навичок, поглиблених знань, створення та використання нових можливостей, то навчанням необхідно приділяти особливу увагу вже на етапі складання стратегічного плану.

3.4. Мотивація праці в діяльності інноваційного підприємства

Інноваційна модель розвитку підприємства забезпечує одержання ним додаткових конкурентних переваг на ринку. У зв'язку з цим, постає гостра потреба у створенні мотиваційного механізму, який зміг би спонукати роботодавців і найманих працівників до праці, пов'язаної з розробкою та впровадженням різноманітних інновацій з метою просування на внутрішній і зовнішній ринки конкурентоспроможної продукції.

Багаторічний досвід роботи вітчизняних і зарубіжних підприємств довів, що недооцінка політики управління персоналом в ринкових умовах частіше за все призводить до значних економічних втрат. Натомість ефективне управління персоналом з метою активізації його творчих можливостей забезпечує посилення конкурентних переваг підприємства на ринку.

Ефективність інноваційної діяльності підприємства істотною мірою залежить від інтелектуальної праці його співробітників, їх здатності та готовності виявляти новаторство у трудових процесах, прагнути до впровадження оригінальних ідей у виробництво.

У світовій науковій думці склалися три базових підходи до визначення поняття «інноваційна активність працівників»:

1) розуміння інноваційної активності як прояв творчості у трудовому процесі (П. Друкер, П. Самуельсон, Б. Твісс);

2) сприйняття інноваційної активності як діяльності суб'єктів підприємницької діяльності щодо створення нововведень у будь-якій сфері (С.В. Мочерний);

3) тлумачення інноваційної активності як однієї з важливих складових характеристик трудового потенціалу, реалізація яких дає змогу створювати різноманітні нововведення в процесі трудової діяльності, здійснювати інноваційну працю (Р.П. Колосова, Л.С. Лісогор, М.В. Семикіна).

Утім аналіз та оцінка теперішнього стану інноваційної активності переконує в тому, що українська економіка ще не сформувала необхідних умов її активізації.

Результати дослідження, проведеного фахівцями Інституту економіки промисловості НАН України у 2006 р., виявили, що найменш розвиненим типом є інноваційна поведінка працівників, спрямована на продукування та втілення нововведень. Натомість, на думку 73% опитаних експертів у галузі соціально-трудових відносин, «...домінантним типом трудової поведінки пересічного працівника промисловості є традиційно-виконавча поведінка, що в умовах переходу на інноваційну модель розвитку стає вагомим внутрішнім гальмом» [24, с. 104].

Аналогічних висновків дійшли вчені-кіровоградці, які вивчали потреби персоналу підприємств регіону. За їхніми даними, лише 4% працівників мають відношення до розробки і впровадження інновацій, 36% респондентів підкреслюють, що від вияву творчості, ініціативи заробіток не залежить зовсім, а 2/3 їх чисельності дали негативну оцінку справедливості заробітної плати стосовно до власного внеску в результати інноваційної діяльності. Унаслідок цього, для 2/3 опитаних працівників «інтерес до роботи за фахом, зміст праці або інновації» не мають першочергового значення [25].

За таких обставин стає очевидною необхідність розробки нових підходів, пов'язаних з удосконаленням системи управління персоналом, та пошуку заходів, направлених на поліпшення процесів формування та використання кадрового потенціалу інноваційного підприємства. Підприємства й організації, орієнтовані на інноваційний розвиток, мають потребу не лише в підборі першокласних спеціалістів, а й в ефективному способі управління ними. Завдання керівництва підприємства та його кадрового департаменту полягає в тому, щоб донести ідеї інноваційної стратегії діяльності підприємства до кожного працюючого, щоб загальна місія діяльності підприємства стала для кожного працівника першочерговим завданням, на досягнення якого направлені всі зусилля. Роботу персоналу необхідно організувати таким чином, щоб цілі підлеглих не суперечили цілям організації, а реалізація останніх стала підґрунтям для реалізації особистих цілей працівників.

Управління персоналом інноваційної організації ефективне настільки, наскільки успішно її співробітники використовують свій потенціал для розробки і реалізації нової або модернізованої продукції.

Управління творчим потенціалом включає його оцінку, а також визначення резервів підвищення якісного і кількісного складу людських ресурсів підприємства, здатних до інноваційної діяльності. На практиці ж оцінюванню підлягає весь трудовий потенціал, без виокремлення його творчої компоненти, що ускладнює процеси управління інтелектуальною працею та інноваційною поведінкою персоналу, зокрема перешкоджає створенню системи ефективної мотивації до інновацій.

Основними причинами низької мотивованості працівників у інноваційній діяльності та її результатах, на наш погляд, є:

- невідповідність трудового та творчого потенціалів працівників завданням і функціям інноваційної діяльності;
- невизначеність компетенцій інноваційних працівників та сфери їхньої відповідальності в різних видах діяльності на різних стадіях інноваційного циклу;
- брак чітких критеріїв оцінки інноваційної праці та її зв'язку з винагородою за трудовий і творчий внесок;
- незадовільне організаційно-технічне та інформаційне забезпечення інноваційної діяльності;
- негнучкість систем оплати праці в реагуванні на вияви інноваційної діяльності та її кінцеві результати;
- невідпрацьованість взаємозв'язків загального та інноваційного менеджменту, зайві бюрократизація та адміністрування у сфері інноваційних процесів;
- опір інноваційним змінам та недосконалі технології його подолання;
- несформованість цінностей інноваційного розвитку в організаційній культурі підприємств.

З'ясування причин низької мотивації працівників до інноваційної діяльності змушує повернутися до її засад, специфічних рис, що виокремлюють її з-поміж інших видів цілеспрямованої діяльності людини. Природно припустити, що врахування саме цих рис у системах оцінки та стимулювання інноваційної діяльності сприятиме створенню ефективної мотивації до неї.

Серед факторів, що впливають на інноваційну активність працівників, вирішальну роль відіграє мотивація – найпотужніший засіб подолання інертності мислення й підвищення трудової та творчої активності.

Мотивація інноваційної діяльності має істотні особливості, дослідження яких у спеціальній науковій літературі ще триває. Вагомий внесок у розв'язання означеної проблеми зробили вітчизняні вчені Г.А. Дмитренко, А.М. Колот, Г.Т. Куликов, М.В. Семикіна та інші. Зокрема, М.В. Семикіна запропонувала в науковий обіг нове визначення інноваційної мотивації, яку трактує як систему взаємозв'язаних та взаємообумовлених стимулів, мотиваційних важелів, котрі в різних сферах і галузях мають впливати на соціальних партнерів, спонукаючи їх до активізації діяльності творчого змісту, спрямованої на створення на основі НТП нових продуктів, послуг, організаційних форм та інших нових споживчих вартостей, на їх упродовження, використання, комерціалізацію з метою одержання корисного ефекту та задоволення суспільних потреб [26]. Грунтуючись на цьому визначенні, зупинимось детальніше на особливостях виникнення та реалізації мотивів і стимулів інноваційної діяльності, що впливають із самої її природи та діють у гармонійному взаємозв'язку зі сприятливим зовнішнім середовищем або гинуть у разі його несприятливості.

У загальному визначенні мотивація – це процес свідомого вибору особистістю

того чи іншого типу поведінки, який обумовлений певними особистісними характеристиками людини, необхідністю задоволення її потреб та відповідністю їх зовнішнім умовам діяльності. Розвиваючись під впливом різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів, мотивація до трудової та творчої діяльності є складним, відносно стійким процесом спонукання, стимулювання окремої людини чи групи людей до цілеспрямованої поведінки або до виконання певних дій, скерованих на досягнення власних цілей або мети організації. Мотивація до інноваційної діяльності є підсистемою трудової мотивації з притаманними характерними рисами з огляду на особливості інноваційної праці, пов'язані з проявом творчості та самостійності.

Сучасний підхід до мотивації має враховувати переоцінку змісту праці та виокремлення з традиційних видів трудової діяльності інноваційної. У свою чергу, інноваційна діяльність має зворотний вплив на механізм мотивації, який має постійно змінюватися задля активізації творчості. У механізмі мотивації вирізняють внутрішні мотиви (схильність особистості до інновацій), зовнішні позитивні мотиви, що спонукають до участі в інноваційних процесах, а також зовнішні негативні мотиви, що змушують до участі в інноваційних процесах.

Найбільш ефективним є мотиваційний комплекс інноваційної діяльності, в якому мотиваційна значимість згаданих груп мотивів описується такою послідовністю: внутрішні мотиви → зовнішні позитивні → зовнішні негативні.

Мотивація працівника інноваційного підприємства може бути обумовлена різноманітними причинами.

Внутрішні мотиви пов'язані з особистістю людини – її потребами та інтересами, соціальними настановами, індивідуальною позицією щодо окремих речей, моральними переконаннями, очікуваннями, сприйняттям та усвідомленням певних цінностей.

На наш погляд, в основі інноваційної діяльності містяться особливі потреби, серед яких варто відзначити такі [27, с. 210-211]:

- потребу в творчій самореалізації, задоволенні від самої роботи і здобутих результатів;
- потребу у визнанні працівника як новатора, винахідника, раціоналізатора, творчого або наукового діяча тощо;
- потребу в професійному та творчому зростанні;
- потребу в спілкуванні, обміні досвідом та інформацією;
- прагнення до пізнання, пошуку, продукування нового.

Зрозуміло, що наведене не виключає суто матеріальних і статусних потреб, які працівник хоче і може задовольнити за допомогою участі в інноваційних процесах, проте вони не є визначальними саме для даної сфери діяльності.

Усвідомлення потреб та інтересів обумовлюється внутрішньою спонукою лю-

дини до конкретних дій задля задоволення своїх потреб. Така усвідомлена спонука до дії є мотивом діяльності. Потреби перетворюються на мотиви лише в тому разі, якщо людина усвідомлено готова на здійснення конкретних дій. Часто потреби виникають у людини, але не розвиваються до стадії прийняття дій і тому залишаються не реалізованими. Унаслідок цього, творчо обдаровані люди можуть залишатися пасивними, оскільки тільки внутрішньої спонуки до дій недостатньо.

Внутрішню мотивацію інноваторів (авторів нових ідей і проєктів) частіше визначає зміст і значущість роботи: якщо інноваційна праця цікавить людину, дозволяє реалізувати творчий потенціал, відповідає ціннісним орієнтирам, то стає могутнім важелем активізації трудової діяльності, важливою передумовою результативної, новаторської праці.

Підприємство (організація) впливає на поведінку людини, спонукаючи її до дії зовнішніми чинниками, або стимулами (матеріальними і моральними). Залежно від своїх цілей, характеру та способу діяльності, продукту або послуги, що надається, підприємство пропонує своїм співробітникам специфічний набір стимулів, що утворюють зовнішню мотивацію. Пізнання істинних мотивів інноваційної діяльності є основою її ефективного стимулювання. Мотивація тісно пов'язана зі стимулюванням, яке відіграє важливу роль в розвитку інноваційного підприємства. Стимулювання як спосіб управління інноваційною поведінкою співробітника полягає в цілеспрямованій дії на персонал шляхом впливу на умови його життєдіяльності, спираючись на виявлені мотиви.

Стимулювання – це певний вплив на особистість, створення зовнішньої ситуації, що спонукає її діяти в певний спосіб. Стимули є результатом впливу на працівника зовнішніх факторів, які, на відміну від мотивів, сприймаються ним як внутрішньо та зовнішньо значимі. Цілком зрозуміло, що дієвість мотивації визначатиметься тим, якою мірою внутрішні мотиви людини до діяльності будуть збігатися із запропонованими стимулами. Тільки у взаємодії та взаємообумовленості внутрішні та зовнішні рушійні сили спонукають людину до активних дій, визначаючи ту чи іншу лінію її цілеспрямованої поведінки.

Вибудовуючи систему мотивації, треба виходити саме з принципу досягнення оптимальної відповідності між засобами внутрішньої та зовнішньої мотивації. При цьому механізм оптимального стимулювання повинен мати значний потенціал змінюваності.

Стимули можуть перетворюватися на мотив (внутрішню спонуку) лише в тому разі, коли вони визнаються людиною, сприймаються нею. Наприклад, такий стимул, як створення робочого місця з більш складними завданнями, може мотивувати далеко не всіх працівників. Для деяких він не перетворюється на внутрішню усвідомлену спонуку до дії і, по суті, залишиться антистимулом. Стимул не перетворюється на мотив і тоді, коли він є лише потенційною можливістю, і працівник

не вірить в його реальність. Скажімо, закордонні відрядження будуть мотивувати тільки ту частину персоналу, яка має обґрунтовані очікування щодо участі в них.

Матеріальні (економічні) форми стимулювання засновані на тому, що в результаті їх використання персонал отримує певні вигоди, покращується його матеріальне становище. Основними формами матеріального стимулювання є заробітна плата, премії, доплати та надбавки. Державна політика оплати праці практично реалізується через механізм її регулювання згідно із Законом України «Про оплату праці», Кодексу законів про працю та інших нормативно-правових актів.

Величина заробітної плати працівника має залежати насамперед від результатів його роботи. В більшості країн практикується застосування багаторозрядної тарифної сітки (18-25 розрядів), яка дозволяє диференціювати зарплату в залежності від умов праці, складності, відповідальності, ступеня досягнення цілей тощо. Проте інноваційна праця не піддається тарифікації через переважання нестандартних рішень, дій, процедур. Більш адекватним є метод управління за цілями, при застосуванні якого винагорода за працю залежить від трьох складових – досягнення певного рівня бізнес-показників, ступеня виконання доручень і дотримання певних стандартів.

Безперечно, інноваційна праця потребує своєчасного, адресного й ефективного преміювання. Виплата премії має розглядатися як виключна винагорода, оскільки повинна виплачуватися лише у певних випадках – одержання реальних інноваційних результатів. Способи преміювання мають залежати не тільки від специфіки фірми в цілому, але і варіюватися в залежності від спеціалізації працівників. Для працівників, зайнятих інноваційною діяльністю, премії повинні враховувати їх реальний внесок у створення та виробництво нової продукції.

У процесі розроблення й упровадження системи мотивації менеджмент організації повинен враховувати специфіку інноваційної діяльності, створювати сприятливе середовище для появи і втілення в життя нових ідей, всілякої підтримки та розвитку талантів.

Дієвим засобом стимулювання інноваційних працівників є надбавки за високі досягнення в роботі, за професійну майстерність, за вислугу років, за знання і використання в роботі іноземних мов, а також за виконання особливо важливих і відповідальних завдань. В якості доплат можуть використовуватися доплати за понаднормову роботу, за суміщення професій, за роботу у шкідливих умовах, за інтенсивність праці, за роботу у нічний час, у вихідні дні, оскільки інноваційна праця часто потребує нерегламентованого робочого часу.

Серед форм матеріального стимулювання можна відмітити бонуси, виплати яких поступово входять в практику багатьох підприємств і пов'язуються з значними досягненнями в розробці та втіленні нових технологій.

Важливого значення останніми роками набуває участь у прибутках і акціонер-

ному капіталі. Цей вид стимулювання дає змогу працівникам підприємства відчувати свою причетність до стабільно високих загальних результатів діяльності. Справедливий, чіткий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутків між власником підприємства, адміністрацією, спеціалістами, робітниками усе більше стає визначальним не тільки для створення позитивного соціально-психологічного клімату, а й для процвітання будь-якого підприємства.

Також важливим стимулюючим чинником може бути надання пільгових кредитів і позик на будівництво житла, ремонт, придбання товарів тривалого користування через спеціально засновані кредитні спілки, асоціації, каси взаємодопомоги.

До нематеріальних форм стимулювання можна віднести збагачення праці, наявність творчих елементів в роботі, можливість участі в управлінні, просування по службі. Також важливе значення має моральне стимулювання на основі суспільного визнання: вручення грамот, відзнак, нагород, розміщення фотографій на дошці пошани, присвоєння почесних звань тощо.

Не менш важливим способом заохочення працівників інноваційного типу є стимулювання вільним часом. Його конкретними формами є скорочений робочий день, гнучкий графік, надання працівнику за активну і творчу роботу додаткових вихідних, позачергової відпустки, які роблять режим роботи зручнішим для людини.

Найбільш поширені форми стимулювання персоналу інноваційного підприємства можна представити таким чином (рис. 3.4).

Специфіка інноваційної праці вимагає з боку творчої особистості на виробництві значних інтелектуальних та психологічних зусиль для самоствердження та самореалізації, постійного оновлення знань, тому інноватори потребують обов'язкової підтримки з боку підприємства, держави, впровадження продуманої та несуперечливої системи стимулів для творчої роботи. Водночас спонукальна сила лише одних матеріальних чинників може виявитися недостатньою, потрібне гнучке поєднання матеріальних і моральних чинників, застосування в системі стимулювання індивідуальних оцінок праці, виокремлення та заохочення особистих досягнень працівників, заохочення розвитку здорової конкурентної психології [28].

Таким чином, компенсаційний пакет, або система винагород, які використовуються на інноваційному підприємстві, повинен складатися з трьох елементів:

- 1) базова заробітна плата;
- 2) додаткова оплата праці (премії, бонуси);
- 3) соціальні виплати або пільги (бенефіти) в негрошовій формі.

У залежності від посади працівника і місця в ієрархії підприємства структура компенсаційного пакету може мати деякі відмінності. Так, наприклад, у керівників підприємств в Європі базова заробітна плата становить 27%, бонуси – 38%, виплати за програмами довгострокового стимулювання – 35%. В США базова зарплата



Рис. 3.4. Форми стимулювання персоналу інноваційного підприємства

становить лише 10%, 31% припадає на бонуси і 59% – на програми довгострокового стимулювання [29].

Згідно дослідженням, проведеним компанією Ernst & Young на українських підприємствах, в структурі компенсаційного пакету менеджера 85% становить річна базова заробітна плата і 15% – додаткові винагороди [30].

Що стосується бенефітів, то згідно з опитуванням, яке було проведено серед працівників російських підприємств, найбільш часто застосовуються такі форми заохочення: оплата навчання (58%), оплата транспортних витрат (56%), безкоштовне харчування (49%), надання позик (45%), медичне обслуговування (24%), цінні подарунки (64%), надання додаткової відпустки (40%) тощо [31].

Відтак, підприємства, які дотримуються стратегії нововведень, характеризуються такими особливостями стратегії управління персоналом та компенсаційної політики (рис. 3.5) [32].

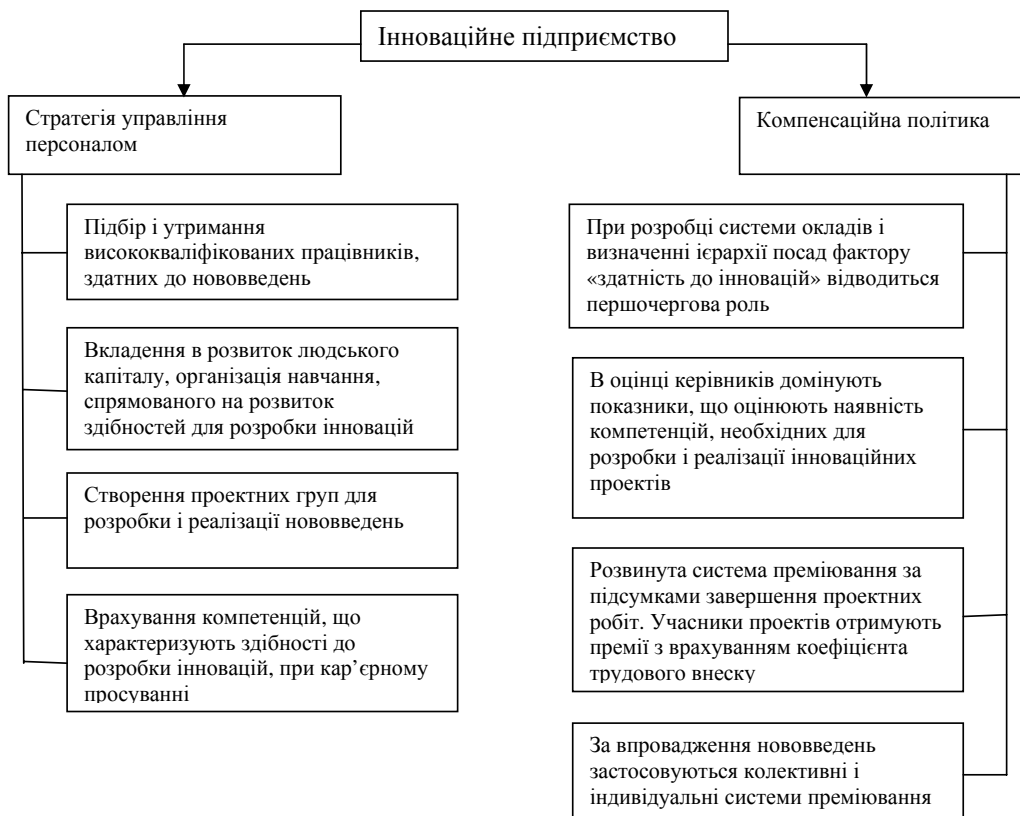


Рис. 3.5. Особливості стимулювання на інноваційному підприємстві

Система матеріальних і моральних спонукань і стимулів повинна враховувати ступінь участі працівників у формуванні і реалізації інноваційних планів, визначати способи оцінки творчої ініціативи в процесі індивідуального і колективного заохочення, містити можливості подальшого підвищення кваліфікації і просування по службі, участь у семінарах, науково-практичних конференціях, умови фіксування та оформлення винаходів, публікацій робіт наукового характеру.

Система матеріального стимулювання працівників інноваційного підприємства повинна передбачати врахування особистих оцінок робітників і включати коефіцієнти трудового внеску. Ці коефіцієнти виконують роль стимуляторів ефективності праці інноваторів, оскільки враховують внесок кожного робітника в загальні результати діяльності підприємства, стимулюють активізацію інноваційної діяльності.

Варто зазначити, що мотивація до інноваційної праці повинна мати довготривалий характер, інакше стає неможливим здійснення стратегічних інноваційних планів, розрахованих на тривалий термін. При цьому, слід надавати перевагу позитивним мотиваційним чинникам (стимулам), а не негативним (антистимулам, наприклад, санкції, обмеження самостійності, покарання). Необхідно закріпити у трудовій свідомості працівника надію на успіх, впевненість у підтримці та заохоченні творчих пошуків з боку адміністрації. Дотримання ж іншої позиції (пріоритет негативних мотиваційних чинників в системі управління), наприклад, критика, скарги на невдале запровадження нововведень, зайвий адміністративний контроль за роботою інноваторів викличуть природне прагнення усунути причини незадоволення і скарг, і, водночас, зменшать бажання йти на свідомий ризик, пропонувати оригінальні та нестандартні рішення.

Слід зазначити, що в зарубіжних країнах інноваційну активність враховують в оплаті праці і системах матеріального заохочення – особливо це помітно у виплаті авторського гонорару. Розмір гонорару становить певний відсоток від обсягу виготовленої і реалізованої продукції протягом усього терміну її випуску.

У Німеччині, Франції, Англії та інших європейських країнах створюють спеціальні фонди для преміювання за розроблення, освоєння і випуск нової продукції. Розмір премій залежить від приросту обсягу продажу такої продукції, її частки в загальному обсязі виробництва.

Отже, існує необхідність в удосконаленні обґрунтованої системи стимулювання ініціативності і творчого підходу до роботи персоналу підприємства, яка забезпечує не лише розвиток її працівників, а й приваблює творчих особистостей з інших підприємств, формуючи колектив креативних спеціалістів, нарощуючи інтелектуальний та інноваційний потенціал підприємства (рис. 3.6) [33].

Підприємство, де здійснюється інноваційна діяльність, повинно мати достовірні, дієві та ефективні системи оцінювання та мотивації.

Виходячи з особливостей інноваційної діяльності зазначимо, що її оцінювання має бути комплексним, тобто передбачати [27, с. 215]:

- оцінювання професійних та особистісних якостей інноваційного працівника, рівня його компетентності;
- оцінювання трудової поведінки, якості та складності праці, наявності в ній істинно творчих, новаторських елементів, нетрадиційних рішень, ініціативи;
- оцінювання результатів інноваційної діяльності.

Відповідно до основних параметрів оцінювання інноваційної праці необхідно будувати систему її мотивації, яка охоплювала б [27, с. 215]:

- винагороду за компетенції інноваційного працівника. При цьому важливо розрізняти порогові та диференціювальні компетенції. Останні значно перевищують нормативні вимоги до посади і притаманні найліпшим працівникам з ви-



Рис. 3.6. Вплив системи стимулювання на розширення інноваційних можливостей і зміцнення конкурентоспроможності підприємства

нятковими властивостями. Адекватною винагородою є плата за компетенції, що застосовується в багатьох зарубіжних компаніях. Плата за компетенції має більш індивідуалізований характер, ніж диференціація заробітної плати залежно від кваліфікаційного рівня працівника;

- винагороду за якість і складність праці, яка може виявлятися у надбавках за професійну майстерність, складність, інтенсивність праці тощо;
- винагороду за одержання нових результатів діяльності, що можна визначити у преміях за виявлену творчість, у відсотках від прибутку, бонусах.

Відповідно до критеріальних ознак оцінювання мотивація до інноваційної діяльності має враховувати: ступінь оновлення продукції (принципово нове, модернізоване); ступінь конкурентоспроможності продукції (науково-технічний рівень; співвідношення ціна-якість); експортбельність.

Для того, щоб матеріальна зацікавленість стала мотивацією участі в інноваціях, розмір винагороди має співвідноситись із результативністю інноваційної праці і тим самим стимулювати її.

Перспективним є застосування принципу роялті, що припускає право дослідника, розробника на частку прибутку від виробництва нової техніки, використання наукових та технічних пропозицій. Це дасть змогу підвищити зацікавленість як у перспективних напрямках досліджень і розробок, так і в термінах упровадження останніх. Реалізація цього принципу забезпечить додаткову фінансову підтримку наукових і конструкторських організацій.

Крім соціально-економічних засобів мотивації, вагоме місце займають організаційно-технічні, серед яких зазначимо забезпечення технічними засобами, необхідними для проведення дослідів, виготовлення експериментальних зразків розробок, застосування обладнання високого технічного рівня. Адже без цього знижується якість розробок та зменшуються можливості проведення дослідів.

Поліпшення умов праці є не тільки потребою, а й мотивом, який спонукає працювати з певною віддачею. До нормальних робочих умов творчих працівників належать також дизайн і зручність робочого місця, наявність високотехнологічного інструментарію.

На жаль, більшість українських фірм не мають фінансових можливостей для забезпечення своїх співробітників сучасним обладнанням.

Натомість великі, фінансово забезпечені компанії (IBM, «Intel» та ін.) приділяють постійну увагу вдосконаленню умов праці творчих працівників. Зокрема, вони практикують політику «гарячих столів», яка припускає комплектування кожного робочого місця компанії високопродуктивним комп'ютерним обладнанням. Це дозволяє ІТ-спеціалістам виконувати свою роботу за будь-яким столом в офісі з відкритим планом. Робочий простір і інструментальні можливості, що надаються такими столами в межах всієї компанії, приблизно однакові [27, с. 221].

Особливої уваги потребує розроблення системи методів нематеріальної мотивації творчого персоналу, до яких, на нашу думку, варто віднести такі [27, с. 222-224]:

1. Методи трудової мотивації, спрямовані на організацію роботи працівників, яка мотивувала б їх до підвищення ефективності діяльності. Для оволодіння цими методами і застосування їх на практиці менеджери повинні ретельно продумати основні параметри діяльності інноваційних працівників, які чинили б стимулювальний вплив на їхню трудову поведінку. За відомою моделлю мотивації Хекмана та Олдхема, до таких елементів належать:

- різноманітність вмінь та навичок: підвищення змістовності роботи, насичення її творчими, нестандартними моментами, що посилює інтерес до роботи як вагомий внутрішній мотив;
- цілісність роботи: доручення інноваційному співробітникові здійснення конкретного завдання в повному обсязі, що дозволяє отримати задоволення від завершення роботи, одержання результату;
- важливість роботи: формування в інноваційного працівника відчуття важли-

вості, значущості своєї роботи. В українському суспільстві на сучасному етапі гостро назріла потреба підвищення престижу інноваційної діяльності;

- автономія: звільнення інноваційних працівників від дріб'язкової опіки, надто детального контролю, надання їм самостійності;
- зворотний зв'язок: сприяння впровадженню результатів інноваційної діяльності, адекватна її оцінка, визнання та винагорода.

Зазначені елементи змісту та організації праці формують особливий психологічний стан у інноваційних працівників: відчуття відповідальності, заінтересованості, успіху, значимості та ін. Вони безпосередньо впливають на посилення вмотивованості інноваційного працівника. При цьому суттєвим є те, що мотивація, яка виникає внаслідок застосування даного методу, стає внутрішнім фактором, що сприяє підвищенню якості роботи, задоволеності від роботи, посилює потребу в зростанні кваліфікації та професійної майстерності, творчому пошуку, зміцнює стабільність колективу, поліпшує соціально-психологічний клімат у ньому.

2. Методи задоволення соціальних потреб, зокрема у спілкуванні, обміні досвідом та знаннями. До цих методів слід віднести:

- формування духу єдиної команди;
- організація нарад, семінарів, конференцій для задоволення потреб у спілкуванні, обміну досвідом, продукування нових ідей;
- створення елементів організаційної культури як сприятливого середовища інноваційної діяльності (формування специфічних моральних норм, правил, цінностей);
- залучення інноваційних працівників до розроблення й прийняття управлінських рішень, розроблення програм, внесення практичних пропозицій щодо інноваційного розвитку підприємства;
- делегування прав і повноважень інноваційним працівникам, надання їм представницьких функцій;
- розвиток кар'єри інноваційного працівника, присвоєння звань, почесних титулів, що є потужним моральним стимулом до роботи;
- проведення конкурсів з визначенням і нагородою переможців у сфері науково-технічної творчості;
- навчання інноваційних працівників: участь у тренінгах, у роботі курсів підвищення кваліфікації з видачею сертифікатів або посвідчень.

3. Упровадження гнучких форм організації праці та робочого часу:

- надання можливості інноваційним працівникам працювати за гнучким графіком робочого часу;
- створення банку використання робочого часу, що дає змогу працівникам у разі перебільшення відпрацьованого часу взяти додатковий вихідний день або приєднати його до відпустки;

– ширше практикування творчих відпусток.

Отже, для побудови ефективної системи мотивації інноваційної діяльності необхідно, щоб вона враховувала особливості такої діяльності та відповідала таким вимогам, як комплексність, диференційованість, динамічність, гнучкість, аналітичність і ефективність.

Таким чином, успішне управління інноваційним підприємством неможливе без розуміння мотивів персоналу та правильного використання стимулів до творчої праці. Ефективна система управління персоналом на інноваційному підприємстві дозволить підвищити продуктивність праці, зменшити плинність кадрів, залучити висококваліфікованих спеціалістів, поліпшити морально-психологічний клімат в колективі, раціоналізувати процес прийняття інноваційних рішень, створити позитивний імідж підприємства на ринку праці.

3.5. Культура інноваційної діяльності підприємства

Інноваційний розвиток підприємств на сучасному етапі набуває провідного значення серед пріоритетів розвитку бізнесу та небувалих масштабів запровадження в економіці України, а також інших країн світу. Його прискорення потребує докорінної якісної зміни корпоративної культури та посилення її ролі у досягненні стратегічних цілей підприємств. Саме інноваційна корпоративна культура є найефективнішим важелем управління персоналом в умовах необхідності розробки та запровадження інновацій.

На рівні країни інноваційна культура – це складова інноваційного потенціалу, що характеризує рівень освітньої, загальнокультурної і соціально-психологічної підготовки особистості та суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки країни на інноваційних засадах [46, ст. 2].

На рівні підприємства корпоративна культура – це система ідей, цінностей, вірувань, очікувань, норм і правил поведінки, традицій, образу мислення і корпоративної символіки, що формуються в ході спільної діяльності для досягнення загальних цілей певної організації. Якщо її компоненти спрямовані на розвиток інновацій, таку корпоративну культуру називатимемо інноваційною.

За Е. Шейном, корпоративна культура в організації проявляється на трьох рівнях [38, с. 334]:

1. рівень, який охоплює *зовнішні прояви* (поверхневий рівень, до якого належать видимі і відчутні елементи культури: манера поведінки, мова, правила, фірмові і товарні знаки, фірмовий одяг, інтер'єр приміщень, архітектура будівель);

2. *цінності і вірування* (смысловий рівень формує цінності і вірування організації, роз'яснює мету її існування);

3. *базові концепції і відносини* – глибинний рівень, на якому цінності сприймаються автоматично на підсвідомості і вважаються істинними, незамінними, такими, що не потребують узаконення.

У ході інноваційного розвитку корпоративна культура забезпечує психологічну основу досягнення стратегічних цілей підприємства, спрямованих на інноваційний розвиток, а саме:

1. Запровадження нових технологій виробництва.
2. Постійне підвищення якості товарів або послуг.
3. Формування та задоволення попиту на ринку.
4. Індивідуалізація продукту та розширення асортименту.
5. Підвищення продуктивності за рахунок зниження витратків.
6. Оптимізація виробничих та бізнес процесів.

Процес реалізації вищевказаних цілей потребує формування працівника нового типу, переорієнтації його активності та виробничих пріоритетів, виховання нової моделі поведінки. Управління корпоративною культурою реалізує дану потребу шляхом виконання наступних завдань:

1. Адаптація персоналу до динамічно змінюваних умов внутрішнього та зовнішнього середовища. Прийняття рішень у нестандартних умовах.
2. Організація командної роботи та роботи на результат [34, с. 36].
3. Розвиток нетрадиційних форм зайнятості та організації праці (дистанційна зайнятість, підрядна, запозичена праця тощо) [34, с. 47].
4. Зрушення у професійній структурі персоналу у бік підвищення частки інтелектуальних професій.
5. Стимулювання творчого, нестандартного мислення, ініціативності та створення сприятливих умов для винесення ідей на розгляд керівництва або відповідальних осіб.
6. Здійснення професійного та інтелектуального розвитку працівників, заохочення саморозвитку.
7. Гуманізація та нематеріальна мотивація праці, так як власником інтелектуального капіталу – основної конкурентної переваги підприємства є людина.
8. Формування нових вимог до компетенцій персоналу при його наймі. Корпоративна культура, спрямована на інноваційний розвиток, висуває такі критерії відбору кандидатів на вакантні посади, як [34, с. 48]: новаторські здібності, здатність до навчання, підприємливість, комунікативність, адаптивність, здатність до самовдосконалення, здатність до навчання, уміння впливати на інших, уміння працювати в команді.
9. Скорочення кількості рівнів управління з метою прискорення процесу прийняття рішень.

З метою підвищення ефективності інноваційного розвитку підприємства корпоративна культура виконує наступні функції:

1. Єднання, що проявляється в об'єднанні членів організації на основі цінностей для спільної діяльності по досягненню цілей інноваційного розвитку. Вона реалізується через створення відчуття ідентичності всіх членів організації та формування спільних поглядів.

Яскравим прикладом ефективного виконання корпоративною культурою функції єднання слугує успіх компанії «Digital ventures», відомої українському споживачеві завдяки їх медіа-проекту – порталу «tochka.net». Інноваційний розвиток є основною перевагою компанії і проявляється в унікальному відеопродакшені, інноваційних послугах, новітніх програмах для мобільних телефонів та інших пристроїв. На думку генерального директора компанії Лукаша Щепанські, одним з чотирьох факторів успіху проекту є сучасний підхід до бізнесу, який включає відкриту корпоративну культуру. Кожний співробітник готовий поділитися з колегою своїм досвідом, допомогти йому. Всі можуть вільно спілкуватися один з одним, звертатися до будь-якого менеджера з будь-якої теми. В компанії немає суворої субординації, працівники звертаються один до одного на «ти» незалежно від віку та посади. Всі працівники працюють в «open space», лише генеральний директор має окремий кабінет, стіни якого все одно із скла. Завдяки атмосфері відкритості та невимушеності працівники проводять разом час і поза робочими місцями, що свідчить про їх дружність та єдність у досягненні робочих цілей [47, с. 7].

2. Гармонізації колективних та індивідуальних інтересів. Корпоративна культура забезпечує кожного співробітника усвідомленням своєї ролі у процесі інноваційного розвитку підприємства, і, в той же час, розумінням власних вигод від успішної розробки і запровадження інновацій. Крім того, кожний член організації несе відповідальність за дотримання корпоративних цінностей і, у разі їх порушення, закономірно викликає негативну реакцію з боку колег. Дану функцію можна також визначити як мотивуючу, яка знаходить своє вираження у наступних мотивуючих факторах:

- сприятливе для реалізації творчих здібностей та належного кар'єрного просування середовище;
- використання значимих для самого працівника талантів, знань та навичок;
- взяття до уваги роботодавцем ідей та ініціатив співробітника, визнання його досягнень та результатів роботи, коректне ставлення з боку керівництва та колег;
- формування відчуття у самого співробітника досягнень, результатів праці, особистого та професійного росту;
- зміни в статусі співробітника;
- формування відчуття приналежності до компанії;
- максимально доцільна автономність співробітника [8, с. 38-39];

- гнучкість та компетентність менеджменту;
- адекватне досягненням матеріальне та моральне стимулювання;
- участь працівників у формуванні і реалізації інноваційних планів;
- можливість подальшого підвищення кваліфікації і просування по службі;
- участь у науково-практичних конференціях, публікації робіт наукового характеру.

Слід враховувати, що стан трудової мотивації інноваційної праці визначають також інші зовнішні мотиватори, що безпосередньо не залежать від корпоративної культури (наприклад, зміст праці, рентабельність підприємства) та внутрішні трудові мотиви працівників (рівень освіти, професійна компетентність, досвід, кваліфікація, особистісні риси характеру людини, творча самореалізація, здібності та творча активність персоналу [45, с. 103]). Результати експертних оцінок та соціологічних досліджень на вітчизняних підприємствах свідчать про переважання традиційно-виконавчої поведінки працівників, яка включає чітке виконання обов'язків, розпоряджень і спрямована на низький рівень власної ініціативи, на пасивність, байдужість, інерційність у виконанні своїх обов'язків, свідоме обмеження своїх трудових функцій. Несприятлива дія сукупності зовнішніх та внутрішніх мотивуючих факторів на трудову поведінку працівників українських підприємств обумовлює надзвичайну важливість мотивуючої функції корпоративної культури.

3. Регламентації – встановлення трудової та технологічної дисципліни за допомогою норм поведінки та внутрішньокорпоративних цінностей. Дані інструменти регулювання трудової діяльності працівників мають певні переваги перед адміністративними методами, оскільки, по-перше, дозволяють більш оперативно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища компанії, так як не потребують внесення нововведень в регламентацію бізнес-процесів та систему мотивації персоналу, по-друге, зводять до мінімуму спроби творчих працівників порушити їх за відсутності безпосереднього контролю, так як розділяються всіма членами організації внаслідок ототожнення власних та групових інтересів, обґрунтованих вище.

4. Керівництва. Корпоративна культура впливає на всі аспекти життєдіяльності організації через систему прийняття рішень, допомагає вчасно виявити негативний вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища і своєчасно уникнути негативних наслідків [42, с. 253].

5. Оцінювання, яка здійснюється через оцінку працівника на основі порівняння реальної поведінки з прийнятими орієнтирами та нормами.

6. Виховання, яка, за підходом В.М. Данюка та О. Чернушкіної, здійснюється шляхом роз'яснення працівникам змісту стратегії компанії та способів її реалізації, здобуття ними духовного і соціального досвіду, засвоєння кращих зразків по-

ведінки та адаптації людини на протигагу успадкованим архаїчним поведінковим моделям та інстинктам [42, с. 252].

7. Комунікації, яка проявляється у забезпеченні конструктивної взаємодії між різними управлінськими ланками, підрозділами та окремими працівниками через пропаганду інноваційних цінностей та норм поведінки за допомогою внутрішньо корпоративних засобів масової інформації.

8. Корпоративної пам'яті – збереження і нагромадження досвіду соціально-трудо-вих відносин на підприємстві.

9. Адаптації, яка проявляється в адаптації працівників до змін внутрішнього та зовнішнього середовища за рахунок формування нового ставлення до якості продукції чи послуг, клієнтів підприємства, а також інноваційних процесів та пріоритетів у бізнес-процесах компанії. Корпоративна культура спрямовує зусилля персоналу у напрямок досягнення періодично змінюваної стратегії компанії.

При формуванні та зміцненні корпоративної культури інноваційного підприємства слід враховувати всі фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які на неї впливають.

До факторів зовнішнього середовища, за класифікацією О. Тихомирової, належать [43, с. 44]:

1. *Національна культура та менталітет.* Дослідниками у сфері культури доведено, що кожний індивід переносить зі своєї національної культури у трудову поведінку в організації серію установок у формі фундаментальних цінностей. На корпоративну етику також впливають релігійні вірування, характерні для тих чи інших національно-державних утворень і етнічних спільнот. Наприклад, культуру підприємств США частіше пов'язують з протестантською етикою, Японії – з буддиською, країн СНД – з православною тощо.

2. *Ділові партнери:* інвестори, постачальники, споживачі, фінансові інститути та ін.

Особливості та специфіка ведення бізнесу у сучасних умовах формують нову культуру взаємовідносин з *постачальниками сировини, обладнання, комплектуючих*, засновану на довірі, позитивній репутації. Це пов'язано з необхідністю точних та своєчасних поставок в потрібних для безперебійної роботи обсягах.

Вплив *постачальників трудових ресурсів* на організаційну культуру інноваційного підприємства проявляється в тому, наскільки вона може бути сприйнята персоналом. Якщо на ринку праці переважають низькокваліфіковані кадри, то в умовах дефіциту кадрів високої кваліфікації і освіти, буде складно орієнтувати персонал на проведення досліджень, розробок, генерування ідей, творчий підхід. Крім того, постачальники трудових ресурсів визначають мінімальні соціальні гарантії, за умов яких вони згодні працювати.

Вплив *споживача* на корпоративну культуру проявляється через його попит на

продукт діяльності організації. Якщо попит високий, зусилля персоналу організації спрямовуються на підвищення продуктивності праці та максимально повне його забезпечення, якщо низький – на його мотивацію. Для стимулювання попиту на нові товари застосовують рекламу, пропаганду, стимулювання збуту, особистий продаж, мережевий маркетинг тощо. При цьому переважаючий спосіб стимулювання попиту також визначає певні характеристики корпоративної культури.

Сучасні умови активного перерозподілу фінансового капіталу між різними суб'єктами господарювання вимагають формування нової культури відносин з банками та іншими *фінансовими інститутами* для можливості отримання кредиту, страхування угод, проведення розрахунків з постачальниками та споживачами, а також надання соціальних гарантій персоналу.

3. *Конкуренти*. Одним з найвизначніших факторів корпоративної культури в умовах інноваційних перегонів є конкуренти на ринку, на якому представляє свою продукцію чи послуги організація. Якщо раніше для отримання конкурентних переваг було достатньо підвищити якість продукції або знизити її собівартість, то тепер компанії привертають увагу споживачів за допомогою нововведень, унікальних характеристик бренду, створення всередині компанії атмосфери, сприятливої для творчої діяльності працівників, приймання викликів ринку, швидкої адаптації до змін навколишнього середовища.

4. *Акціонери і власники*. За сучасних умов акціонерні товариства мають орієнтувати свою корпоративну культуру на підвищення уваги до акціонерів. Вплив власників на корпоративну культуру є найбільш прямим, оскільки саме вони визначають її основні положення.

5. *Інвестори*, які прагнуть вкладати грошові засоби у компанії з бездоганною репутацією. З огляду на це корпоративна культура організації та її зв'язки з громадськістю мають бути спрямовані також на формування позитивного інвестиційного клімату.

6. *Законодавчі акти*, які прямо чи опосередковано регламентують певні положення корпоративної культури, зокрема питання регулювання інноваційної діяльності, організації праці, організації харчування і місць відпочинку тощо.

7. *Міжнародна ситуація* (економічна, політична, соціальна). Її вплив на організаційну культуру проявляється шляхом формування загальних напрямків і тенденцій розвитку інноваційних організацій, а також становлення загальнолюдських цінностей.

8. *Внутрішні політична, економічна та соціальна ситуації*. Вони визначають рівень життя населення, специфіку функціонування організацій у певній країні, основні принципи економічної політики, вплив ідеологій на ціннісні орієнтації керівництва та працівників організації, соціальну відповідальність бізнесу перед суспільством.

9. *Науково-технічний прогрес.* Він обумовлює необхідність періодичної заміни методів управління виробництвом і персоналом та організації інноваційного бізнесу в цілому.

Серед основних факторів внутрішнього середовища, що здійснюють вплив на організаційну культуру, є наступні [43, с. 52]:

1. *Особистість засновника організації.* Засновники компанії на основі власних уявлень, а також ідей, запозичених з надійних джерел, виробляють бачення і задають загальний напрямок майбутньої діяльності компанії. Вони, фактично домагаючись формування своєї версії корпоративної культури, самі підбирають, навчають та готують керівників середньої ланки (менеджерів), здатних реалізувати поставлені цілі, і через них домагаються виконання роботи та вирішення завдань компанії найкращим чином.

2. *Часовий період існування організації на ринку.* Як зазначає О. Тихомирова, організаційна культура в процесі зміни стадій життєвого циклу організації змінюється у бік посилення індивідуалізму працівників та зменшення орієнтованості на інновації; від гнучкої, неформальної до колективної, сімейної, а потім – до формальних відносин, жорсткого контролю, увага переміщується з власних процесів на споживача, ринок.

3. *Розмір організації.* Цей фактор впливає на пріоритетні цілі організації: завоювання ринку, розширення, утримання частки ринку тощо. Наприклад, для великої корпорації важливими завданнями корпоративної культури є об'єднання працівників та побудова ієрархії управління тощо.

4. *Сфера діяльності організації.* У кожній галузі економіки в культурі організацій формуються різні цінності. Наприклад, для сфери послуг та паливно-енергетичного комплексу важливим є особистий авторитет і довіра, високий рівень вузькоспеціалізованого професіоналізму. Промисловість та фінансова сфера потребують крім цього вміння працювати в команді, делегування повноважень та відповідальність. У сфері відпочинку та туризму переважає вимога універсалізму і можливості співробітників працювати в різних регіонах.

5. *Рівень освіти і кваліфікації працівників.* Від цього фактора залежать цінності, які працівники зможуть легше сприйняти, можливість та межі їх ініціативності та творчості, заходи навчання, ротації, підвищення кваліфікації тощо.

6. *Наявні ресурси.* Вони визначають матеріальну забезпеченість вимог організаційної культури, їх відповідність необхідній кількості та якості.

7. *Технологія.* Так, якщо організація використовує передові технології виробництва або надання послуг, це спрямовує корпоративну культуру на задоволення споживачів, виробництво продукції високої якості, створення сприятливих умов для роботи працівників, проведення досліджень і розробок, дотримання вимог екологічної безпеки тощо.

Побудова корпоративної культури інноваційного підприємства розпочинається з визначення системи прийняття рішень. Типи даної системи можна об'єднати у дві великі групи, кожна з яких має свої переваги та недоліки: авторитарний та колегіальний [39, с. 489-490].

Серед переваг авторитарного типу системи прийняття рішень відмітимо високий рівень персональної відповідальності керівника, короткі терміни прийняття рішень, економну структуру управління. При цьому даний тип має цілий ряд недоліків: обмежена можливість урахування всієї множини факторів, висока імовірність помилкових рішень, низька мотивація діяльності співробітників, складність створення корпоративної атмосфери, зниження творчої активності співробітників. Як правило, в компаніях з авторитарним типом системи прийняття рішень керівником або виконавчим директором підприємства є його засновник.

Перевагами колегіального типу є можливість урахування різних факторів та думок, можливість прояву творчої індивідуальності та професійного рівня співробітників, колективна відповідальність за результати діяльності, більш повне використання людського капіталу та вищий рівень мотивації працівників. У той же час даний тип має недоліки, такі як: ускладнення процедури прийняття рішень, значні витрати часу на підготовку і реалізацію рішень, небезпека виникнення конфліктів, зниження персональної відповідальності за прийняття рішень, вищі витрати на управління.

Вдалим прикладом колегіального прийняття рішень є практика німецького концерну «Сіменс», чие положення на світовому ринку наприкінці 90-х рр. похитнулося. Тоді керівництво концерну почало запроваджувати стратегічну програму підвищення конкурентоспроможності фірми, спрямовану на оновлення процесів управління підприємством та персоналом. Одним із напрямів програми стало прискорення інновацій і здійснення відповідних культурних перетворень. Основним заходом досягнення окресленої цілі стало широке залучення членів колективу у розробку конкретних стратегічних планів підприємства, що було зроблено вперше в практиці фірми. Для цього були внесені зміни в корпоративну культуру концерну і запроваджені нові цінності та прийняті заходи: максимальне делегування повноважень підлеглим, створення невеликих груп, відповідальних за певний продукт, що дозволяє досягти синергетичного ефекту, використовуючи переваги малого самостійного колективу: його гнучкість, оперативність, невеликий управлінський апарат, безпосередній характер комунікацій. В результаті у кінці ХХ ст. «Сіменс» став більш інноваційним підприємством: ще в середині 90-х рр. тільки половині продукції, що виготовляється, було менше п'яти років, у той час, як у 2004 р. частка сучасної продукції становила вже 70% від обороту фірми [44, с. 246-247].

Будь-який тип системи прийняття рішень на інноваційному підприємстві передбачає формування характерних ознак інноваційної корпоративної культури:

Неієрархічна структура організації. Антибюрократичне спрямування.

Основною цінністю є орієнтація на клієнтів, їх залучення, якісне обслуговування, надання якісної продукції.

Ясність бачення і стратегії бізнесу. Визначеність пріоритетних напрямів інноваційних змін.

Адаптивність та гнучкість. Вільна та динамічна комунікація. Оперативність прийняття рішень.

Заохочення ризику та творчості. Система винагороди, спрямована на адекватне оцінювання досягнень та внесків усіх працівників. Для компанії інноваційного типу досить складним, але, в той же час, абсолютно необхідним є визначення основних рушійних сил бізнесу та показників для вимірювання досягнень працівників. Причому, як зазначає А.К. Казанцев, важливим є не сам інноваційний процес, а його комерційний результат, що виражається в конкретних показниках ефективності [39, с. 318].

Підбір та виховання сильних лідерів, які можуть правильно визначити стратегічні цілі організації та повести за собою персонал у напрямку їх досягнення, та менеджерів, які забезпечуватимуть виконання тактичних завдань у межах стратегічних цілей, окреслених лідерами.

Важливим елементом будь-якої корпоративної культури є основні цінності підприємства та пріоритети у них.

Цінності організації – це керівництво для дій і життєвих принципів працівників, за якими вони звіряють, що дійсно для них важливо та значимо, і, виходячи з цього, відповідно формують свою поведінку і ставлення у певних ситуаціях. Це ті якості та моделі поведінки працівників, які від них очікує компанія і які закріплюються в корпоративних посібниках та виданнях або доносяться в усному вигляді до кожного працівника. Цінності організації розробляються в залежності від місії та стратегії розвитку компанії і покликані спрямовувати зусилля персоналу для найбільш ефективного їх виконання.

Загальними основними цінностями компаній інноваційного типу є:

- високий інтелектуальний та професійний рівень співробітників;
- творчі здібності;
- здатність до саморозвитку та дослідницької діяльності;
- ініціативність;
- готовність до ризику.

Наприклад, цінності компанії «Дісней», яка зосереджує свою увагу на пошуку нових ідей, розробці нових нестандартних проектів у сфері мультиплікації та кіно, сформульовані наступним чином [40]:

- ніякого цинізму;
- виховання загальноамериканських цінностей та їх пропаганда;

- творчість, мрії та уявлення;
- фанатична увага до послідовності в діях і деталей;
- збереження «магії» Діснея та управління нею.

Корпоративна культура інноваційного розвитку має забезпечувати дотримання основних принципів інноваційного менеджменту, а саме [36, с. 14]:

– дослідницький стиль прийняття рішень, який реалізується у поєднанні власних досліджень і залученні з цією метою наукових організацій, вищих навчальних закладів, консультативних центрів;

– творчий підхід до аналізу непередбачених ситуацій, який реалізується у використанні системного аналізу проблем, що виникають, економіко-математичного моделювання процесів прийняття рішень у кожній з функцій управління інноваціями;

– підвищення оперативності управління інноваційним розвитком, який реалізується в реакції інноваційного управління на зміни в зовнішньому середовищі. Темпи цих змін не повинні перевищувати темпи інноваційних перетворень;

– центральної ситуації, який полягає у формуванні системи факторів управління розвитком усіх систем виробництва та узгодження їх з певними цілями управління.

З урахуванням зазначених вимог до корпоративної культури, спрямованої на інноваційний розвиток підприємства, виділимо її типи серед інших на основі класифікації М. Бурке. Параметрами для аналізу типів корпоративної культури, згідно з цією класифікацією, є взаємодія з зовнішнім середовищем, розмір та структура організації, мотивація персоналу. За цими ознаками він виділяє вісім типів культури [37, с. 49-50]:

Культура «оранжереї» – не цікавиться змінами зовнішнього середовища, має бюрократичну систему та слабку мотивацію персоналу, конформізм, конфіденційність інформації.

Культура «збирачів колосків» – стратегія взаємодії із зовнішнім середовищем залежить від випадку, дрібні та середні підприємства з архаїчною структурою, функції розпорошені, персонал слабо мотивований. Основна цінність – повага до керівництва.

Культура «городу» характеризується прагненням компанії зберегти домінуючі позиції на традиційному ринку, пірамідальною структурою, низькою мотивацією персоналу та використанням перевірених часом моделей.

Культура «французького саду» також характеризується прагненням компанії зберегти домінуючі позиції на традиційному ринку. Її мають великі бюрократичні підприємства, які до працівників ставляться як до гвинтиків.

Культура «великих плантацій» передбачає постійну адаптацію до змін навколишнього середовища, великі розміри організації з 3-4 рівнями ієрархічної струк-

тури, досить високий рівень мотивації персоналу із заохоченням гнучкості працівників.

Культура «ліани» – орієнтація кожного працівника на вимоги ринку, скорочення управлінського апарату, високий рівень мотивації персоналу та автоматизації виробничого процесу.

Культура «косяка риб» – висока адаптивність до навколишнього середовища, яка визначає структуру та поведінку організації, високий рівень мотивації працівників, вимога інтелектуальної гнучкості персоналу.

Культура «кочівної орхідеї» – компанія, вичерпавши можливості одного ринку, переходить на інший, має неформальну постійно змінювану структуру з обмеженою кількістю працівників, відносно низький рівень мотивації персоналу.

Як бачимо, найбільш ефективними типами корпоративної культури для компанії, орієнтованої на інноваційний розвиток, є культури «ліани» та «косяка риб». Крім того, інноваційному розвитку також сприяє культура «великих плантацій», проте процес прийняття рішень за її умов ускладнений через надмірну кількість рівнів управління.

Аналіз різних моделей інноваційної культури, поширених у західних компаніях, показує, що його застосування в Україні має бути дуже обережним. Культура організації є найбільш ригідною до змін. Часто застигли норми, прийняті догми, наявні традиції стають на заваді для трансферу нових технологій.

Основою розвитку корпоративної культури мають бути інвестиції в персонал, розвиток інформаційних та комунікаційних систем, всіляка підтримка творчої праці, сприятливого середовища для появи та впровадження нових ідей.

Розвиток інноваційної культури потребує перетворення компанії в організацію, що навчається.

Слід зазначити, що за умов жорсткого спрямування інноваційного розвитку у бік комерціалізації для будь-якого типу корпоративної культури важливою є її соціальна відповідальність, яка є фільтром для тих інновацій, що можуть бути шкідливими для екології та свідомості людей.

3.6. Психологічні аспекти організації та управління інноваційною діяльністю на підприємстві

У процесі організації та проведення інноваційної діяльності особлива увага приділяється саме її психологічним аспектам, оскільки на останні часто звертається менше уваги, тому що першочерговими залишаються все ж таки фінансові та технологічні питання. Проте на практиці доведено, що цінність людини впливає на економічний розвиток більше, ніж сумарно всі інші чинники виробництва. З цієї

точки зору, психологічні аспекти інноваційної діяльності виходять на перший план подій. Разом з тим, успішна реалізація проекту може бути лише в тому випадку, коли співпадатимуть відповідні очікування, результати та винагороди, що отримують ті працівники підприємства, які безпосередньо будуть реалізовувати проект. Якщо не існує достойної ідеї, способу її реалізації і команди, яка її буде втілювати, то існуючі фінансові ресурси не врятують ситуацію. Вони лише пролонгують час від старту до провалу.

Тому стає зрозумілою ситуація, коли темпи зростання інновацій у світі вже не є такими швидкими, велика роль приділяється людині, як розробнику, виконавцю та втілювачу в життя інноваційних проектів. У зв'язку з цим мають бути створені відповідні умови для роботи над інноваційним проектом, які, за відомим підходом Маслоу, задовольнятимуть як первинні, так і вторинні потреби конкретного працівника.

Для створення інноваційної компанії необхідні таланти, яких мотивує розквітаюча обстановка та високий ступінь свободи. Тому в її структурі замкнені формати або, так звані, «ящики» не працюють. Необхідна більш пласка, матрична, проектна або ж плаваюча структура. Чим вищий інтелектуальний потенціал цих працівників, тим менше значення мають для них гроші в якості мотиваційного механізму. Проте якщо є висока заробітна плата, то такий працівник не буде намагатися підробляти десь на стороні, і, таким чином, повністю зможе реалізувати себе в даному проекті, оскільки його буде цікавити тільки сам процес роботи. Багатьох із цих працівників неможливо перекупити, оскільки останні віддають більше переваги не можливим, дещо вищим матеріальним стимулам, а процесу та команді, в якій вже втілюють проект.

З компанією, яка реалізує інноваційну стратегію, конкурувати досить складно. Якщо в неї навіть щось і скопіювали, вона вже це залишила і пішла далі. В такій компанії не підтримують існування жорсткої ієрархії, вузької спеціалізації, тому що це заважає побачити нові, ще не реалізовані можливості.

При формуванні організаційно-управлінської структури інноваційно-орієнтованої компанії важливим психологічним моментом є визнання заслуг працівника, повага та можливість різко скоротити різницю в статусах учасників команди. Команда інноваційної компанії складається з колег, для яких їх компетенція має куди більше значення, ніж влада. І відповідно структура інноваційної компанії будується не навкруги влади – ієрархії та спеціалізації функцій, а навколо процесу, його дизайну. Можна розглянути наступний приклад: сьогодні відповідна організаційна структура та управління будуються навколо досліджуваного процесу, в якому працівник може бути працівником вищої ланки, тобто менеджером, а завтра буде запущений інший пілотний проект, де даний працівник може стати підлеглим в команді іншого менеджера, який може краще організувати проект подібного типу.

Для формування оптимальної структури управління нововведеннями в компанії необхідно врахувати три її основні компоненти:

- 1) корпоративні стандарти управління всіма проектами компанії та загальні підходи до управління ресурсами або «єдині правила гри»;
- 2) інформаційна система управління проектами або «інструмент для гри»;
- 3) команда управління проектами або «гравці».

Тоді вдало сформована структура дасть можливість компанії:

– за рахунок ефективного перерозподілу ресурсів між проектами працювати над великою кількістю проектів без збільшення загальної кількості персоналу та капіталовкладень;

– завершити всі проекти так, щоб найкращим чином забезпечити досягнення загальних цілей компанії;

– забезпечити керівництво інформацією;

– розробити та ефективно використовувати корпоративну методичку визначення довгострокових та короткострокових пріоритетів проектів для вирішення можливих конфліктів між проектами, які конкурують за обмежені ресурси.

Як відомо, за своєю природою люди намагаються більше брати участь в процесах, аніж досягати певних результатів. Тому саме створення орієнтованої на результат організаційної культури є важливим моментом у досягненні успіху в бізнесі. Часто формування приємної атмосфери не є настільки важливим для успіху компанії, скільки культивування атмосфери орієнтації на високі стандарти виконання.

На наш погляд, можна виділити три групи факторів, що впливають на процес формування трудової поведінки працівників в ході впровадження інновацій, а саме: мотиваційні фактори, де велика увага приділяється матеріальній та нематеріальній мотивації праці; фактори розуміння ролі, де наріжним каменем виступає психологічне сприйняття від появи ідеї до процесу розробки інноваційного продукту; кваліфікаційні фактори, або навички та компетенції, що дозволяють безпосередньо реалізувати розпочатий проект. Якщо уважно проаналізувати кожен із перерахованих факторів, то прослідковується чітка закономірність наявності у кожній складовій саме психологічних чинників, без врахування яких неможливо реалізувати мотиваційні, кваліфікаційні фактори та фактори розуміння ролі.

Ставлення людини до інноваційних процесів визначається багатьма мотивами в їх різноманітному сполученні, що в сукупності складають механізм мотивації участі працівника в інноваційній діяльності. Він містить як внутрішні мотиви, що визначають схильність особистості до інновацій, так і зовнішні мотиви. Зовнішні позитивні мотиви викликають позитивну реакцію і спонукають до участі в інноваційних процесах. Зовнішні негативні моменти викликають негативну реакцію і примушують працівника взяти участь в інноваційній діяльності.

Внутрішня мотивація працівника підприємства до розробки та впровадження новачій може бути обумовлена багатьма різноманітними психологічними причинами. Це може бути прагнення до пізнання і створення нового, не відомого раніше (суто пізнавальні та творчі потреби); інтерес до науки і бажання принести користь підприємству або просто залишити свій слід раціоналізаторською пропозицією; намагання отримати визнання як винахідника або досягти певного соціального статусу (одержання наукового ступеня, вченого звання); прагнення до творчої самореалізації; честолюбство, бажання виокремитися серед колег, досягти популярності, і завдяки такій діяльності одержати певну посаду, окремі матеріальні блага, нові соціальні гарантії, можливості подальшого професійного та творчого зростання тощо.

Визначальним психологічним чинником, який бере участь у формуванні внутрішньої мотивації працівника, може бути будь-який, навіть такий, як конкурентна боротьба на ринку праці серед високоосвічених фахівців за місце роботи в організаціях інноваційного типу. Серед багатьох мотивів творчої, інноваційної діяльності особливо суттєве значення, на думку окремих авторів, має мотив досягнень, проте домінуючим для творчої особистості він стає, як правило, тоді, коли вже задоволені первинні потреби працівника [48, с. 129].

У той же час, психологічні чинники зовнішньої мотивації можуть виступати у формі адміністративного, економічного, соціального, морально-психологічного впливу і виконують стимулюючу роль. Зрозуміло, що найбільший ефект в процесі мотивації персоналу до інноваційної діяльності можна очікувати тоді, коли структура стимулів, що пропонується роботодавцем і державою, відповідає психологічним чинникам та очікуванням працівника, а не суперечить їм. На практиці така відповідність можлива лише в ідеальному середовищі або наближеному до нього. Це пояснюється тим, що спрацьовують як стимули, так і антистимули: фінансово-економічні, матеріально-технічні, інформаційні, соціально-психологічні, організаційно-управлінські, юридичні тощо [49, с. 79].

Проте менеджерам слід прагнути до максимального скорочення дії цих антистимулів. Для цього слід вивчити, розуміти та враховувати специфіку дії ряду психологічних чинників працівників до інноваційної діяльності, створювати умови для розкриття творчого потенціалу персоналу.

Варто пам'ятати, що талановиті, творчі, амбіційні працівники потребують дещо делікатного ставлення до себе. Має бути продумана до деталей реально діюча система матеріальних і моральних спонукань і стимулів: механізм внутрішнього управління, ступінь участі працівників у формуванні та реалізації інноваційних планів, способи оцінки творчої ініціативи в процесі індивідуального та колективного заохочення, можливості подальшого підвищення кваліфікації й просування працівників по службі, участь у семінарах, науково-практичних конференціях,

умови ідентифікації, фіксування та оформлення винаходів, публікації робіт наукового та науково-практичного характеру.

Налаштування на роботу та забезпечення успіху в інноваційній діяльності вимагає використання арсеналу нетрадиційних спонукальних мотивів до праці – це надання гнучкого графіка роботи, скорочення контролю над роботою, надання права самостійно приймати важливі рішення, створення більш комфортних умов праці тощо. Найвищого інноваційного ефекту можна досягнути лише за умов, коли практичні дії менеджера, що намагається реалізувати інноваційну програму та використовує повний набір мотиваційних компонентів, мають узгоджуватися з відповідними стадіями мотивації (формування мотиву, досягнення об'єкта потреби, задоволення потреб). Вплив психологічного сприйняття працівником інноваційної діяльності та розуміння його ролі в інноваційному процесі часто залежить від того, як працівник бачить свою позицію в процесі діяльності підприємства взагалі та в інноваційному процесі зокрема. Для того, щоб сприймати та залучатися до участі в інноваційному процесі, працівник, по-перше, повинен чітко розуміти, що від нього очікують і чому, тобто усвідомлювати свою мету. І, по-друге, він має відчувати особисту вагомість і незамінність в інноваційному процесі.

Як показує практика, реалізація інноваційного проекту та всі роботи, пов'язані з організацією цієї роботи, відбуваються в межах особливого підрозділу, який залежно від певної специфіки може бути матричним або проектним. Відбір на посаду керівника такого підрозділу також є неоднозначним, проводиться в декілька етапів та вимагає більш відповідального підходу, ніж для звичайного підрозділу. Марвін Боуер, колишній виконавчий директор компанії McKinsey, підкреслював, що бажання управляти завжди повинно супроводжуватися і бажанням організувати. Часто відсутність чіткої організації призводить до провалу блискучих рішень [50, с. 11]. Тому організаційна структура має забезпечити прості та швидкі бізнес-процеси та спростити роботу співробітників, які в ній працюють.

Працюючи в матричному підрозділі, його керівник може побудувати собі плацдарм для стрімкого злету своєї кар'єри. Команда односторонців, яка разом з ним працювала в матричному підрозділі та розробляла проект, може в майбутньому стати однією командою, яка буде переміщатися з одного проекту в інший, а в подальшому може започаткувати й свою власну справу.

З метою уникнення ряду невдач, які можуть трапитися при роботі над інноваційним проектом, пропонується перед початком впровадження проекту з'ясувати, хто і за що відповідає, які має повноваження і яким чином приймає потрібні компанії рішення. Лише за такої умови можна ефективно делегувати повноваження та підтримувати дисципліну. При цьому особливо ретельно потрібно регламентувати механізм передачі відповідальності за делеговані права.

Зважаючи на часто ризикований характер стосовно прийняття рішень при роботі над інноваційними проектами, залишаються ще недостатньо дослідженими питання взаємозв'язку між ставленням до ризику і відповідальністю за дії, які спричинили появу ризику або не допомогли його усунути. Наприклад, чи можна однозначно вважати вищу схильність до ризику менш відповідальною порівняно з нижчою, якщо працівник націлений на досягнення високих результатів і взяття високих бар'єрів.

Оцінюючи психологічні аспекти працівників, робота яких пов'язана безпосередньо з інноваційною діяльністю підприємства, маємо можливість виокремити їх наступні групи за відповідними ознаками:

За ознакою мотивації:

1. Працівники, які мотивовані на отримання кінцевого результату у вигляді нового продукту, послуги, нових підходів до організації виробництва, яких більше цікавить їх імідж та ім'я новатора і менше – матеріальна винагорода. Така людина намагається знайти ту роботу, яка не тільки дає їй засоби до існування, але й надає можливість займатися тим, від чого буде отримувати задоволення.

2. Працівники, які будуть займатися пошуком та реалізацією новацій рівно стільки, скільки їм дозволить відповідна мотивація у вигляді матеріальної компенсації на потрачені зусилля. Перед тим, як отримати зовнішні винагороди, працівник має спочатку відчувати, що вони вже належать йому.

3. Працівники, які орієнтуються лише на матеріальні стимули і займаються інноваційною діяльністю «випадково», не надаючи цьому великого значення, оскільки вважають це звичайною справою заробити гроші.

За ознакою принципового підходу та лідерства щодо участі в інноваційній діяльності:

1. Новатори-лідери, які ведуть за собою колектив (підприємство, бригаду, сектор, відділ). Вони повністю відповідають як за появу самої ідеї, так і за її втілення в життя та отримання кінцевих результатів. Їх принципова позиція – бути завжди та в усьому першими. Навіть сьогодні китайці, оцінюючи працівника корпорації, ставлять його людські якості вище професійних навичок і вважають, що влада і відповідальність – це дві сторони одного фізичного тіла і їх неможливо відділити одну від іншої.

2. Новатори-челенджери, які намагаються переслідувати лідера, бути кращими та зайняти його позиції. Вони часто можуть мінятися з лідерами своїми позиціями залежно від цінності інновації та можливості її швидкого втілення в життя.

3. Нішові гравці, які не намагаються отримати великі конкурентні переваги від впроваджених новацій, за рахунок яких можна захопити велику ринкову частку, і працюють на вузькому сегменті ринку. Вони часто є представниками малого бізнесу та позиціонують себе у фрагментарних галузях.

За ознакою відношення до новацій, трансформації поглядів від минулого до теперішнього:

1. Працівники, які є вихідцями з колишньої адміністративно-управлінської системи, які не завжди швидко та адекватно сприймають нововведення в силу різних причин (звичка, не хочуть змінювати існуючий статус, очільну посаду тощо).

2. Працівники, які мають відносно молодий вік, але досить застарілі погляди щодо впровадження новацій, тому що не мають потенціалу на їх втілення та не бажають розвиватися.

3. Працівники, які є досить мобільними щодо інноваційних змін, генерують їх та прагнуть постійно втілювати та просувати на ринок, часто не звертаючи уваги на усталені погляди, традиції та звички.

За ознакою сприйняття новацій та можливих, пов'язаних із ними змін:

1. Працівники, які сприймають новації та відкрито їх підтримують, таким чином створюючи плацдарм для реалізації, розповсюдження нового та охоплення все ширшого кола працівників.

2. Працівники, що сприймають новації, але в силу свого характеру показують це лише в процесі роботи та не агітують інших. Вони є лише мовчазними гравцями однієї команди, а не провідниками її ідей.

3. Працівники, які не сприймають появу будь-чого нового та пов'язаних з цим змінами, але відкрито декларують свою незгоду та є постійними опонентами. Часто їх незгода та критицизм в руках умілого менеджера може призвести до появи більш нових, радикальних та ефективних результатів.

4. Працівники, які, з одного боку, не сприймають появу нового, з іншого – відкрито не висловлюють свою думку щодо останнього, залишаючи на розсуд керівника та колективу прораховувати їх подальші дії та вчинки та прогнозувати відповідні результати.

Щодо останнього критерію, то наявність працівників четвертої групи є найменш бажаною для колективу інноваційного підприємства, тому що найбільша увага приділяється саме тим, хто буде впроваджувати відповідний проект в реальне життя, навіть і не агітуючи інших. Люди хочуть стабільності, проте у світі, який постійно змінюється, необхідно вміти ходити по палубі корабля, який пливе в бурхливому морі.

Для керованості процесу управління змінами слід створити мобільну проектну групу (з різних за сприйняттям змін працівників), в яку можуть увійти біля десятка працівників, які три місяці лише обговорюватимуть та створюватимуть програму майбутніх змін. Такі співробітники будуть зайняті реальною роботою, іноді навіть і не розуміючи, чого саме хоче від них керівник. Не маючи успішного досвіду створення подібних програм, вони будуть безпечними та не будуть заважати в проведенні реальних змін.

Щоб уникнути ряду можливих конфліктів та в майбутньому прогнозувати їх більш прискіпливо, необхідно активно використовувати дієві науково-практичні інструменти, особливо коли це стосується досить мінливої матерії – психологічних аспектів. При врахуванні останніх в управлінні інноваційною діяльністю слід обов'язково спиратися на основні функції та інструменти управління персоналом, які дадуть можливість знайти відповідь на наступні питання, а саме:

- де і як знайти необхідні для організації креативні таланти (виявлення бажаних для роботи в організації; залучення потенційних кандидатів на вакансії; відбір кращих з потенційних кандидатів);
- як забезпечити максимальну віддачу від працівників (адаптація до нових організаційних умов; професійний, управлінський та особистий розвиток співробітників; формування амбіційних цілей та складних завдань; визначення ролей і планування кар'єри; збільшення віддачі та орієнтація на результат);
- за допомогою яких практичних інструментів можна захистити організацію від спроб конкурентів переманити ключових співробітників (підвищення рівня задоволення працівників; забезпечення перспектив для самореалізації, оцінка результативності);
- як забезпечити наступність поколінь (раціоналізація чисельності працівників, формування внутрішніх консультантів, внутрішньої корпоративної культури підприємства).

Вочевидь, приведений список інструментів реалізації функцій управління персоналом не вважається вичерпним і тому кожен практикуючий менеджер завжди бачить слабкі місця й те, чого ще потрібно досягти в майбутньому.

Об'єктивності такого підходу можна досягти при врахуванні суб'єктивних витрат величини фізіологічної енергії, кваліфікації та досвіду, загальноосвітнього та інтелектуального потенціалу, залежності заробітної плати від кінцевих результатів праці.

Не останню роль в процесі реалізації інноваційних проектів відіграє кваліфікація працівника. Це той максимум, на який спроможний працівник, і який визначає його необхідність. У випадку, якщо інновація потребує нових знань, вмінь або навичок, які виходять за межі його компетентності та компетенцій, тобто його «максимуму», працівник стає недієздатним і втрачає свою причетність до інноваційного проекту. Проте, чим вища кваліфікація працівника, тим більшою мірою він керується зовнішніми мотивами та внутрішніми психологічними чинниками, і тому з більшим бажанням бере участь у процесах впровадження та поширення інновацій, прагне максимально активізувати свої творчі здібності й спрямувати цю активність на досягнення високих результатів. Це формує в колективі відповідний соціально-психологічний механізм.

Складовими соціально-психологічного механізму формування професійної відповідальності колективних суб'єктів управління є:

- взаємодія внутрішньо-групових процесів взаємної відповідальності та взаємозалежності;
- узгодженість структурних компонентів професійної відповідальності кожного члена колективного суб'єкта управління;
- забезпечення взаємодії внутрішньо-групових процесів з урахуванням рівня сформованості структурних елементів професійної відповідальності кожного його члена [51, с. 11].

Даний механізм може бути реалізований лише завдяки ефективному використанню професійного потенціалу персоналу підприємства.

Досліджено, що найбільше впливають на лояльність персоналу наступні фактори:

1. Турбота та розуміння з боку керівництва компанії.
2. Політика керівництва компанії.
3. Задоволення своєю цінністю для компанії.
4. Задоволення престижем компанії.
5. Задоволення змістом та цікавістю роботи.
6. Задоволення можливістю службового зростання.
7. Наявність загрози звільнення.
8. Задоволення професійним ростом.

При прийнятті на роботу працівників в інноваційні підрозділи доцільно використовувати особливі, специфічні підходи. На підприємстві, яке вважається інноваційно-орієнтованим, при прийнятті на роботу працівників є певні загальноприйняті правила, а саме:

– наймати працівників тільки з хорошою репутацією, оскільки брати на роботу людей з нечесним минулим вважається великим ризиком для майбутнього проекту;

– встановлювати не стільки строгий регламент, скільки домовлятися про правила відповідної поведінки та доводити їх до відома всіх співробітників, маючи впевненість, що кожний співробітник відчуває свою відповідальність перед фірмою;

– менеджери щоденно контактують з працівниками, тому що найбільш безвідповідальні дії останніх можливі тоді, коли менеджери втрачають постійний контакт із працівниками;

– менеджери інноваційних проектів повинні самі безпосередньо формувати рольові моделі та виступати рольовими моделями для втілення запланованих цілей в реальність.

Слід зазначити, що інноваційна діяльність передбачає залучення до процесу

розробки та впровадження новачій багатьох учасників – від менеджменту, який приймає рішення про реалізацію інноваційного проекту – до працівників, які безпосередньо виконують необхідні роботи, пов'язані з впровадженням нового продукту.

Безпосередньо робота керівника не завжди базується лише на контролі фінансових показників, а полягає й у пошуку талановитих працівників в межах своєї компанії. Не завжди необхідно залучати креативних співробітників зі сторони, тоді як їх можна відшукати на місці, знайти ключові компетенції своїх працівників, надихнути їх на використання своїх талантів на добробут компанії. Більшість з таких працівників знаходяться на нижчих сходах організаційної ієрархії і формально безсилі вирішувати важливі проблеми на вищому рівні. Проте їх безсилля слід трактувати, насамперед, як незадоволення існуючим станом і можливість та готовність перемагати на нових ієрархічних сходинках.

Нещодавно в словниковий запас керівників по роботі з персоналом ввійшло поняття «headhunting», що в перекладі з англійської означає «полювання за головами». Якщо раніше вирішальним фактором успішного ведення бізнесу був капітал, про що вже не раз згадувалося, то сьогодні акценти дещо змінилися – з матеріальних активів переміщуються на людей – спеціалістів високого класу, які здатні ефективно працювати на результат. Це стосується всіх підприємств без виключення, а особливо – інноваційно-орієнтованих. Такі спеціалісти, усвідомлюючи свою цінність для підприємства, диктують відповідно й свої вимоги. Вони стають все менш лояльними по відношенню до своєї компанії-роботодавця, оскільки в них виникає все більше пропозицій і можливостей для вибору свого місця роботи, що формує їх певну мобільність. Внаслідок чого компанія має ризик втратити цінного співробітника, в зростання якого вкладено немало сил та засобів, оскільки реалізувати свої амбітні плани останній зможе вже в межах іншої організації. Звідси й з'явилося таке поняття як «перенесені знання» (англ. «portable knowledge»).

Боротися з такими явищами важко, подекуди неможливо, оскільки працівник, тим більш високого класу, є вільним у своєму виборі. Разом з тим, в силі кожного підприємства, компанії, що займаються інноваційною діяльністю, створити належні умови роботи для талановитих людей, які надовго залишалися б частиною єдиної команди, де й далі продовжували б рости та розвиватися. Іншими словами, якщо людський фактор був і залишається завжди актуальним, то сьогодні він став просто критичним. Доказом останнього є той факт, що близько 200 керівників різних компаній в 6 країнах світу, відповідаючи на питання «Які Ви для себе визначили пріоритети, щоб бізнес був успішним?» відповіли: залучення та втримання грамотних співробітників [52, с. 43]. Багато менеджерів вищої ланки слушно визнають, що працівники та корпоративна культура, на відміну від продукту чи послуги, це те, що неможливо зімітувати.

Не менш важливим, для інноваційного підприємства, є наявність креативного лідера, який очолив би безпосередньо конкретну діяльність, оскільки він задає стратегію і показує напрям, яким необхідно йти. Звичайний менеджер, нехай навіть і вищої ланки – це людина, яка, маючи сформульовані цілі, лише налагоджує процес їх досягнення. Тому, з одного боку, лідерство є важливою компетенцією, яка присутня не в кожного керівника, а з іншого – лідер має відчувати необхідність існування організації й для себе. Простота принципу корисності за висловом китайського мудреця Тай Гонг Вонга полягає в наступному: «Якщо користь є взаємною, то співробітництво відбудеться» [53, с. 191].

Лідер інноваційного підприємства має володіти особливим набором навичок та компетенцій, які він не може проявити в інших, звичайних умовах. Для сучасного лідера-новатора необхідно виділити наступні компетенції:

- глобальне передбачення необхідності впровадження новачії (стратегічне, довгострокове передбачення, вміння орієнтуватися в будь-яких умовах, мати відчуття);
- самомотивація (необхідно мати високий рівень мотивації, тому що ніхто не стоїть над керівником і не говорить йому про обсяги та методи роботи);
- ефективні комунікації (якщо в процесі комунікації двоє не можуть зрозуміти один одного, то винен, насамперед, той, хто надсилає повідомлення);
- довіра та повага оточуючих;
- впевненість в собі, що дозволяє приймати часто ризиковані рішення.

Проте вилучити з іншого оточення, розвинути та залучити до співпраці лідера-новатора є досить складним завданням для підприємства. Для того, щоб залучити талановитого та амбіційного співробітника, необхідно, насамперед, зрозуміти, чим його кар'єрний цикл відрізняється від кар'єрного циклу будь-якого іншого співробітника. Спочатку будь-який співробітник проходить період адаптації, який необхідний йому для того, щоб зрозуміти, чим займається компанія. Це визначає відповідний психологічний настрій працівника, вже попередньо орієнтований на результат (рис. 3.7). Наступними етапами є: розвиток, коучінг, ротація, встановлення заробітної плати, винагорода, оцінка прийняття кар'єрних рішень. Проте працівники, які працюють у відділах, що займаються інноваційною діяльністю, проходять ці етапи значно швидше, що дає їм можливість змінити компанію, якщо не виправдані їх високі очікування.

Два аспекти є в діях працівника – внутрішня мотивація та зовнішній ефект. Без врахування внутрішньої мотивації працівника неможливо робити висновок про особисті дії чи дії інших людей. Тому спостереження над собою необхідні для подальшого особистого росту, що має відбуватися за певних умов.

У зв'язку з цим, в інноваційно-інвестиційно орієнтованих компаніях часто створюються відповідні умови, які полягають в наступному:

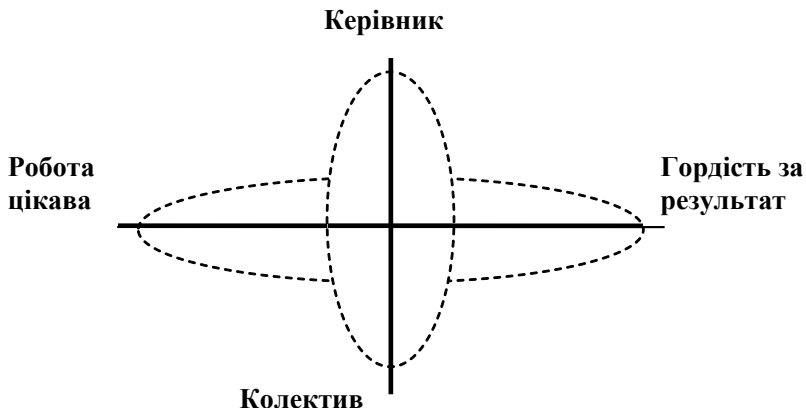


Рис. 3.7. Елементи психологічного настрою працівника на результат

- свідомо підтримується розвиток персоналу;
- стимулюється підвищення продуктивності праці;
- цінується внесок кожного співробітника у кінцевий результат;
- визначається для співробітників повна рівність можливостей для розвитку;
- розробляється план діяльності, зрозумілий для працівника;
- кожен працівник усвідомлює свій конкретний внесок як в поточні, так і в кінцеві результати діяльності компанії;
- стратегія розвитку персоналу формується у відповідності з цілями компанії;
- менеджери ефективно займаються розвитком персоналу;
- розвиток персоналу підвищує ефективність та креативність компанії;
- система розвитку персоналу постійно удосконалюється.

Компанію, яка має перераховані компетенції, можна сміливо назвати «інвестором в людей».

Часто виникають ситуації, коли рішення в компанії приймаються за відсутності повної інформації чи у випадку помилкового розуміння ситуації, яка склалася. І, як показує практика, багато проблем в житті та організаціях виникає із-за недоліку спілкування. Спілкування ніколи не буває зайвим, особливо коли це стосується амбітних та талановитих співробітників, яких необхідно постійно тримати на «гачку» та інформувати про плани відносно їх кар'єрного зростання.

У протилежному випадку, в процесі впровадження інновацій, на підприємстві може існувати певний опір. Відомий італійський мислитель Н. Макіавеллі зазначав: «Слід усвідомлювати, що немає важчої та небезпечнішої справи, аніж заміна старих порядків новими. Хто б не виступав з такими починаннями, на нього чекає ворожість тих, кому вигідні старі порядки, і прохолодність тих, кому вигідні нові».

Опір змінам може бути таким сильним, що його не вдається побороти, тому, перш ніж впроваджувати зміни, необхідно проаналізувати й передбачити силу опору новим змінам. Особливо актуальне прогнозування опору змінам у великих організаціях або в організаціях, які тривалий час існують без змін, тому що тут опір може набувати руйнівної сили та великих масштабів [54, с. 290].

Оскільки нововведення можуть наštтовхнутися на прихований опір певної частини працівників, то важливим завданням керівництва підприємства є стимулювання позитивного сприйняття інноваційних змін усіма працівниками організації. Йдеться, насамперед, про розробку механізму мотивації, як внутрішньої, так і зовнішньої, де перше буде будуватися на потаємних, психологічних важелях самого працівника, а останнє – шляхом зовнішнього впливу окремих детермінантів. Основна увага при цьому звертається на розробку механізму стимулювання творчого пошуку працівника, винахідництва, ініціювання дослідницьких проектів щодо перспективних напрямів діяльності підприємства.

Повністю нейтралізувати опір змінам неможливо, тому виникає необхідність зменшення його сили. Аналіз потенційних сил, які чинять опір, дає змогу виявити в організації працівників або їхні групи, які будуть особливо активними противниками, та з'ясувати можливі причини такої поведінки. Зменшити опір конкретним змінам можна, об'єднавши людей у творчі групи, які саме й сприятимуть реалізації цих змін.

Дослідження свідчать, що готовність людей до змін не є безмежною, але вона містить певні можливості. Для цього необхідно обов'язково брати до уваги психологічний чинник. Керівництво організації, проводячи відповідні зміни, має продемонструвати впевненість у правильному виборі та необхідності його реалізації, намагатися послідовно втілювати плани в життя, без зайвої поспішності. Хоча практично нереально досягти повного схвалення змін, особливо на початку їх втілення. Тому слід спокійно сприймати невеликий опір і терпляче ставитися до працівників, які спочатку опиралися, а потім змінили свою позицію та поведінку. Ми часто дозволяємо оточуючим несправедливо до нас відноситися, тому що не хочемо з ними конфліктувати, а також не бажаємо порушувати установлені поняття про те, що добре, а що погано [53, с. 41]. У випадку, коли працівник не може підтримувати компанію, в якій він працює, то йому краще звільнитися. Не варто підривати моральний дух такої компанії та постійно демонструвати своє невдоволення.

Разом з тим, негативізм окремих працівників не обов'язково має бути перешкодою у впровадженні інноваційної стратегії на підприємстві. Часто люди, яких називають «негативістами» є найбільшими реалістами. Проте завжди необхідно мати позитивний настрій, оскільки він допомагає працівнику бачити все, що доступно. Доля працівників, налаштованих негативно – це постійні роздуми про можливі не-

вдачі та невезіння. Можливо, джерелом проблем працівника є не негативізм сам по собі, а те, що були обрані для себе нецікаві та нудні завдання, що тільки підсилило негативне відношення працівника до роботи.

Помірний критицизм завжди корисний для підтримки професійних стандартів. Тому психологи радять бути позитивно налаштованим негативістом, перестати фокусуватися на своїх недоліках і зосередитися на власних нереалізованих надіях. Важливо полюбити свої недоліки, не засуджувати їх, а вчитися використовувати останні для особистого зростання. Якщо працівник не має можливості винести емоційний безлад і хаос, що з'являються в нього разом із змінами, він відбирає в себе шанс на подальше оновлення.

Не завжди всі працівники мають однакову продуктивність у виконанні завдань, поставлених собі самостійно або з боку інших працівників. Деякі мають пережити період неактивності перед тим, як стати активним. Для інших – період відпочинку є необхідною частиною процесу вироблення творчої енергії. Важливо при цьому адекватно сприймати свої недоліки та не засуджувати їх, а використовувати для того, щоб рухатися вперед і вгору. Необхідно навіть насолоджуватися своїм періодом непродуктивності, щоб коли прийде натхнення, швидко його реалізувати та відчувати свою значимість.

Навіть якщо у керівника підприємства або інноваційного підрозділу не має цілковитої впевненості в тому, що даний проект є стовідсотково успішним, необхідно створювати відповідне враження впевненості в собі до тих пір, поки оточуючі в це не повірять. В подальшому події, скоріш за все, будуть розвиватися по одному з наступних сценаріїв: працівник визнає поразку і буде відчувати себе жертвою обставин, які склалися, або ж йому, нарешті, прийде в голову ідея припинити су-против та намагатися підігнати ситуацію під стандарти своєї «правильності».

Реалізуючи великі або середні проекти, не потрібно забувати про малі та незначні впровадження та розробки. Адже успіх у великому часто складається з накопичених малих перемог, а причиною багатьох невдач часто є ігнорування незначних подій. При цьому, отримуючи задоволення, від незначних переваг, працівник намагатиметься мати їх і у великих проектах.

Якщо інноваційний підрозділ не завжди стовідсотково може реалізувати поставлені плани, то для цього мають бути певні причини. Типові причини невдач із впровадження інноваційного проекту можна ідентифікувати та умовно класифікувати на такі, що зумовлені людським фактором, та технічні, які пов'язані з недостатнім досвідом підготовки проекту. Як свідчить досвід ряду китайських компаній, для перемоги над іншими необхідна наполеглива сила, а для перемоги над собою потрібна спокійна міць [53, с. 29].

Носіями таких невдач є безпосередньо конкретні виконавці. Причини невдач інноваційно-орієнтованого підприємства криються в таких працівниках, як ті:

1. Кому подобається створювати угруповання з посередніх особистостей і направляти їх на приниження нових ідей та видатних особистостей.

2. Хто став рабом звички витрачати непомірні кошти на будь-що.

3. Хто направляє всю свою увагу на пошук недоліків у всьому, стимулюючи тим самим незадоволення групи для власної вигоди.

4. Хто думає тільки про свою власну вигоду та діє, виходячи з принципу перемоги за будь-якої ціни.

У процесі впровадження та реалізації інноваційних змін на підприємстві, спостерігаються зміни трьох важливих компонентів:

1. Змінюється стратегія, що призводить до появи нової продукції та нових ринків.

2. Змінюються компетентності підприємства, включаючи систему, структуру, вміння, знання та навички.

3. Змінюється поведінка персоналу, включаючи норми, поняття, цінності, моделі та розподіл влади.

На рис. 3.8 показано, як впорядкування цих змін впливає на супротив працівни-

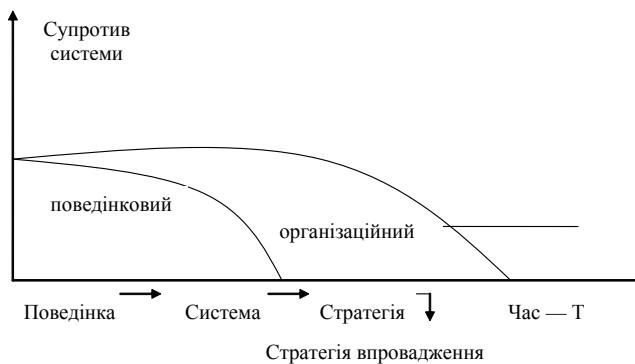
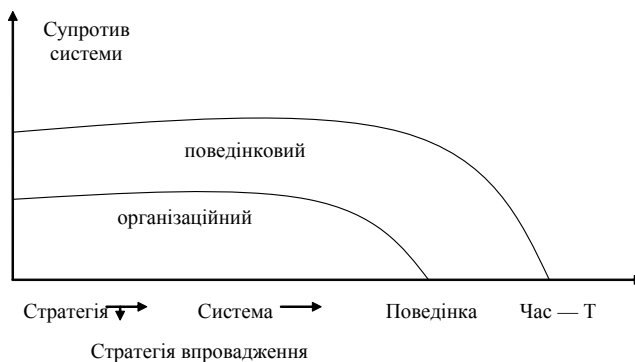


Рис. 3.8. Послідовність дій, яка зменшує супротив [55, с. 323]

ків, які будуть їх реалізовувати. Верхня частина рисунку ілюструє процес виникнення супротиву, якщо впровадження змін відбувається у наступній послідовності: стратегія, система, поведінка працівників. Якщо зміни системи затримуються, поступаючись стратегії, то супротив працівників буде досить сильним впродовж усього процесу впровадження нового. В нижній частині рисунку представлена зовсім інша послідовність: поведінка, система, стратегія. Якщо зміни в поведінку персоналу будуть внесені раніше, ніж це торкнеться організаційних основ, то керівництво має можливість стримати виникнення супротиву.

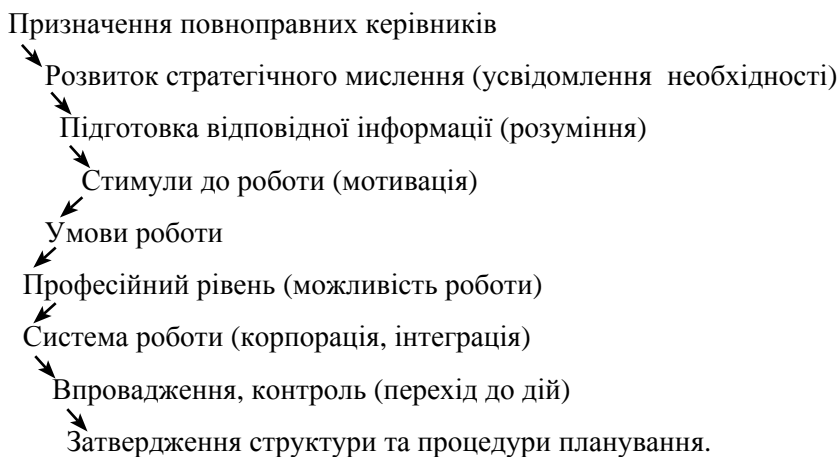


Рис. 3.9. Послідовність дій по впровадженню системи планування нововведень з мінімальним супротивом

У випадку, якщо підприємство впроваджує ряд нововведень, то багато ризиків, які можуть стати причиною невдач нововведень компанії, виникають тому, що кожне нововведення на підприємстві існує як автономне завдання або проект без урахування його зв'язків із іншими проектами. Оскільки кожен проект розглядається та управляється як автономна складова. При цьому втрачаються з поля зору наступні важливі складові, а саме: цілі, які ставить перед собою підприємство; яким чином це вплине на інші проекти; як реалізація інших проектів позначиться на даному проекті в умовах конкуренції при обмежених людських та матеріальних ресурсах.

Послідовність дій з мінімальним супротивом може бути встановлена за допомогою системи заходів, представлених на рис. 3.9.

Таким чином, проаналізовані вище психологічні аспекти організації та управління інноваційною діяльністю на підприємстві дозволяють констатувати їх

суттєву значимість та безальтернативність в роботі інноваційно-орієнтованих підприємств.

3.7. Соціальні інновації в контексті стратегічного розвитку

Зміни практики менеджменту наприкінці ХХ століття можна охарактеризувати як процес соціалізації управління: успішні підприємницькі стратегії характеризувалися найвищою ефективністю в тих країнах, де завдання економічного зростання та забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання вирішувалися у сполученні з подоланням низки соціальних проблем та забезпеченням якості трудового життя. Одним з найбільш значимих генераторів такого розвитку можуть і мають стати соціальні інновації: саме вони формують сприятливе для науково-технічних, технологічних та інформаційних нововведень середовище, забезпечують їхнє прискорення, підвищення ефективності використання нової техніки й технологій, скорочення інноваційних витрат.

Як свідчать зарубіжні дослідження [56, с. 12], з переходом від індустріального суспільства до економіки знань та послуг, пов'язаних із реалізацією парадигми інноваційного розвитку, відбувається зміна співвідношень між технологічними й соціальними інноваціями у напрямку посилення значення соціальних інновацій, причому динаміка цього процесу безпосередньо залежить від швидкості постіндустріальних трансформацій. При цьому, вартість соціальних інновацій у десятки разів дешевша, і створюють вони у десятки разів більший дохід, аніж традиційні «технологічні» інновації, забезпечуючи для конкретної компанії збільшення ROI (Return on Investment) в 4-16 разів за період від 6 місяців до одного року [57].

В акумульованому вигляді соціальну інновацію можна представити як нововведення в формах існування соціуму, соціальних і трудових відносинах, котрі, створюючи нову (додаткову) соціальну цінність для визначеної цільової групи, забезпечують якісне зростання конкурентоспроможності, ефективності господарювання та якості трудового життя.

Як справедливо зазначає О. Новікова, соціальні інновації здійснюються в усіх сферах суспільного життя, переважна сфера їх локалізації пов'язана з життєдіяльністю людини і суспільства в цілому, процесом відтворення і розвитку людини, задоволенням її потреб, організацією людської спільноти [58, с. 21].

У цьому контексті варто навести термін «інноватизація соціального розвитку» як комплексний феномен, що означає системне насичення стратегії розвитку підприємства (регіону, національної економіки) в цілому і простору відтворення персоналу (людських ресурсів) зокрема соціальними інноваціями по кожному з

базисних вимірів – економічному, соціальному, організаційному, технологічному, інституціональному, психологічному (зокрема, щодо відносин розподілу й форм одержуваного доходу, мотивів трудової діяльності, трудових цінностей, трудової поведінки тощо) [59, с. 180].

Постіндустріальний період розвитку сприяв поширенню серед суб'єктів господарювання таких різновидів соціальних інновацій, як перетворення форм власності, модернізація засобів, методів і стандартів корпоративного управління, організаційних структур компанії, нововведення у використанні змінного режиму робочого часу, методах і прийомах організації праці; нові прийоми й методи реклами, включаючи створення каналів просування продукції, виставкову діяльність, комунікацію й зворотний зв'язок зі споживачами, використання механізмів приватно-державного партнерства; кадрова й освітня діяльність, включаючи підготовку й перенавчання кадрів, формування кадрових резервів, залучення студентів і молодих фахівців до роботи в компанії й до співробітництва з нею; ротаційна система управління кадрами, нові мотиваційні системи, система контролю за допомогою відеонагляду тощо.

Проведений аналіз дав змогу виокремити наступні основні інноваційні зміни соціального напрямку у визначених функціональних стратегіях розвитку підприємства, котрі з'явилися як відповіді на виклики та вимоги постіндустріальної економіки. Насамперед, це соціальні інновації, що стосуються функціональних стратегій організації виробництва та праці.

Важливим для побудови підприємницьких стратегій інноваційного розвитку є модернізація структури та форми підприємства як основної форми організації трудової діяльності та місця, де безпосередньо здійснюється основний обсяг робіт у напрямі зменшення ролі великих підприємств як роботодавців. Великі підприємства реалізують ідею розукрупнення своїх підрозділів, представляючи собою сьогодні об'єднання невеликих організацій, при цьому традиційні виробничі структури замінюються невеликими професійними колективами, що працюють з новітніми комп'ютерними і телекомунікаційними технологіями. На зміну зримій формі підприємства, зосередженої у висотних офісах і фабричних цехах, приходять віртуальне підприємство, що представляє сукупність просторово розосереджених електронних робочих місць, пов'язаних між собою комп'ютерною мережею.

Організаційне забезпечення нової вільної трудової поведінки і відповідальності працівників, сприятливе інноваційному розвитку підприємства, реалізувалося в управлінській моделі «автономії праці» (управлінська концепція «відповідальної автономії»), тобто особливому типу самоорганізації працівників, що передбачає чітку виробничу дисципліну, право на оперативні рішення і самостійні дії. Відповідно почали змінюватися організаційні форми праці в процесі формування комплексних команд: цільових груп, кружків якості, автономних і наскрізних

бригад – як особливої комбінації професіоналів. Групові технології в сучасному індустріальному (автоматизованому) виробництві й мережеві технології в інформаційному (комп'ютерному) виробництві дозволяють ефективно інтегрувати цей новий колективізм в організаційну структуру підприємств.

На сьогодні у сфері використання дистанційних контактів між роботодавцями й виконавцями спостерігається активний розвиток технічних засобів і формування адекватних новим можливостям норм трудової поведінки сторін. Одним з наслідків формування горизонтальних економічних структур є децентралізація трудової діяльності в часі й просторі, при цьому багато видів робіт можуть виконуватися за тисячі кілометрів від офісу й навіть перетинати національні кордони різних країн. Спільний елемент такого дистанціювання полягає у використанні телекомунікацій, комп'ютерів, а також інтернет-технологій для зміни прийнятої географії роботи. Прикладом іншого важливого нововведення є партнерські мережі для підвищення ефективності бізнес-функцій, розробник методики – С. Паса (Salvatore Raso), засновник консорціуму консультантів «Інновації й Вимір 21 століття» (Innovations and Measurement 21). Методика collaborative networks™ спрямована на активізацію потенціалу партнерських мереж для прискорення комунікацій, інновацій та стійкого зростання. Її застосування дає змогу забезпечити: ідентифікацію формальних і неформальних «знансвих» мереж як усередині самої організації, так і за її межами; організацію конструктивного діалогу, спрямованого на оперативний розв'язок завдань, що стоять перед компанією; розробку моделі інформаційної взаємодії, при істотному скороченні витрат і збільшенні прибутків. Створюється одночасно й система індикаторів виміру ефективності «знансвих» мереж.

Змінюється уся система трудових відносин, як по горизонталі «працівник-працівник», так і по вертикалі «працівник-керівник». Якщо в традиційній економіці між працівником і керівником існують вертикальні економічні зв'язки «керування-підпорядкування», то в інформаційному секторі керівник уже – не так шеф, начальник, як особа, що координує працю підлеглих, робочі місця яких подекуди просторово значно дистанційовані. Відповідно вертикальні зв'язки змінюються горизонтальними. При цьому значно зменшується залежність працівника від керівника компанії, що формує особливий різновид партнерських відносин між керівником і працівником на основі відповідного зростання довіри між ними.

Ці структурні перетворення приводять до того, що традиційне протистояння «працівник-роботодавець» також зазнає змін: від працівника вимагається якщо не участь в управлінні виробництвом і прийнятті рішень, то принципово інша система трудової мотивації. Сформована раніше парадигма – «сильному роботодавцеві може протистояти лише асоційований працівник, який відстоює свої інтереси в трудовій сфері» – усе більше поступається місцем індивідуальним відносинам між працівником і роботодавцем з перенесенням акцентів на якісні характерис-

тики працівника [60]. Зміна економічних умов – глобалізація, інноватизація національних економік випробовують на міцність сформовані «стандартні» умови зайнятості, при яких відносини між працівником і роботодавцем носили «колективний» характер, оскільки в основному регулювалися колективними договорами й угодами й були однаковими для переважної більшості зайнятих. Нині найманий працівник сам укладає з роботодавцем угоду, в якій визначено його заробітну плату, тривалість робочого дня, відпустку, соціальне страхування тощо.

Сприятливим щодо подолання десоціалізації персоналу нововведенням щодо організаційно-правових форм підприємств є виробнича демократія у вигляді т. зв. народних підприємств. Це новітня форма підприємницької діяльності трудових колективів, котрі є юридичними особами і суб'єктами права спільної власності на засадах самоуправління, захисту прав та інтересів працівників як співвласників свого підприємства, участі їх у прийнятті важливих господарських рішень та в розподілі результатів праці підприємства. Така організаційна форма виробництва, через колективну приватну власність зі спеціальним правовим режимом, дає можливість відійти від моделі найманої праці, перейти до моделі поєднання праці і капіталу, уособлюючи в одній особі працівника і власника. Серед різноманітних варіантів моделей забезпечення працівників часткою капіталу акціонерних товариств найбільш відомий і поширений в США та інших західних високорозвинених країнах – план створення акціонерної власності працівників ESOP. Ця найбільш прогресивна організація суспільної праці успішно також представлена в діяльності іспанських кооперативів «Мандрагон».

Європейські країни, що прийняли закони про правове регулювання акціонерних товариств працівників (Німеччина, Франція, Велика Британія, Данія, Іспанія, Італія, Швеція та ін.), дотримуються рекомендацій Ради ЄС заохочувати розвиток програм участі працівників в управлінні виробництвом і розподілі його результатів, розглядають демократизацію виробництва як важливу складову інвестицій у людський капітал, формування інноваційної, соціально справедливої постіндустріальної економіки. В цих країнах існують загально визнані національні організації, політичні рухи за колективну власність працівників. Зокрема, відповідно до федерального законодавства США програми ESOP відносяться до категорії правочинних пільг і допомоги працівникам і регулюються Міністерством праці і Службою внутрішніх доходів.

У 500 найбільших корпораціях ще наприкінці ХХ століття працівникам належало в середньому 27 % акцій, а в таких, як McDonnell-Douglas Corporation, Procter & Gamble Co, – близько 33%. За результатами опитувань, понад половина американських робітників хотіли б працювати на підприємствах, що належать працівникам-власникам [61]. Досвід свідчить, що на народних підприємствах економічні показники у півтора рази вищі від показників приватних підприємств, де засто-

совується звичайна наймана праця, причому є випадки економічного відродження збанкрутілих підприємств через перехід на режим народних підприємств [62]. Символічно, що Нобелівська премія з економіки за 2009 р. присуджена Е. Остром саме за роботи у сфері управління колективною власністю, яка довела, що колективне управління власністю, спільними ресурсами у переважній більшості випадків є найбільш ефективним й безконфліктним.

Важливий блок соціальних інновацій становлять зміни функціональних стратегій підприємств гнучких форм зайнятості та найму. Зокрема, слід виділити насамперед практику неповного робочого дня. Так, у високорозвинених країнах ЄС у 90-х рр. у режимі неповного робочого дня працювали близько 20% всіх зайнятих. Ця форма зайнятості набула нового розвитку в умовах кризи, причому найбільше – у високорозвинених країнах, зокрема, у старих державах-членах ЄС (наприклад, у Данії, Швеції, Німеччині, Великій Британії більше 25% працюючого населення зайняті неповний робочий день, у Нідерландах ця частка становить 48%. Сьогодні усе більше компаній починають впроваджувати схему замовлення продукції точно за розкладом, що підштовхнуло їх до ідеї наймання працівників також точно за розкладом.

Важливою соціальною інновацією такого плану також є аутсорсинг – передача організацією певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншої компанії, що спеціалізується у відповідній сфері. Компанія-замовник послуги може не дбати про дотримання вимог трудового законодавства щодо звільнення персоналу та його соціального захисту, турбуватися про пенсійні виплати; опікуватися професійним зростанням «орендованого» персоналу, вибором системи мотивації праці тощо. Різновидом аутсорсингу є добір тимчасового персоналу для задоволення потреб компаній в «гнучкій» робочій силі на неповний робочий день або на короткий (від одного дня до декількох місяців) період.

Іншою новітньою соціальною стратегією є аутстафінг – виведення персоналу за штат компанії-замовника й оформлення його в штат компанії-провайдера, яка стає формальним роботодавцем для цих працівників, беручи на себе за них повну юридичну й фінансову відповідальність. Нині аутстафінг являє собою юридично оформлений сервіс з чітко відпрацьованим механізмом реалізації. До 2005 р. близько 80% усіх малих і середніх компаній високорозвинених західноєвропейських країн вивели частину своїх співробітників за штат. Дослідження свідчать, що сьогодні в окремих компаніях високорозвинених країн у вартості кінцевого товару або послуги до 80% становить вартість, додана «взятими в позику» різних форм на різні терміни працівниками [63; 64; 65].

Важливою соціальною інновацією також є окремих різновид аутстафінгу – фрилансерство. Фрилансер – особа, яка перебуває поза постійним штатом будь-якої компанії, виконуючи роботу без укладання довгострокового договору з роботодав-

цем та якого наймають лише для виконання визначеної номенклатури робіт. Щодо напрямів застосування фрилансерства слід виокремити насамперед програмування, маркетинг, рекламу, дизайн.

Застосування такої інновації, як краудсорсинг, надає власникам підприємств можливість взагалі не оплачувати трудові послуги або здійснювати мінімальну оплату: розв'язують конкретні виробничі проблеми чи навіть проводять дослідження неоплачувані або малооплачувані професіонали-аматори. Ця новітня форма співробітництва у сфері праці рекламується як залучення знань й талантів, реалізація бажань споживачів безкоштовно або за невелику ціну поділитися своїми ідеями з компанією, винятково з інтересу побачити власні ідеї втіленими у виробництво. Яскравим прикладом втілення краудсорсингу у світі є Threadless – компанія з виробництва футболок із Чикаго, яка трансформувала процес розробки дизайну футболок в проведення он-лайн-конкурсу, нагороджуючи щотижня переможців, однак справжньою мотивацією є бажання побачити свою роботу запущеною у виробництво: на етикетці кожної футболки надруковано ім'я розробника.

Однією з найважливіших видів кадрових інновацій є аутплейсмент як форма розірвання трудового договору між підприємствами й працівниками, що передбачає залучення спеціалізованих організацій з метою надання зацікавленим особам допомоги у працевлаштуванні. Участь у процедурі розірвання трудового договору незалежної третьої сторони дозволяє зняти напруженість і знайти компромісне рішення, підвищуючи рівень довіри до роботодавця та покращуючи його імідж. У пакет послуг входять консультація психолога, оцінка професійних знань і навичок, аналіз ситуації на ринку праці, підготовка індивідуальних планів з пошуку роботи, забезпечення консультаційної підтримки в режимі on-line, складання професійного резюме й розсилка резюме можливим безпосереднім роботодавцям і провідним рекрутинговим агентствам. Фахівці сприяють у працевлаштуванні звільненого персоналу, забезпечують безболісне розставання з компанією, допомагаючи знайти роботу й зберігаючи репутацію й комерційні таємниці фірми-замовника.

Серед соціальних інновацій у сфері найму працівників на ринку праці України найбільш відпрацьованою є послуга аутстафінгу, зокрема, серед іноземних підприємств. Щодо галузевої ознаки компаній-клієнтів, то нині цією послугою користуються і виробничі компанії, і торговельні, і рекламні, і фармацевтичні. Останнім часом зріс попит на аутстафінг у секторі інформаційних технологій та телекомунікацій. Як правило, в Україні технології аутсорсингу та аутстафінгу найчастіше застосовують філійні мережі, регіональні представництва відомих вітчизняних і світових брендів. Найпривабливішою послугою є аутсорсинг добору та оцінки персоналу. У вітчизняних компаніях аутплейсмент мало популярний, і якщо роботодавець замовляє цю послугу, то його більше турбує не працевлаштування співробітника, а «виховна бесіда» із звільненими, яка дозволить уникнути судо-

вих позовів. При цьому більшість українських роботодавців відходять від гарантій стовідсоткового працевлаштування на користь зниження вартості послуг. І лише окремі великі й успішні українські компанії, переважно міжнародного класу, обирають аутплейсмент з гарантованим працевлаштуванням, та й то лише щодо топ-менеджерів.

Справедливо, разом з тим зазначити, що в українському законодавстві існують юридичні ускладнення при використанні аутстафінгу (невирішене питання про поділ функцій роботодавця між двома самостійними суб'єктами відносин: юридичним наймачем працівника й фактичним користувачем його праці). Крім того, слід зазначити нормативну недосконалість розвитку тристоронніх відносин, які регулюються двома різними договорами: трудовим договором між працівником і компанією-наймачем і цивільно-правовим договором про надання послуг між компанією – користувачем праці працівника й компанією-наймачем [65].

Назви executive search і хедхантинг нерідко використовують як синоніми технологій добору співробітників через загальну спрямованість діяльності й подібного кінцевого результату. На відміну від хедхантерів, що виконують замовлення на переманювання конкретних менеджерів середньої й вищої ланки, фахівець executive search виступає швидше як управлінський консультант, чия мета – розв'язати проблему замовника – підібрати керівника або ключового фахівця – одного із кращих на ринку й спроможного вивести компанію-замовника в лідери. Український сектор ринку послуг executive search став активно розвиватися на початку 90-х рр. минулого сторіччя, чому сприяли як посилення конкуренції, економічна глобалізація, так і поява на ринку праці іноземних компаній, що надають послуги добору персоналу. Сьогодні попит на послуги хедхантерів зростає, причому не лише в Києві, але й в інших великих містах України. Безумовно, першопричиною пошуку фахівців в інших компаніях є бажання випередити конкурентів в умовах відсутності заборони на хедхантинг. Сам факт переманювання не зафіксовано на папері, і при кваліфікованій роботі хедхантера роботодавець може дізнатися про обставини звільнення свого ключового менеджера через багато місяців чи не дізнатися взагалі.

У багатьох країнах-членах ЄС новітньою тенденцією у сфері менеджменту підприємств є масове створення так званих «практикантських» робочих місць для випускників вищих навчальних закладів. За даними опитування, проведеного у Німеччині у 2005 р., число випускників, які отримують після закінчення вищого навчального закладу не постійне, а практикантське місце, невпинно зростає, причому 39% опитаних працюють повний день безоплатно, половина опитаних скаржитися на утиски і сприймає ситуацію як приниження гідності.

З-поміж сукупності різноманітних новітніх функціональних стратегій розвитку персоналу і забезпечення його професійної компетентності та якості робочої сили в цілому корисним для перспективного застосування на українських підприємс-

твах, з нашої точки зору, є вивчення досвіду реалізації програм School-to-Work «зі шкільної лави на робоче місце», яка фокусувалась на контекстному навчанні у формі студентської інтернатури, учнівства або платної форми на умовах часткової зайнятості на підприємстві. Дослідження, проведене Національною радою по лідерству роботодавців (NELC), щодо результатів впливу цієї програми засвідчило наявність економічних та соціальних ефектів для роботодавців у формі: скорочення вартості наймання та витрат на навчання й наставництво, кількості звільнень; збільшення стажу роботи в компанії; підвищення продуктивності праці й темпів просування по службі випускників програми School-to-Work, порівняно з іншими новачками компанії. Так, за матеріалами звіту NELC, співвідношення вигод і витрат для кожної корпоративної програми становить: в Autodesk – від 1,15 до 2,99; Charles Schwab – від 0,40 до 5,64; Siemens – від 1,07 до 1,7 [57].

Сьогодні під високоефективними підприємствами розуміються організації, які збільшують свою конкурентоспроможність за рахунок використання внутрішніх резервів, підвищуючи мотивацію працівників і орієнтуючи їх на поліпшення роботи підприємства. Відтак важливими є інноваційні зміни функціональних стратегій оцінки і мотивації персоналу, які відбивають підвищення ролі керівників лінійних підрозділів у оцінці своїх підлеглих; підвищення рівня об'єктивності оцінки працівників на основі комплексу методичних засобів; підвищення стимулюючої ролі оцінки персоналу.

Щодо мотивації й оплати праці, то слід відмітити соціальні нововведення у вигляді дифузії менеджерських практик гнучкості заробітної плати – у напрямі скорочення постійної частини шляхом розвитку системи додаткових пільг, збільшення частки непрямих компенсацій і нетрадиційних винагород. До винагород можна зарахувати такі види: додаткові виплати у стилі «кафетерій»; створення банку вільного часу; оплата на основі професійної майстерності; участь у прибутках. Так, у США 35-40% сукупної винагороди в організаціях становлять додаткові виплати і пільги; а 74% усіх американських працівників вважають додаткові виплати вирішальним фактором при виборі місця роботи.

В якості прикладу ефективних новітніх систем оплати насамперед слід навести «Pay for Performance» та «Hay System». Зокрема, основу підходу Hay Group до розроблення компенсаційного пакету становить принцип «досягнення стратегічних цілей за допомогою людей», що передбачає порівняння індивідуального внеску усіх видів робіт у загальний результат організації шляхом, по-перше, визначення класів робіт на підставі посадової інструкції з подібними характеристиками; по-друге, оцінки найважливіших у конкретному бізнесі факторів (know-how, вирішення проблем, відповідальність, умови праці) з наданням ваги (балів) кожному з них на підставі кореляції між названими факторами та бажаним результатом діяльності організації. Оціночні таблиці Hay Group становлять собою стандарти, за

якими менеджер може визначити ступінь відповідності посади цим стандартам у межах обраних факторів, а отже – оцінити рівень заробітної плати. Слід засвідчити комплексність цього методу й можливість застосування до великої кількості посад, що обумовило його значну популярність у сфері компенсаційної політики.

Важливою інновацією щодо мотивації персоналу є застосування соціального пакету – набору благ, які надаються працівникам підприємств різноманітних видів економічної діяльності: безкоштовних (або за пільговими цінами) матеріальних благ та послуг; путівок на санаторно-курортне лікування; дотацій у випадку різних життєвих обставин; оплати транспортних послуг; абонементів або талонів до спортивних комплексів, їдалень тощо.

В українській економіці надається велика кількість видів соціальних пакетів, серед яких слід виділити два: перший тип може включати страхування, медичне обслуговування, мобільний зв'язок, в окремих випадках – автомобіль (такий пакет застосовують великі компанії, що працюють відповідно до західних зразків); другий тип пакета поширений на великих підприємствах і включає оздоровчі заклади, бази відпочинку, санаторії тощо [66, с. 516-518].

Однак, як свідчать наукові дослідження, нефіксована система їх формування та надання призводить до зменшення рівня матеріального та соціального забезпечення працюючих; розвитку так званих «неформальних» відносин усередині підприємства; досягнення критичного рівня диференціації показників заробітної плати (благ та послуг тощо) між різноманітними організаціями та установами різних сфер та секторів економічної діяльності, а також між керівниками підприємств та працівниками низової ланки, що зумовлює активізацію конфліктних процесів у колективі, а інколи і в суспільстві; зниження продуктивності та якості праці як об'єктивної реакції на неадекватний рівень мотивації працівників [67].

Серед інших інновацій у мотивації персоналу також слід виокремити системи участі персоналу в прибутку компанії чи у доходах (наприклад, Incentive Stock Options – США, Enterprise Management Incentive, Company Share Option Plan – Велика Британія). Зазначена інновація має законодавче підґрунтя, зокрема: у Великій Британії – закон «Про системи фінансової участі працівників підприємств», що передбачав для кадрових працівників підприємств можливість стати власниками т. зв. «довірчого фонду», що формується із неоподаткованого прибутку; у Франції – закон «Про участь робітників та службовців у результатах діяльності підприємств», за яким системи участі стали обов'язковими для всіх приватних підприємств із числом працівників понад 100 осіб тощо. Разом з тим, слід підкреслити, що соціалізація менеджменту й гуманізація організаційної структури виробництва мають досить різні наслідки. Так, реалізація системи участі в прибутках позитивно впливає на кадрову стабільність підприємства, але в значно меншій мірі стимулює підвищення продуктивності, якості, зниження витрат. Використання ж системи

розподілу доходів ефективно сприяє росту продуктивності, але меншою мірою дозволяє підтримувати соціальний клімат.

На відміну від високорозвинених країн, в Україні гальмується поширення участі працівників в управлінні, капіталі й прибутку підприємств внаслідок недооцінки економічної, соціальної та політичної вигоди демократизації управління виробництвом; дефіциту достовірної інформації про сутність, потенційні переваги й шляхи створення підприємств із демократичною системою управління; відсутності державної підтримки підприємств із партисипативним менеджментом; низького в цілому ступеня солідарності трудових колективів підприємств у боротьбі за свої права в сфері управління виробництвом; домінування авторитарних методів керівництва; низької компетентності працівників та їхніх представників у питаннях управління, у т. ч. на принципах виробничої демократії, що створює поживний ґрунт для зловживань топ-менеджменту; слабкої поінформованості персоналу про соціально-економічне становище підприємства та плани роботодавця; недовіри персоналу підприємства до роботодавця; практично відсутності діючого контролю працівників або їхніх представників за діями менеджменту, у першу чергу, вищого; нестійкості створених демократичних форм господарювання, пов'язаної з можливістю ревізії прав трудового колективу з боку держави-власника або директора – його представника на підприємстві тощо. Крім того, в Україні, на відміну від високорозвинених країн світу не існує системи обов'язкової участі працівників у результатах господарської діяльності підприємства на основі трудових прав. Така участь можлива в суспільствах і товариствах лише за умови внесення відповідного положення в їхні установчі документи, а у виробничих кооперативах – лише за рішенням загальних зборів їхніх членів.

Засвідчили свою високу ефективність новітні функціональні стратегії управління персоналом та їх згуртування навколо досягнення стратегічних завдань компанії (підприємства), зокрема, такі, як управління по цілях (Management-by-Objectives – MBO). Серед все більш популярних в нашій країні інноваційних інструментів побудови більшості бізнесів-процесів, що представляють цей метод, принагідно навести «збалансовану систему показників» (Balanced Scorecard, або BSC), розроблену Р. Капланом і Д. Нортонем [68]. Реалізація системи BSC урахує традиційні фінансові показники і чинники безпосереднього та непрямого впливу, успішність роботи із клієнтами, оптимальність внутрішніх бізнес-процесів і загальну компетентність персоналу компанії у визначеній сфері. Стратегічні цілі організації в чотирьох найважливіших сферах її діяльності пов'язуються в єдину «карту стратегії». Ступінь досягнення цілей, ефективність бізнес-процесів і роботи всієї компанії, її підрозділів і кожного співробітника при цьому визначається т. зв. «ключовими показниками результативності» (Key Performance Indicators, KPI). Таким чином, Balanced Scorecard стають своєрідним «каркасом» (framework) для переведення

стратегії організації в набір операційних цілей, що визначають поведінку компанії й, отже, її фінансове благополуччя.

BSC придатна для застосування в Україні й у методологічному, і в практичному сенсі. В Україні існують «клуби» по обміну досвідом застосування BSC. Однак порівняно з активністю у високорозвинених країнах (при тому, що аналізована система набула значного поширення лише у 1995 р.), в Україні (як і в Росії) ця управлінська інновація впроваджуються досить мляво і то лише у великих компаніях нафтогазової і телекомунікаційної галузей, банківської сфери, транспортних фірмах-монополістах. Причини невикористання Balanced Scorecard у малому і середньому бізнесі кореняться у некомпетентності й непоінформованості менеджерів щодо цього методу управління.

Важливим новітнім управлінським рішенням, що засвідчив свою прикладну ефективність, є удосконалення на початку XXI століття Х'юбертом К. Рамперсадом моделі BSC на основі введення універсальної системи показників діяльності (TPS Total performance Scorecard), яка включає, крім організаційної системи збалансованих показників (OBSC, Organizational Balanced Scorecard), особисту систему збалансованих показників (PBSC, Personal Balanced Scorecard), які зосередили свою увагу на чотирьох видах перспектив: споживачі, фінанси, внутрішні процеси й знання й навчання) [69]. Підсиливши універсальну систему показників за рахунок концепцій тотального управління якістю, управління компетенцією й навчанням на досвіді, Х'юберт К. Рамперсад обґрунтував шість принципів цієї системи: орієнтація на задоволення споживача; захоплююча робота, що й приносить задоволення; орієнтація на бізнес-процеси; узгодження цілей особистості й організації; етика й поведінка, заснована на фактах; увага до довгострокового удосконалення, розвитку й навчання.

Глобалізація економіки й конкуренції, поширення інформаційних технологій в епоху, де самим коштовним ресурсом організації стає інтелект/знання співробітників, спричинили появу нової моделі управління, заснованої на цінностях (Management-by-Values – MBV), що дає змогу менеджерам розв'язати проблему створення успішного підприємства, корисного і для підприємців, і для працівників, і для суспільства в цілому. В якості «дивідендів», що виникають у результаті впровадження ціннісно-орієнтованого управління (MBV), слід назвати внутрішню згуртованість, потужне джерело мотивації, можливість забезпечити більш високу лояльність персоналу, залучення фахівців більш високого рівня, диференціація себе від конкурентів, унікальне обличчя компанії.

У більшості випадків в українських представництвах міжнародних корпорацій уже присутні «ідеологічні тексти» материнської компанії, які, однак, не завжди спрацьовують через їх слабку адаптацію і узгодженість з реаліями місцевої ситуації та культурою, світосприйняттям місцевих працівників.

Найвищим шаблоном розвитку ціннісно-орієнтованого управління є виникнення корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) як соціальної інновації, покликаної сприяти модернізації соціально-трудової сфери у напрямку її гармонізації.

Відповідно до визначення Всесвітнього банку, під КСВ розуміється комплекс напрямів політики і дій, пов'язаних з ключовими стейкхолдерами, цінностями, який виконує вимоги законності та враховує інтереси співтовариств і навколишнього середовища та спрямованість бізнесу на сталий розвиток [70, с. 1].

Інституційна формалізація КСВ викладена в: Ініціативі Corporate Social Responsibility-Europe, міжнародному стандарті Account Ability 1000 (AA1000), Зеленої книзі «Європейські рамкові умови для соціальної відповідальності підприємства», стандарті G3 Керівництва глобальної ініціативи по звітності у сфері сталого розвитку (Guidelines of Global Reporting Initiative, GRI) та Social Accountability 8000 (SA 8000), стандарті ISO 26000 КСВ.

Як свідчить міжнародний та вітчизняний досвід, КСВ, передбачаючи активне соціальне інвестування, скорочує поточні прибутки підприємств, однак створює підприємствам довгострокові конкурентні переваги у формі зростання, з одного боку, іміджу, ділової репутації, з іншого – інвестиційної привабливості та ринкової капіталізації; зміцнення згуртованості трудового колективу, посилення лояльності і конструктивного співробітництва з персоналом, інвесторами, споживачами, урядовими відомствами, місцевими співтовариствами та громадськими організаціями [71; 72; 73].

До внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності належить ділова практика щодо власного персоналу: підвищення рівня якості трудового життя працівників підприємства чи фірми (безпека праці; впровадження діалогу між соціальними партнерами; забезпечення соціально значущої заробітної плати, яка давала б змогу відтворювати робочу силу у повному обсязі; додаткове медичне соціальне страхування працівників; розвиток людських ресурсів через навчальні програми, програми підготовки та підвищення кваліфікації працівників; допомогу у критичних ситуаціях – наприклад, у разі складного захворювання, лікування якого потребує великих матеріальних витрат; соціально відповідальну реструктуризацію – розроблення програм, спрямованих насамперед на здійснення реструктуризації в інтересах персоналу компанії, у ході якої проводяться інформаційні кампанії для висвітлення майбутніх структурних змін, заходів щодо професійної перепідготовки тощо; стабільну виплату заробітної плати; розроблення та реалізацію програм, спрямованих на пом'якшення та ліквідацію соціальних наслідків під час реструктуризації підприємства (професійна перепідготовка, сприяння у працевлаштуванні, здійснення компенсаційних виплат працівникам, які підпали під скорочення штатів, тощо).

Що ж стосується сучасних пріоритетів КСВ іноземних підприємств, то внутрішня соціальна політика домінує над зовнішньою, зосереджуючись на освітніх програмах і відтворенні робочої сили (як важливої умови реструктуризації й модернізації виробництва та внеску в «людський капітал»), а також проектах підтримки пенсіонерів і дітей працівників.

До зовнішньої корпоративної соціальної відповідальності належать програми, дії та заходи, що, як правило, прямо не регулюються чинним законодавством, а реалізуються на основі існуючих у країні традицій та шляхом соціального діалогу між соціальними партнерами – співпраця з місцевими громадами та місцевою владою; відносини з бізнес-партнерами, постачальниками і споживачами; відповідальність перед клієнтами за якість наданих послуг; спонсорство і благодійність; сприяння в охороні навколишнього середовища.

КСВ імплементована і у систему оцінки роботи персоналу. Зокрема, на європейському рівні КСВ KPIs переважно включені в оцінку топ-менеджерів і менеджерів середньої ланки і прив'язані до виплати бонусів: виконання КСВ-показників дозволяє співробітникам ALPRO розраховувати на 10% бонусів; в Sony – на 20%; в Danone – на 33%, в Enel – на 40% . Підходи і внутрішні стандарти соціально-відповідальної поведінки поступово інкорпорується в бізнес-стратегії європейських компаній та органів публічного адміністрування.

Сучасні міжнародні стандарти корпоративної звітності нині включають не лише фінансові показники, а й інформацію про соціальну діяльність корпорацій, їхній внесок в сталий суспільний розвиток.

На сьогодні є близько 25 стандартів нефінансової звітності, без дотримання яких доступ до глобального й багатьох національних ринків капіталу досить проблематичний. Нині половина компаній Global Fortune 500 випускає соціальну й екологічну звітність. Сучасні міжнародні стандарти корпоративної звітності нині включають не лише фінансові показники, а й інформацію про соціальну діяльність корпорацій, їхній внесок в сталий суспільний розвиток.

У той же час компанії, що відступають від декларованих етичних норм, стикаються з серйозними проблемами. Прикладом є найбільша компанія-лідер у сфері роздрібною торгівлі Wal-Mart, яку міжнародна профспілка працівників сфери послуг звинувачує в заниженому рівні оплати праці, гендерній дискримінації працівників, порушенні екологічних стандартів тощо. За оцінкою Business Week, незважаючи на привабливість низьких цін для малозабезпечених верств населення, на які орієнтується компанія, уже сьогодні вона зазнає великих втрат внаслідок відтоку клієнтів і необхідності відволікати значні фінансові і часові ресурси на захист свого іміджу [74, с. 31].

Сьогодні залучення українських підприємств до соціально відповідальних стратегій вкрай нерівномірне. Першими серед вітчизняних компаній незалежної Украї-

ни відкрито заявили про свою соціальну відповідальність «Київстар», УМС, «Мак-Дональдз Україна», «Ніссан Мотор Україна», «Крафт Фудз Україна», «Оболонь», «Сіменс Україна», «Тетра Пак», «Укрсоцбанк», ГК «Фокстрот», «Ernst & Young Україна», Intel Microelectronics, Leo Burnett Ukraine та інші непромислові компанії, зорієнтовані на велику кількість клієнтів: адже надаючи користь суспільству, компанія залучає нових споживачів, що сприяє її розвитку і перемозі в конкурентній боротьбі. Інша група компаній, що також демонструють соціально відповідальну поведінку – великі підприємства та компанії нафтової, металургійної й хімічної галузей, як правило, ефективно працюючі: SKM, Метінвест, ДТЕК. Ці та інші підприємства також публікують звіти з соціальної відповідальності, розміщуючи їх на своїх сайтах. Зазвичай програми «внутрішніх» інвестицій зосереджуються на напрямках підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників; рекреації та оздоровлення працівників та членів їхніх сімей; залучення і підтримки молоді; матеріальної допомоги працівникам і ветеранам; реалізації дитячих програм; формування корпоративної культури.

На жаль, варто констатувати, що соціальні інновації, тобто усвідомлені дії підприємств щодо збільшення своєї нематеріальної вартості, і дотепер для українського бізнесу є недовикористаним ресурсом.

Слід зазначити, що їхня імплементація в практику господарювання в Україні, проходить особливо важко у першу чергу внаслідок невизначеності конкретних параметрів й конкретного механізму й послідовності реалізації. Також варто підкреслити дуже тісний зв'язок соціальних інновацій із суспільством і культурою. Тому одне і те ж соціальне нововведення по-різному проявляє себе в різних країнах, суспільствах, підприємствах. І хоча в українській економіці різноманітні соціальні новинки з'являються постійно, проте далеко не всі вони проходять через суспільний фільтр відбору.

З іншого боку, соціальні інновації, між іншим, не є однозначно і одновимірно позитивними. Макроекономічні наслідки наведених інноваційних змін свідчать, що в основу обґрунтування вибору інновацій, моделей модернізації української економіки, механізмів та інструментів їх реалізації, насамперед покладено лише оцінку економічної ефективності (одержання додаткового прибутку, збільшення вартості бізнесу, зростання капіталізації, отримання довгострокових конкурентних переваг тощо). Тоді як оцінка соціального ефекту, визначення співвідношення та взаємодії цих видів ефективності та кумулятивного їх впливу, більш віддалених наслідків цих інновацій і для українських можновладців, і для керівників підприємств подекуди має другорядний характер.

Тема соціальних різновидів інновацій набуває нині особливої актуальності. Економіка знань, або виробництво інтелектуального продукту, включаючи й «соціальні інновації», і управлінські моделі нової економіки, нові для публічного й

корпоративного сектору методи вирішення проблем, активізація соціальних мереж – от що може принести підприємствам, регіонам і національній економіці в цілому added social value і забезпечити конкурентоспроможність.

Література до розділу 3

1. Гальчинський А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти. — К.: Либідь, 2006. — 312 с.
2. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань. — Україна: аспекти праці. — 2007. — №4, С. 4-9.
3. Федулова Л.І. Економіка знань: підруч. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. — 600 с.
4. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: монографія /за наук. ред. проф. Петрової І.Л. — К.: Дорадо. — 2010. — 320 с.
5. Гесць В.М. Наслідки демографічних викликів для економічного зростання в Україні. — Демографія та соціальна економіка, 2011. — №1(15). — С. 3-23.
6. Революція «золотих воротничков». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.litrossia.ru>
7. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация. — М.: Academia: Наука, 1999. — 740 с.
8. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Научное издание. — М.: Academia: Наука, 1998. — 640 с.
9. Вернадский В.И. Научная мысль как планетарное явление. — М.: «Наука», 1991. — 351 с.
10. Как интеллектуальный капитал влияет на стоимость компании в реалиях украинского рынка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.fobis.com.ua
11. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии /пер. с англ., под ред. Л.Н. Ковачин. — С-Пб: Питер, 2001. — 288 с.
12. Вакульчик О., Ступнікер Г. Модель економічної діагностики інтелектуального капіталу промислового підприємства. — Економіст, 2009. — №3. — С. 35.
13. Иноземцев В.Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. — 387 с.
14. Человеческий интеллектуальный капитал – основа развития бизнеса в XXI веке [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.web-article.com.ua>
15. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. — М.: Издательский центр «Акционер», 2002. — 200 с.
16. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / [Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал, В.Л. Осецький та ін.]; за ред. Л.І. Федулової. — К.: НАН України; Ін-т екон. та прогноз., 2011. — 656 с.
17. Веснин В.Р. Стратегическое управление: учебник. — М.: ТК Велби, Проспект, 2004. — 328 с.

18. Гарват О.А., Кривонос О.М. Мотиваційні основи формування інноваційного потенціалу підприємства / О.А. Гарват, О.М. Кривонос // Наука й економіка: наук.-теорет. журнал. – Хмельницький, 2008. – Вип. 3. – С. 126-131.

19. Джонсон Д., Шоулз К., Уиттингтон Р. Корпоративная стратегия: теория и практика / Д. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон // 7-е изд.: пер. с англ.. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 800 с.

20. Попков С. HRупкое звено / С. Попков // Стратегии. – 2004. – Апрель. – С. 41-44.

21. McKinsey & Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mckinsey.com

22. Попков С. Школа на дому / С. Попков // Стратегии. – 2004. – Август. – С. 41-43.

23. Міжкорпоративний Університет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://company.mts.com.ua>

24. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін та ін. / Ін-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2007. – 328 с.

25. Трудовий потенціал Кіровоградської області: стан та перспективи розвитку: колективна монографія / за ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград: ВАТ «Кіровоград», 2008. – С. 123-124; 127-129.

26. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. – Кіровоград: ПіК, 2003. – С.190-191.

27. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: монографія / І.Л. Петрова., Т.І. Шпильова, Н.П. Сисоліна. / за наук. ред. проф. І.Л. Петрової. – К.: Дорадо, 2010.– 320 с.

28. Семикіна М.В. Мотиваційні умови розвитку праці в умовах конкурентного середовища // Регіональні перспективи. – 2002. – № 3-4. – С. 234-236.

29. Основы и термины. Вознаграждение руководителей. Структура компенсационного пакета. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.totalreward.ru

30. Бильмович П. Обзоры заработных плат: как сделать правильный выбор // Менеджер по персоналу. – 2005. – № 2. – С. 46.

31. Сосновыи А. Компенсационный пакет: содержание, структура, особенности создания // Московский психологический журнал. – 2004. – № 8.

32. Поварич И.П., Бабин С.А., Бабина С.И. Разработка и реализация компенсационной политики организации. – М.: Академия Естествознания, 2011. – 281 с.

33. Карпунь І.Н. Мотивація і стимулювання інноваційної діяльності підприємства // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки та управління. – 2008. – № 628. – С. 529-533.

34. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.

35. Хеллевіг Йон. Современная Инновационная Корпоративная Культура. Управляющий партнер Avenir / Hellevig, Klein & Usov Форум: инновации для бизнеса 25–26.08. 2010. – Волгоград.

36. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 295 с.
37. Стеклова О.Е. Организационная культура: учебное пособие /О.Е.Стеклова. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 127 с.
38. Задахайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління: навчальний посібник. – Х.: Еспада, 2003. – 688 с.
39. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / Л.С.Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.
40. Котельников В. Общие корпоративные ценности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cecsi.ru>
41. Василик А.В. Проблемы мотивации творческого труда в условиях интеллектуализации экономики. / А. Василик // Труд в XXI веке: в 2 т.; [зб. наук. праць за підсумками міжнар. наук.-практ. конф., 20-22 квітня 2011 р.] – Тверь: «СФК-офис», 2011. – Т. 2. – С. 36-42.
42. Данюк В.М., Чернушкіна О.О. Сучасне розуміння корпоративної культури. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип.: у 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – К.: КНЕУ, 2010. Т. 1. – 2010. – С. 250 – 259.
43. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. – С-Пб: ИТМО, 2008. – 154 с.
44. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: учебник. – М.: «Финпресс», 2004. – 288 с.
45. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16 січня 2003 року № 433-IV.
46. Новатор цифрового простору / Журнал «Стратегии», март 2011. – №3 (114). – С. 4 – 9.
47. Гарват О.А., Кривонос О.М. Мотиваційні основи формування інноваційного потенціалу підприємства / О.А. Гарват, О.М. Кривонос // Наука й економіка: наук.-теорет. журнал. – Хмельницький, 2008. – Вип. 3. – С. 126-131.
48. Кравченко М.О. Розвиток кадрової складової інноваційного потенціалу підприємства / О.М. Кравченко // Економіка та держава. – 2006. – №3. – С. 77-81.
49. Наврузов Ю. Слагаемые успеха, или от Фитцджеральда до Минтцберга и... дальше / Ю. Наврузов // Стратегии. – 2004. – Январь. – С. 9-11.
50. Баранова С.В. Соціально-психологічні механізми формування професійної відповідальності колективних суб'єктів управління / С.В. Баранова. – Автореф. дисерт. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук. – Лунацьк, 2004. – 16 с.
51. Ильясов Р. Звезды на вашем небосклоне / Р. Ильясов // Стратегии. – 2004. – Ноябрь. – С. 42 – 48.
52. Чу Чин-Нинг Каменное лицо, Черное сердце / Чин-Нинг Чу // Пер. с англ. Чумаченко О.В. – К.: Companion Group, 2009. – 368 с.

53. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Г.І. Кіндрацька // К.: Знання, 2006. – 366 с.
54. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие для вузов / А.Н. Люкшинов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.
55. Howaldt J. Social Innovation: Concepts, research fields and international trends [Electronic resource] / Howaldt J., Schwarz M. – Access mode: <http://www.internationalmonitoring.com>.
56. Туркин С. О пользе социальных инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trainings.ru>.
57. Соціальні інновації: концептуальні підходи, можливості розвитку та запровадження: наук. доп. / В.П. Антонюк, О.Ф. Новікова, О.В. Воловодова та ін. / Ін-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2010. – 102 с.
58. Терон І.В. Соціальні інновації крізь призму модернізації української економіки / І.В. Терон // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: материалы XVI международной научно-практической конференции, Алушта, 12-16 сентября 2011 г. / Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины, Творческий союз НИО Крыма. – Симферополь: ИТ АРИАЛ, 2011. – С. 180-185.
59. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. А.М. Колота; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2010. – 348 с.
60. Народное предприятие и коллективная собственность работников / Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2005. № 10 (262) Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.budgetrf.ru>
61. Гаврилюк М.В. Народные предприятия: быть или не быть? / М.В. Гаврилюк // Сервис в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 213-223.
62. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд / Outsourcing Dilemma, The: The Search for Competitiveness. – М.: Вильямс, 2004. – С. 176.
63. Морнель П. Технологии эффективного найма. Новая система оценки и отбора персонала / Пьер Морнель. – М.: Национальный космический банк, Хорошая книга, 2002. – 255 с.
64. Петрова І.Л. Сучасні технології маркетингу на ринку праці / І.Л. Петрова, І.В. Терон // Вчені записки ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». Випуск 18. – В 4-х томах. – 2008. – Т. 2. – С. 169-180.
65. Мельник С.В. Механізм регулювання соціально-трудової сфери України / С.В. Мельник – К.: «Соцінформ», 2009. – 768 с.
66. Концепція розробки та запровадження системи надання роботодавцями соціальних пакетів як складової соціального захисту працівників /Луганськ, НДІ соціально-трудових відносин. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.lir.lg.ua>
67. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон – М.: Олимп-бизнес. – 2004. – 344 с.

68. Рамперсад Х.К. Универсальная система показателей деятельности / Хьюберт К. Рамперсад. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004 – 352 с.
69. Башарина Е. Н. Влияние государственного регулирования на развитие института корпоративной социальной ответственности (КСО) / Елена Николаевна Башарина // Государственное управление. Электронный вестник. – 2008. – № 14. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-journal.spa.msu.ru>
70. Костин А.Е. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: мировой опыт и концепция для РФ / А. Е. Костин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – Режим доступа: <http://www.mevriz.ru>
71. Костин А. Е. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: мировой опыт и концепция для РФ / А.Е. Костин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.mevriz.ru>
72. Результаты исследования «КСО украинских компаний в условиях кризиса» // Информационно-аналитический ресурс CSRJOURNAL. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.csjournal.com>
73. Bernstein A. Declaring war on Wal-Mart / A. Bernstein // Business Week. – 2005. – 7th of February.

Післямова

Стратегічний вибір сучасного підприємства відбувається в координатах інноваційного розвитку. Завдяки цьому забезпечуються конкурентні переваги і створюються умови подальшого стійкого руху. Разом з тим, як виявлено в цій колективній монографії, інноваційний розвиток української економіки супроводжується численними суперечностями та проблемами. Більша частина інновацій, що використовуються в реальному секторі, купується за кордоном, що фактично означає інвестування західних розробників.

Частка українських підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, становить лише 12,8%. Існує величезний розрив між дослідництвом та впровадженнями. Спрямування інновацій в українській економіці має коротко часові орієнтири. Авторським колективом виявлено, що динаміка основ параметрів інноваційної діяльності є переважно негативною. У підсумку це гальмує перехід нашої держави до п'ятого й шостого технологічних укладів, що з огляду на бурхливий науково-технічний прогрес у розвинених країнах світу, загрожує не лише технологічною, а й соціально-економічною відсталістю.

Проведені дослідження дозволили виявити можливі шляхи покращення інноваційного середовища в Україні, що мають враховувати підприємства, обираючи перспективні стратегії подальшого розвитку. Серед них зокрема, наступні:

- сприяти формуванню національної інноваційної системи України шляхом посилення організаційно-правового забезпечення та дотримання міжнародних стандартів управління у сфері інновацій;
- розробити стратегію та 3-5 річні плани науково-технічних розробок з відповідними програмами і обов'язковим моніторингом витрачання цільових коштів;
- забезпечити охорону прав власності взагалі та інтелектуальної зокрема;
- посилити законодавчу підтримку проведення тендерів з метою забезпечення їх прозорості, уникнення корумпованості та відволікання коштів від реальних розробок;
- запровадити пільгове оподаткування підприємств, які займаються дослідженням й розробками;
- посилити кредитну підтримку інноваційно-активних підприємств;
- залучати різноманітні джерела зовнішнього та внутрішнього інвестування інноваційної діяльності;
- сприяти створенню інноваційних компаній, науково-дослідних центрів, венчурних підприємств;
- наблизити університетські програми до потреб інноваційного розвитку підприємств; зміцнювати зв'язок по ланцюжку: освіта-наука-виробництво.

Автори монографії переконані, що Україна має шанс виходу на нові рубежі інноваційного розвитку за умови відповідального ставлення держави, підприємств та громадян до цього безальтернативного вибору.

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
Університет економіки та права «КРОК»

Розвиток інформаційного суспільства
Колективна монографія
Том 2
**Інноваційні засади та виміри
стратегічного розвитку підприємств України**

Літературне редагування *Г.О. Яворська*
Комп'ютерна верстка *В.І. Гришаков*

Підписано до друку 10.04.2012 р. Формат 70х90/16.
Папір офсетний. Друк офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк.15,95. Обл.-вид. арк. 21,72. Наклад 300 прим.

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 р.

Надруковано ТОВ «НВП «Інтерсервіс»
м. Київ, вул. Бориспільська, 9, 02099
Свідоцтво ДК № 3534 від 24.07.2009 р.

